

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

*Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.*

Centro de Memória da CTBC - Companhia Telefônica do Brasil Central (CTBC)

## **A energia vem de dentro**

História de [Weber Pimenta de Melo](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 03/12/2004

---

Projeto Museu do Futuro – CTBC Telecon  
Depoimento de Weber Pimenta de Melo  
Entrevistado por Luiz Egypto e Cleide Maria  
Uberlândia, 10/08/2000  
Código da Entrevista: CTBC\_HV027  
Realização Instituto Museu da Pessoa  
Transcrito por Neuza Guerreiro de Carvalho  
Revisado por Ligia Furlan

P/1 – Boa tarde, senhor Weber. Eu gostaria que o senhor, por favor, começasse me dizendo o seu nome completo, a sua data e local de nascimento.

R – Weber Pimenta de Melo. Sou natural de Cássia, Minas Gerais, nascido dia 15 de julho de 1946.

P/1 – O nome do seu pai e da sua mãe, senhor Weber?

R – Antônio Ferreira de Melo e Iracema Pimenta.

P/1 – A atividade de seu pai qual era?

R – Papai fez muita coisa, muitas atividades, mas a principal dele é fazendeiro. Mas teve uma época que trabalhou como pedreiro, depois foi garimpeiro, depois um homem de negócio brilhante, e hoje voltou às origens: fazenda.

P/1 – Essa atividade de negócios, em que consistia?

R – Ele tinha garimpo. É um grande conhecedor de brilhantes, de diamantes, então ele ficou muito tempo nesse ramo.

P/1 – Aonde, senhor Weber?

R / - Ele trabalhou... Esse garimpo era lá em Cássia, em uma cidade próxima, que chama Capetinga, e depois ele trabalhava muito na região de Franca, que é uma cidade que tem muitos lapidários. Ele esteve, também, negociando em Estrela do Sul, ou onde tinha fontes.

P/1 – E sua mãe?

R – Mamãe sempre trabalhou em casa. E a gente fala, sempre foi muito do lar, muito dos filhos. Apesar de eu ter perdido um irmão ainda muito cedo, eu fiquei filho único, mas sempre dividi com os primos, com os amigos, a minha casa foi muito cheia de pessoas, e a minha mãe adorava essa movimentação.

P/1 - Eram dois irmãos. O senhor era o mais velho, o mais novo...

R - O mais velho. Eu tinha cinco anos e ele tinha três, quando faleceu.

P/1 – Como é que era Cássia, essa cidade da sua infância?

R – Cássia não mudou muito não. É uma pequena cidade, fica às margens do Rio Grande, uma represa. Foi uma das primeiras usinas a ser construída no Rio Grande, Usina de Mascarenhas. Então uma região muito fértil, terra de café, de leite. Ainda tem uma supremacia lá no sul de Minas sobre pecuária, sobre leite, sobre café, não mudou muito. E, mais tarde, essa cidade foi se tornando um pouco melhor, e o comércio que despontou foi cerâmica. E nós, com muito orgulho, falamos que nós temos filtro Santa Rita distribuído no Brasil todo. Na verdade é Cássia, mas inicialmente era Santa Rita de Cássia, padroeira, e a cidade, eu costumo dizer, embora de pessoas que vivem do campo – a grande maioria –, é uma cidade que tem pessoas muito inteligentes, pessoas muito cultas. Tiveram ali muitos sonhadores, muitos poetas, muitos músicos. Até hoje conserva lá o coro das crianças, dos jovens; esse coral tem feito umas apresentações magníficas no Brasil, no exterior. Então tem muita coisa ainda de arte, de cultura que é preservada nessa localidade de Cássia. Eu infelizmente perdi o convívio com Cássia logo aos 16 anos, que eu saí para fazer segundo colegial, que não tinha até... Então, com 16 anos eu saí, fui à Franca, uma cidade vizinha, no estado de São Paulo. Aí fui a São Carlos, Uberlândia. Uma vida... Uberlândia pra frente... [De] Uberaba retorna para Uberlândia... Mas Cássia mesmo eu perdi muito o contato.

P/1 – A origem da sua família era de lá? Os seus avós já eram de lá?

R – Todos. Os maternos sim. Os paternos eram de Capetinga, uma cidade próxima. A minha avó e meu avô, do sul de Minas, não tenho bem certeza, talvez de Carrancas.

P/1 – Mas, de todo o modo, também na mesma atividade que depois seu pai continuou?

R – Sim. O papai... Até hoje os meus tios – são seis irmãos, três mulheres e três homens –, os homens, hoje, todos estão no campo, estão na lavoura, na mesma origem do avô.

P/1 – Alguma cultura em especial?

R – Não, não tem. São pequenas fazendas, atualmente mexendo com café, o mais é gado, é leite, sempre o que a tradição levou àquelas condições.

P/1 – Senhor Weber, como é que era a casa da sua infância, a lembrança que o senhor tem dessa primeira meninice?

R – Olha, a minha casa não era uma casa... Não era grande. Uma casa muito bem construída, porque meu pai fez, construiu da maneira, do gosto. Ela foi muito bem elaborada, até hoje essa casa está lá em Cássia. Mas era uma casa pequena, que tinha o quarto do meu pai, o meu quarto, uma sala muito grande. A minha mãe gostava das coisas muito limpinhas, e às vezes a gente, para entrar na sala, da copa para a sala, tinha que tirar o sapato (risos). Era uma coisa muito pitoresca. Mas tinha um quintal muito bom, uma casinha, tinha oficina. Eu gostava de trabalhar com madeira, e das atividades que meu pai tinha, a gente gostava de fazer alguma coisa semelhante. Mas era muito confortável, tinha lá uma dispensa, uma cozinha de fundo, e ali era a reunião da... Sempre foi um local de reunião dos amigos da família. Era uma coisa muito pitoresca. A casa muito simples, mas bem aconchegante.

P/1 – E o garoto Weber, como é que ele se divertia ali naquele espaço?

R – Eu não sei... A gente se divertia muito, logicamente. A gente tinha, como eu disse para você, muitos amigos. A minha mãe sempre gostou muito de pessoas, então eu tinha sempre com quem brincar e fazer uma atividade. Mas eu pensei um pouquinho para estar te falando como era o divertimento, e eu não fui de me divertir muito na infância não, eu gostava de trabalhar. Ainda muito criança eu tinha um horário que eu buscava marmitta para as pessoas a uma certa distância, ou levava. Eu vendia pão, eu engraxava sapato, eu realmente tinha uma vida muito... Eu gostava disso, de estar fazendo alguma coisa, de ter alguma liberdade financeira, achava isso interessante. Mas eu tinha muito disco, som. Meu pai é um artista, toca violão muito bem, e eu costumo passar o tempo dessa maneira. Estudava muito, lia, fazia em casa muitas noitadas de galinhada. Eu tive uma infância, que eu posso dizer, talvez já entrando nos seus 14 anos, muito... Gostava muito do local. Tinha muito espaço para ter uma vida bem feliz, tranquila.

P/1 – Essa ideia do trabalho, do senhor, foi uma necessidade pessoal sua ou foi uma necessidade coletiva da família?

R – Não, eu tinha vontade. Meu tio era padeiro e eu achava aquilo interessante, entregar pão, e depois ele me pagava por aquilo, e eu achava mais interessante ainda, eu não sei por qual razão. Eu tomei essa iniciativa, meus pais também, com certeza, apoiaram a ideia e...

P/1 – E a escola, senhor Weber, a primeira escola que o senhor teve, a lembrança que o senhor tem dela?

R – O dia em que eu fui me matricular no Grupo Escolar Mello Viana, é uma escola municipal, então eu tive que fazer um teste. Nos primeiros anos eu vivia na fazenda, então naquela época você entrava na escola depois dos sete anos, e eu acabei chegando na escola com oito anos. E eu não me esqueço disso, porque a professora me mandou fazer um teste para ver onde que... Qual a classe que ia me colocar. Eu lembro que ela bateu o lápis dez vezes na mesa e mandou que eu falasse o número de vezes que ela tinha batido na mesa. Aí foi excelente. Depois ela mandou que eu desenhasse meu pai e minha mãe (riso), aí foi uma catástrofe (risos). Eu não sei o que saiu, eu sei que, então, eu entrei na classe dos

principiantes mesmo, embora tivesse já com corpo desenvolvido de fazenda, com oito anos de idade. Mas foi interessante que no grupo eu fiquei dois anos com uma professora e outros dois anos com outra professora. Repeti a professora. E gostava demais da professora. A última, tenho até hoje muito carinho, livros, lembranças que ela me deu.

P/1 – Como é o nome dela?

R – Wanda, Wanda Moraes. E interessante que esse carinho, essa proximidade, eu acabava sempre sendo o líder da fila, o líder da caixa, o líder do grêmio, sempre tinha um cargo, sempre ocupando um cargo nesse dia a dia de escola, de biblioteca. E aquilo para mim era sempre muito interessante.

P/1 – Uma responsabilidade, mais do que um cargo, não é?

R – Eu não sei o que eu aprontava, mas de vez em quando eu estava encaixado em alguma coisa.

P/1 – E nessa escola o senhor permaneceu até quando?

R – Nessa escola eu fiz – até então, naquela época – o primário, que era quatro anos, depois tinha um período de admissão que aí já era um colégio, um colégio de irmãos São Gabriel, Congregação São Gabriel. Teve lá um período de admissão e eu fiquei mais quatro anos nesse colégio, terminando, então, hoje a oitava série, na época o ginásio. Então nós tínhamos que parar o curso, porque Cássia não tinha. Comecei a fazer um curso, naquela época um clássico, um científico, e foi a razão, então, que eu me mudei para Franca. Eu fui para Franca estudar, não mudei. E fiquei dois anos então, no Colégio Torquato Calheiros, e aí, já pensando em fazer engenharia, fui fazer o terceiro ano de científico em São Carlos. Tem uma escola de Engenharia, hoje uma área muito importante. Então eu fiz o terceiro colegial no Álvaro Guião, em São Carlos. Aí era época de vestibular e eu prestei vestibular então em São Carlos, e naquela época era o segundo ano de engenharia aqui já em Uberlândia. A gente tomou conhecimento e veio prestar aqui. Foi quando eu ingressei aqui e aqui nós ficamos até 1970.

P/1 – Como é que foi o desenho, as primeiras manifestações desta vocação? Como é que o senhor descobriu que queria caminhar para esse ramo da engenharia?

R – Olha, não foi difícil não, porque, como eu disse, meu pai tem uma habilidade manual muito grande, de mexer com madeira, de mexer na construção civil. Eu lembro que ele fez algumas pontes, e eu achava aquilo maravilhoso, e ele também fazia alguns desenhos. Então me despertou, nessa condição. E a outra, a própria natureza, essa questão fala: “você vai aí para as ciências exatas, ou não exatas”, e a gente não tinha muito conhecimento. Mas no curso de científico a gente foi tendo algumas noções, e ficava claro para mim que essa condição de ficar decorando, de biologia, e de mexer, até com pessoas, eu tinha certa dificuldade, principalmente saúde. Eu falei: “não, eu fico tranquilo quando estou com Matemática, quando eu estou com a Física, [sou] bom para guardar os números.” Eu não fazia muito esforço. Falei: “eu acho que Engenharia é muito bom para mim”. E realmente, eu não posso me queixar não, foi muito bem.

P/1 – O fato de sair de casa teve algum impacto, assim, pessoal, no senhor? Pela primeira vez fora de casa, vivendo sozinho...

R – Logicamente que a família muito pequena, muito unida, no início ficar distante dos pais não era bom não. A gente sentia um pouco inseguro, sentia muita saudade, as coisas eram colocadas na mesa, tudo aquilo que a gente gostava... Depois, de repente, a gente tem essa dificuldade. Mas eu me acostumei com certa rapidez. E depois tinha um convívio nas repúblicas onde a gente vivia com os colegas, e aquilo passou a ser absorvido. Mas no início foi difícil. O que é início? Os primeiros seis meses, talvez. Sentia muita falta até da maneira de vestir uma roupa que era passada pela mãe.

P/1 – Dessa vida de república, que recordações o senhor traz?

R – Ah, muito boas. Eu conheci muitas pessoas, tive muitos irmãos que eu não tive. Fica até interessante (risos). Eu tive muitos irmãos do que eu não tive, e até hoje eu tenho um bom relacionamento com muitas dessas pessoas. E realmente, criamos um vínculo muito forte. A gente dividia as questões, os problemas, as dificuldades, e mesmo nas horas de lazer, tudo era muito dividido, muito bem acertado. Eu convivi com pessoas muito organizadas, pessoas muito inteligentes, eu aprendi muito com elas. Sou feliz por ter tido esse convívio. Uma dessas pessoas hoje está conosco aqui em Uberlândia, que é o Dilson Dalpiaz. Interessante, eu tenho um passado fabuloso com o Dilson.

P/1 – É, já tivemos o depoimento dele. O senhor, nesse momento que foi para São Carlos, já ingressando na Universidade, qual foi o motivo de ter olhado para Uberlândia e ter pedido transferência para cá?

R – Não. Na verdade eu não pedi transferência. Teve o vestibular em São Carlos e teve em Uberlândia, posterior, acho que até hoje é assim. Quando a gente tem... A gente joga com as possibilidades. Quando nós vimos Uberlândia, já era muito comentado como a cidade do triângulo de Minas que se despontava. Não sei até onde vai o comentário que ia passar Uberaba muito rápido (risos). Mas Uberlândia já era de conhecimento a faculdade, que era federal. E eu estava procurando por uma escola que fosse do governo, porque eu não teria condições de pagar uma escola particular, meus pais. Então na verdade eu não fui transferido, eu prestei o vestibular aqui em Uberlândia e fui admitido aqui, e lá em São Carlos eu não tive sucesso. Mas os dois focos era Engenharia Mecânica.

P/1 – E Uberlândia era uma cidade que o senhor já conhecia, já tinha algum contato?

R – Não. A primeira vez que eu vim à Uberlândia foi para fazer inscrição. Eu lembro direitinho que eu estava em São Carlos, em um dia de

semana; cheguei na telefônica sete horas da manhã e pedi uma ligação para Escola de Engenharia de Uberlândia, e eu consegui falar as 20 horas. Foi um... E falei, na época, com Elcio, que era o secretário. Ele me deu toda a orientação, tal, até como vir, como chegar, que empresas, onde. Então eu cheguei orientado pela própria Escola de Engenharia. Eu não conhecia Uberlândia, não.

P/1 – E qual foi a cidade que o senhor encontrou aqui?

R – Olha, eu fiquei entusiasmado com Uberlândia, na época. A gente muito... É interior... Já tinha muitos edifícios, umas ruas muito urbanizadas. A Praça Tubal Vilela até hoje ficou, está na imagem, era muito limpinha, muito arrumado, tudo... Tinha uma coisa interessante, era uma escola na praça, até hoje tem, eu nunca tinha visto, uma praça nobre e tal, e uma escola na praça. Achei aquilo fantástico. A Escola de Engenharia era totalmente afastada, não tinha nada por perto, e o que a gente vislumbra era que aquilo ia crescer muito, porque tinha as delimitações já traçadas. Eu falei: “puxa vida, eu estou entrando numa escola que em pouco tempo vai ser uma escola maravilhosa, a nível de Brasil?”. Pensei certo, viu? Mas Uberlândia foi muito acolhedora. O primeiro ano de engenharia, a nossa classe... Toda festa que tinha em Uberlândia, seja de aniversário, uma brincadeira dançante, os pais iam com as filhas, os filhos, na Engenharia convidar a gente, entregar o convite na saída. Foi uma coisa interessante. Era uma acolhida, uma proteção. Nós tivemos, realmente, dias sensacionais. Uberlândia encantou à primeira vista.

P/1 – E porque essa turma era, praticamente, todo mundo de fora, não é?

R – Praticamente todo mundo de fora. Eu me lembro de umas duas ou três pessoas só de Uberlândia. Era todo pessoal de fora, a maioria do estado de São Paulo e do Rio. Mas a cidade... Realmente, Praça Tubal Vilela ficou bem destacada, na época.

P/1 – E o senhor morava aonde? Nós estamos falando de que ano isso?

R – Nós estamos falando de 1966.

P/1 – E o senhor morava aonde, quando o senhor veio para cá?

R – Quando eu vim para cá eu morava em São Carlos.

P/1 – Não, digo, morava aqui dentro da cidade. Aonde era?

R – Ah, aonde que eu vim residir? Tinha uma casa, hoje tem um edifício, em uma igreja azulinha que tem as festas tradicionais de Reis. Você sabe?

P/2 – Igreja do Rosário.

R – Rosário. Do lado da Igreja do Rosário tinha uma casa de esquina, e tinha um casal, eles alugavam os quartos para nós. Depois eu fui morar na Afonso Pena, ao lado do Cine Avenida – hoje não tem mais Cine Avenida –, e depois eu fui residir na João Pinheiro, numa casa colada na CTBC [Companhia de Telecomunicações do Brasil Central].

P/1 – E como era a rotina desse estudante, desse jovem universitário?

R – Olha, a rotina era uma atividade muito intensa. Nós tínhamos curso em tempo integral. Tinha o horário do almoço e, eu lembro que, na época, qualquer atividade – por exemplo, provas – não poderiam ser no horário normal de aulas, nós tínhamos que fazer à noite. A partir do terceiro ano de Engenharia eu tinha uma atividade de monitor de laboratório de Física, então intensificava mais, porque eu tinha que montar as experiências. Já no quarto ano eu continuei como monitor. Muito intensa, muito trabalho, muitos projetos, muitos laboratórios sendo criados. A gente tinha que testar aquilo tudo, e no quinto ano eu assumi também um cargo na diretoria do grêmio e passei a administrar o nosso grêmio, na Praça Tubal Vilela. Também era uma atividade extra, que toda sexta, sábado e domingo praticamente não dormia para poder manter o grêmio. Tinha as noites dançantes, a sociedade gostava muito de ir para lá, e eu ajudava também no bar, administrar, garçom. Teve um pouquinho de trabalho e muito estudo. Não teve muito lazer nessa vida aqui não.

P/1 – Não dava tempo.

R – No quarto para o quinto ano de Engenharia teve umas férias que nós fomos trabalhar no Batalhão Ferroviário de Araguari. Ficamos lá dois meses e meio, para, como se diz, ter a reservista totalmente vistada, porque, na época de fazer o Exército, como eu estava no curso colegial, tinha uma lei que permitia que você... Te dava condição de você não fazer o Exército por causa do estudo. E eu peguei o último ano. Então minha reservista ficou: “Era, não era... Valeu, não valeu...”. Aí, para acabar essa dúvida, nós tivemos que, no período da Engenharia, além dos apertos, férias curtas, você ainda tem que cumprir essa parte.

P/1 – Nos primeiros momentos, nos primeiros anos do curso, o senhor ia passar suas férias ainda lá em Cássia, lá na casa de seus familiares?

R – Ia. Na época da Engenharia eu ia muito à minha terra. Todas as férias eu passava alguns dias lá, sim. Eu ficava na casa de meus parentes, ficava na fazenda lá com meu avô, eu gostava muito. Mas eu não fui mais porque, durante as férias eu dava aulas em cursinho, então a gente tinha muito pouco tempo mesmo.

P/1 – Nessa época o senhor se lembra de algum professor que marcou muito o senhor, que impressionou o senhor?

R – Olha, tinha um professor muito... Aliás, são muitos! Professor é uma coisa extraordinária, marca bastante a gente. Mas Ramise Mamere é um professor de Uberaba, hoje ainda está lá, não é mais professor, é um fazendeiro, é engenheiro civil com grandes conhecimentos de Hidráulica. Eu gostava demais das aulas dele, porque ele era uma pessoa muito extrovertida. Um dia eu dei uma olhada na camisa dele e tive a impressão de que a manga do lado direito, quando ele estava voltado para o quadro, estava mais clara do que a camisa. E eu fiquei implicado com aquilo: “Como é que tem uma manga diferente da camisa?” Fui perguntar para ele e ele falou assim: “É porque a que estava aqui antes rasgou e eu não achei o mesmo pano”. Ele tinha um bom humor, uma facilidade de ensinar e um amor muito grande pela moçada, e quando ele passava os dias aqui para lecionar, ele ficava o dia todo lá na escola, então a gente aprendia mais fora da classe com ele do que propriamente com ele. Tinha o Reseck Andraus, já bastante experiente...

P/1 – Como era o nome dele?

R – Reseck. O Professor Reseck dava aula para nós da parte de eletricidade e também.. Eu lembro muito do Reseck, porque ele já estava cansado, mas fazia um empenho extraordinário para que a gente aprendesse. Ele era muito prático, então toda aula dele, ele punha a vivência dele. Tudo era prático, tudo era fatos, tudo era casos. Então ficou muito bom também. E tem muitos. O Antônio, que depois veio a ser, chegou a ser reitor da escola... Tem muitas lembranças, não é? Eu passei uma vida todinha de Engenharia, não tive um problema sequer com nenhum professor. Acho que nós não tínhamos porque Vicente Marino era um calculista extraordinário também. Vicente Marino pegava obras de construção civil de porte, que você tinha que calcular, levava lá, dava de prova para nós e ficava lendo jornal. Aqueles que coincidiram mais os resultados, acho que ele adotava para... Tem muita história interessante dos nossos professores, boas recordações.

P/1 – É curioso que nós estamos falando de uma época em que o cálculo era na régua de cálculo, maquininha, não tem essa facilidade...

R – Maquininha não, régua de cálculo. Você tinha que memorizar muito, não é?

P/1 – Isso implicava, digamos, um esforço maior por parte do aluno, não é?

R – Sim. Você não aplicava muita fórmula, você desenvolvia.

P/1 – Do ponto de vista da vocação o senhor acabou, de algum modo, consolidando aquilo que já havia traçado antes, nessa atividade intensa que o senhor teve na escola?

R – Olha, superou a expectativa, na época, porque a Mecânica, na época, era uma coisa muito abrangente, nós não tínhamos uma engenharia muito especializada. Então Mecânica era muito abrangente. A gente fazia Mecânica, mas, de fato, a gente entrava em diversos ramos, em diversas áreas, e foi onde eu me deparei com a área elétrica, e aquilo me fascinou, a razão pela qual depois eu já procurei uma empresa que tivesse alguma atividade ligada à elétrica. Não vou falar Eletrônica, porque era muito incipiente, mas já na fase de potência, de corrente contínua, era uma coisa que me despertou, me deixou curioso, e onde eu acabei procurando a Telefônica, porque eu tinha um conhecimento que era, realmente, uma área dessa atividade de telecomunicações.

P/1 – O senhor praticava isso nessas suas monitorias, nessa sua assistência aos laboratórios?

R – Tinha. Os laboratórios da Escola de Engenharia, na minha época, eram muito ricos. Eu lembro muito bem que o laboratório de Física foi doado por uma entidade da Alemanha, era uma coisa que fascinava, muito perfeito, muito organizado, e aquilo levava realmente a gente a pesquisar, gostar e compreender. Então respondeu à minha expectativa e ainda superou. Eu acabei entrando em uma escola para aprender e acabei praticando e fazendo e, inclusive, trabalhando em obras muito cedo e assumindo responsabilidades. Foi muito bom.

P/1 – Ficou bastante claro, senhor Weber, que em todo esse período de estudante, em todo esse período de universidade, a atividade nunca parou. O senhor teve muito trabalho, tanto interno, na universidade, quanto fora. O senhor se referiu a um estágio no Batalhão Ferroviário de Araguari. O que o senhor fez lá? Ferrovias era...

R – (risos) Mas uma coisa importante é um batalhão de construção. Ali o jovem vai, ingressa no batalhão, fica seis meses em atividades, exercícios pelo regime militar, e depois os outros seis meses ele praticamente trabalha. Então, na época, o comentário era que era gostoso fazer um ano de Exército naquela modalidade. Agora, nós, logicamente, fomos tratados em um regime totalmente diferente, nós, alunos. Tivemos que aprender as regras, as leis, os horários, disciplina. Mas a nossa contribuição realmente foi com o trabalho. A minha área, que eu escolhi, foi uma área que tratava de mecânica, de reparos, de máquinas, e eu acabei tendo um sucesso lá, numa ideia de louco. Eu vi um monte de sucata empilhada lá e fui ver... Tratava-se de uma mesma unidade, eu fui saber o que era aquilo. Era uma bomba hidráulica, que levantava a caçamba dos caminhões: “E por que é que tem tanta coisa estragada desse jeito?” “Porque elas duram certo número de horas, depois emperra, desgasta, o hidráulico não funciona”. Eu acabei descobrindo que era um tratamento em aço, que não era muito bem dado. Eu acabei, com mais um sargento lá do Rio Grande do Sul, trabalhando no torno e fazendo outra peça para adaptar naquelas condições. Aí eu fiz muita pesquisa, fui lá para rede centro oeste, eles tinham fornos e me deram a liberdade de usar, enfim, o laboratório, e eu acabei fazendo uma recuperação em uma bomba que era jogada fora, por um preço muito barato. Eles reconstituíram toda aquela sucata que estava lá. Melhorou o desempenho, não deu mais problema, e eu fiquei muito orgulhoso de ter tido aquela oportunidade. E o batalhão, naquela época, estava reparando uma linha recém-construída de Araguari até Brasília, porque lá foi feita de uma maneira talvez apressada. Eu não sei como, usaram material ruim, aterros não muito seguros, e pontes, e eu acabava viajando para Pires do Rio, para Brasília, levantando quantidade de obras e pessoal, e sempre lidando com os militares. Esses dois meses e meio também não vi passar.

P/1 – Intensos, não é? (risos). A partir do momento em que o senhor já começa a finalizar o curso, o senhor se referiu à necessidade de já buscar um trabalho formal, uma colocação formal, e o senhor disse que vislumbrou na CTBC. Quanto tempo o senhor... Usava telefone, nessa época?

R – Usava, usava muito. Na minha casa tinha muitos jovens, e telefone era uma briga. Tinha hora para todo mundo falar. Acho que era igual à Internet hoje. Mas morávamos na João Pinheiro, muito próximo, praticamente colado na CTBC. E eu via aquela movimentação, eu passava todo dia na porta do posto de serviço, cheio de pessoas, caminhões, enfim, uma movimentação de entrada e saída. E eu falei: “essa empresa é um empresa que tem vida, muito dinâmica”. Eu lembro uma vez que teve uma... Não sei se foi bem um Congresso, eu não sei bem, sei que foram muitas pessoas da CTBC. Chegava de ônibus, com etiqueta, aquilo me impressionava, eu estava sempre lá em casa, na porta. E me chamou a atenção. Uma empresa que, realmente, tinha um dinamismo e tinha uma coisa que eu achava importante: era pública, não é. Serviço público, para mim, era uma maneira de a gente estar ajudando as pessoas a ter uma vida melhor. Aí, o que acontece? Lá na minha casa era uma república, e morava conosco lá um instrutor de voos, um piloto. E o doutor Luiz resolveu brevetar, e fazia muito contato com esse piloto para fazer voos no sábado, no domingo. O doutor Luiz era uma pessoa muito ocupada, então sábado e domingo... E eu conheci o doutor Luiz.

P/1 – Ele indo à sua casa?

R – Indo à minha casa para encontrar com esse piloto para poder estudar, e ele até teve muito sucesso. Foi muito bom piloto (risos). Naquela época eu falei com esse piloto: “Olha, uma hora que você estiver em serviço com o doutor Luiz, fala para ele verificar se consegue um estágio para mim”. Então ele falou: “Olha, o doutor Luiz disse que você pode procurar em uma hora de trabalho lá e conversar com ele, que ele vai ver o que pode fazer para você”. Aí eu lembro que eu cheguei, ele estava lá no escritório dele e tal. Ele me perguntou, a primeira pergunta que ele fez: “Weber, por que você está procurando a CTBC?” Aí eu não tive dificuldade, porque eu já estava analisando a CTBC há muito tempo, não é? Eu falei: “Eu vejo uma empresa muito dinâmica, de serviço público, para mim é causa nobre; trabalha em uma área que tem eletricidade, eu gosto muito disso, e tinha mecânica também.” Ele falou: “Tudo bem, eu vou dar uma autorização aqui, na área pessoal, você olha lá direitinho e então faz o seu estágio. Tem pessoas assim, assim...” Me indicou, eu lembro que o Celso Machado era um, o Walter Machado era outra pessoa que me ajudou. E eu comecei estagiando em uma área que era de Transmissão. Eu tinha muito pouco, ou quase nada de conhecimento de transmissão. Gostei, fiquei. Aprendi viajando, aprendendo com os técnicos. Depois eu fui para uma área de comutação. Era muita mecânica a estação, mas tinha uma visão boa. Um dia o doutor Luiz chama e fala para mim: “Weber, eu vou te mandar para São Paulo para você fazer um estágio de uma estação, que ela está entrando no Brasil e é o primeiro curso dado no Brasil. Eu fiz, mas tive que fazer na Suécia.” Aí eu fui e fiquei praticamente seis meses em São Paulo, fazendo esse curso na Ericsson do Brasil.

P/1 – Que estação que era essa?

R – Era uma estação Crossbar, ARF 102 MFC era o código da... Na época foi uma revolução, a tecnologia Crossbar, isso era o mundo inteiro. Então deixava de ser um passo a passo, rotativo, e passava a ser uma técnica Crossbar. Esse curso foi dado em três etapas. Então, quando foi feita a minha inscrição, ela foi feita só na primeira etapa. Nós éramos 480 alunos, tinha muita gente de São Paulo, Rio de Janeiro, enfim, do Brasil todo. Quando terminou a primeira etapa eu consegui ficar em segundo lugar, sem conhecer muito ou quase nada de telefonia, só um pouco de estágio que eu tinha. E não pude fazer uma especialidade que vinha para a frente. Eu lembro que o senhor Alexandrino foi com o doutor Luiz lá na Ericsson, em São Paulo, e falou: “Vocês não podem fazer isso”. Ele falou: “Mas você se inscreveu só na primária etapa”. Ele falou “Não, mas nós, quando inscrevemos, nós queríamos era tudo.” Então naquela classificação que eu tive eles ficaram sensibilizados, e pelo pedido também do doutor Luiz, mais o senhor Alexandrino... Eu sei que eles puseram mais uma carteira na sala, então eu pude continuar. Aí nós éramos, então, tão somente 38. Aí fiquei, e foi o meu primeiro, realmente, aprendizado. Agora, é lógico que estando em São Paulo e tendo outras oportunidades, eu também acabei fazendo um treinamento na Pirelli, que cabos. Eu fiz um treinamento na Saturner, que era bateria, retificadores. Enfim, quando eu saí de São Paulo e voltei para CTBC – e foi uma coisa interessante – isso foi me concedido como estagiário. Era uma relação de confiança muito grande, porque eu não tinha vínculo com a CTBC, um vínculo formal, oficial. Depois, aí sim. Eu fui registrado, acertado, enfim. Mas antes tem um fato interessante. Quando eu entrei como estagiário, no mês de dezembro, eu estava falando que eu já tinha certo conhecimento. Quando eu fui, tive facilidade de aprender. Eu lembro que o doutor Luiz falou: “Você vai para Ituverava e fica substituindo um engenheiro até então, na época. Eu achei aquilo estranho, substituindo um engenheiro, eu não... Aí, quando eu cheguei em Ituverava, já era a estação da qual eu fui fazer o curso. Tinha técnicos da Ericsson lá e eu aprendi alguma coisa, então foi, para mim, sorte. Substituir o Antônio Cassiano, que está na Engeset até hoje... E foi uma maneira também dele ter férias, senão ele não podia ter saído. Então isso me deu certa base para eu adquirir esse conhecimento lá em São Paulo. Foi muito bom.

P/1 – O senhor, quer dizer, teve essa convivência com o doutor Luiz, mas o senhor teve também teve algum tipo de relação com o senhor Alexandrino. Como é que era o senhor Alexandrino?

R – O senhor Alexandrino era uma pessoa muito dinâmica, o tempo era sempre muito curto, ele corria muito, ele não tinha muito tempo para conversar com a gente. E, logicamente, ele olhava o negócio como um todo, mas ele era uma pessoa muito voltada à rede, muito voltada às linhas interurbanas. Como é que eu falo... E realmente, ele estava certo, porque, à medida que as linhas interurbanas iam avançando, aquilo era como se a CTBC fosse crescendo, fosse se desdobrando. Era através dessa... Com essa ideia de crescimento. Mas o senhor Alexandrino falava que, para ele, numa cidade com 50 telefones, ou 5000 telefones, a satisfação era a mesma em atender. E aquelas comunidades pediam ao senhor Alexandrino que levasse comunicação. Então ele vivia intensamente trabalhando nessa situação de crescer, de avançar cada vez mais e tal. A nossa atividade era mais técnica, era mais voltada para dentro. Eu lembro, ele não falava isso com maldade não, mas falava que tinha a turma do Luiz, a turma do Luiz ficava só lá com o Luiz, e tocasse a vida, ele não tinha muito... Mas, por outro lado, ele tinha uma equipe muito boa lá, que fazia todo esse trabalho pesado, e que ele gostava de estar... Sempre foi um homem de obras, ele estava sempre à frente. A gente conversava pouco com senhor Alexandrino, isso até os anos 80, 84. Aí sim eu lembro que, já nas novas instalações da Algar, já na Cidade Industrial, a gente começou a ter mais contato com senhor Alexandrino. Aí sim ele passava muita experiência, muitos ensinamentos, e a gente... Posso dizer que nós assimilamos muita coisa que senhor Alexandrino tinha.

P/1 - Como é que se davam esses contatos? Eram contatos de trabalho, próximos, essa relação era mediada...

R – Não, era sempre de trabalho. A gente tinha uma hora marcada, nós íamos ali buscar, pedir uma ideia, pedir um conselho. Até então, nós já tínhamos muita coisa sob a nossa responsabilidade. A gente ia como trabalho, e ele sempre aproveitava esse momento para nos dar alguma coisa que a gente não perguntou e não falou, e sempre era com bom grado. A gente entrava lá para falar uma meia hora com ele, talvez 15 minutos, só para ter uma confirmação ou uma decisão, e a gente sempre ficava mais ali, uma meia hora a mais do que aquilo programado, porque ele realmente aproveitava o tempo para passar muito ensinamento.

P/1 – O senhor tem algum exemplo desses recados, digamos, que ele passava para aqueles jovens engenheiros?

R – Ele passava um recado muito forte, o seguinte: é trabalho. A questão... Valorizava o trabalho. O trabalho é... “Vocês têm que trabalhar”, ele falava sempre isso. “Trabalha muito, tem que acreditar”. E sempre falava: “O Brasil precisa de nós. O Brasil vai ficar muito bom”. A outra mensagem que ele passava era muito ligada à clientes: “Vocês têm que tratar o cliente bem. Ele paga o salário de vocês. Atenda o cliente. Não precisa fazer propaganda. Não precisa ir no mercado, não precisa pôr no jornal. Vocês façam um bom trabalho, atendam o cliente direitinho, que ele mesmo vai reconhecer e fazer a propaganda que nós estamos precisando. Fazer as coisas simples. Nós não queremos ter aqui uma planta de luxo. Queremos coisas simples, coisas que deem resultado.” E muitas... Ele fazia muitas colocações na relação com as pessoas: respeito, honestidade, pregação constante. Quanto aos associados, a gente, que já tinha uma liderança... Ele também dava muito recado, que o cliente era importante, mas as pessoas da empresa eram também muito importantes, e que a gente tinha que aprender a trabalhar com elas e ter resultados com elas, juntamente com elas. Ele passava muito, muito... Era um homem de muita visão. Ele falava o que estava chegando. Teve uma época ele falou: “Vocês têm que aprender, têm que correr”. Sempre falava: “Tem que correr, trabalho é muito importante, trabalho é vida”. A gente lembra de muitos fatos. Realmente, ele foi sensacional.

P/1 – Que fatos o senhor está se recordando?

R – Não, isso são coisas bem isoladas. Eu lembro uma vez que nós tínhamos dificuldade em ampliar os circuitos entre Uberlândia e Uberaba porque a entrada na cidade de Uberaba era muito complicada. Um dia ele chegou e falou: “Olha, nós vamos fincar os postes nas ruas de Uberaba e vamos chegar lá no centro, porque aí a qualidade dessa linha fica boa. Porque nós íamos com linhas nuas na entrada da cidade, depois punha aquilo em um cabo, e o cabo realmente não tinha boa condução. Ali a gente sempre tinha problemas diversos de transmissão. Um dia ele falou para mim: “Você vai fazer a central”. E tinha muito cruzamento da Cemig, muita energia e tal. Ele falou: “Nada disso é difícil, é só querer fazer.” Ali ele mandou duas pessoas de confiança dele para Uberaba, eu lembro que uma pessoa dessas era Joaquim Pires e a outra o Chiquinho. Eles fizeram, implantaram essa rede física até o centro de Uberaba, passando no meio de alta tensão e baixa tensão, sem nenhum contratempo. Depois ele disse: “Aí, está vendo? É só a gente querer, a gente faz.” Teve um fato também que... Eu tinha tirado férias, eu não tirava muitas férias também, porque nós tínhamos que trabalhar. E logo quando eu fui para Uberaba, ele falou: “Nós temos que fazer uma coisa em Uberaba, para que o uberabense entenda que a CTBC, embora seja uma empresa de Uberlândia, ela também quer o bem de Uberaba.” Então realmente fez, fez um prédio em Uberaba, que numa época era o melhor edifício que tinha a CTBC em toda sua planta. Eu tirei umas férias, estava voltando do sul e passei em Araçatuba, na casa de uns parentes, e recebi um telefonema. Estão dizendo que senhor Alexandrino tinha chegado de Belo Horizonte e perguntou por mim. Eu falei: “Ele está de férias.” E ele ficou muito bravo. “Como é que está de férias e eu não estou sabendo?”. Mas ficou bravo! Mas, na verdade, ele não estava bravo porque eu saí de férias, é porque estava na cabeça dele que tinha que inaugurar o DDD, que era mais um fato importante, e eu tinha trabalhado toda essa situação. Ele conseguiu antecipar essa inauguração, então é o que estava na cabeça dele. Eu viajei aquela noite mesmo, cheguei e falei: “Oh, estou aqui. O que é para fazer?” “Nós vamos inaugurar o DDD hoje.” E foi um corre e tal, e ele sempre naquela, “acredita...”. DDD, naquela época, para você ter uma ideia, Uberaba foi a 24ª cidade a entrar no DDD, no Brasil. Era mesmo um fato extraordinário, e que ele conseguiu assim, em uma chegada de aeroporto, uma conversa, uma colocação e... Então essa também...

P/1 – O senhor foi transferido nesse processo, quando já estava formalizado na CTBC, o senhor foi trabalhar lá em Uberaba durante um tempo, não é?

R – Eu trabalhei muito tempo em Uberaba, mas antes de ir para Uberaba, eu fiquei em Uberlândia uns seis meses, organizando documentação das novas centrais que entravam, depois trabalhando a aceitação dessas centrais, e fiz também alguns trabalhos em Batatais, Orlandia e Guaiara. Esse trabalho foi também algo que me deu um desgaste fabuloso, porque praticamente nós desligávamos os telefones magnetos e púnhamos o telefone automático. E na época o cliente pagava uma quantia de melhoria de rede. Não era coisa que não pudesse suportar, mas pagava. Em Batatais tiveram três fazendeiros que tentaram obrigar a CTBC a colocar o serviço sem fazer esse pagamento. E foi tocando, a gente foi conversando, foi acertando, foi ficando resistente, e no dia eu desliguei todos os telefones magnetos e pusemos para funcionar os automáticos. Um fazendeiro, dos três, ficou sem o serviço. Ele acreditou que a gente estava fazendo... Ele achava que o telefone magneto dele ia funcionar junto com os outros automáticos. Eu acho mais ou menos que era isso. Mas eu não tinha muita relação comercial, eu fiquei, então, sendo o vilão dessa história, lá em Batatais. Eu fui, realmente, o homem culpado por ele estar sem o serviço. Ele andou me procurando lá para acertar as contas comigo (risos). Aí, isso é fato interessante...

(interrupção, barulho)

P/1 - Só um momentinho, por favor, para retomar esses... Nós estamos em Batatais e esse fazendeiro vai lhe procurar...

R – O doutor Luiz vai ver isto, não é?

P/2 – Vai.

R – Ele vai me pegar, hein?

P/2 – Ele vai te pegar, você não sabe o que ele já falou aqui..

P/1 – Ele já falou quase 12 horas para nós. Ele gravou três depoimentos longos.

P/1 – Bom, nós estamos em um momento em que um fazendeiro está em seu encaicho lá em Batatais, a troco de um serviço cortado, que o senhor foi o culpado, o vilão dessa história.

R – Isso. Aí tudo foi feito com muito sucesso, telefone automático, a cidade muito eufórica. Muito se falava... Todo mundo queria o serviço, e aquele ano acontecia a primeira festa do leite em Batatais. Era um lugar meio afastado, tivemos dificuldade de levar uma linha, mas era um ponto de honra colocar uma linha telefônica automática naquela feira. E muito bem. Eu estava lá trabalhando, chegou o doutor Luiz.. Ele foi em um avião particular, com um pessoa que estava sempre com ele, o Jacques, uma pessoa do administrativo financeiro, e ele tinha mais algumas pessoas, políticos, com ele, eram umas quatro ou cinco pessoas. E quando ele chega na exposição, encontra comigo e tal, dá uma olhada na exposição e fala para mim assim: “A gente podia almoçar aqui.” Tinha lá um restaurante, churrasco muito... A gente, naquela época, nós não tínhamos diária, era a despesa, mas era muito solicitado que a gente fizesse contenção de despesa mesmo. Então a gente ficava em pensão, a gente comia naquelas senhoras, casas que... Era até bom, comida caseira. Mas era tudo assim muito resumido, pagava baratinho, e a nossa despesa era sempre de tal maneira que nunca tivemos qualquer observação. Aí nós vamos almoçar nesse restaurante. Chega lá o doutor Luiz, logicamente uma pessoa muito querida, muito social, encontra mais pessoas, senta, e serve os grandes churrascos na feira, tudo no ambiente, ali. Em um dado momento o doutor Luiz fala: “Weber, agora você acerta, porque a gente está atrasado, senão a gente não atende todos os compromissos de hoje.” E saiu. E eu acertar como? Eu não tinha dinheiro para pagar aquela despesa. Eu falei: “Puxa vida, agora estou em uma enrolada”. Chamei na telefônica, falei com Dito, que era um homem de rede, e falei: “Dito, eu estou nesta situação”. Ele falou: “Mas aqui também não tem caixa”. Eu falei: “Não, você arruma o dinheiro, nem que seja seu, pede um prazo, vê se você conhece o homem do restaurante e tal”. Eu fiquei esperando lá na mesa, falei que eu tinha mandado pegar o dinheiro. Ele falou: “Não, não se preocupa não...” Mas eu estava muito preocupado, estressado. Aí entra o tal do fazendeiro, não é? E eu conhecia esse fazendeiro, porque já tinha me mostrado, mas ele não me conhecia não. A situação ficou dobrada de difícil. Na hora que o Dito chegou lá, para mim foi um alívio. Sai, fui embora com as mãos frias. Mas a história não para aí. Depois de algum tempo, o doutor Luiz um dia me chama lá no escritório dele e vira: “Oh Weber, você precisa olhar direitinho essa questão de despesa sua. O Walter – que era o diretor financeiro – fez um comentário aí que você está tomado refeição de cento e tantos.” Eu fiquei pensando... Eu falei “Ah, doutor Luiz, eu não faço isso não. Talvez ele esteja olhando o que eu estou pagando por semana”. Mas mesmo por semana era 22, 23. 108 não... E eu fiquei com aquilo na cabeça: “Por que é que foi feito aquilo?”. Aí o doutor Luiz falou para mim: “Não, mas é só você administrar direitinho, não precisa...” Como se diz, não é? E eu fiquei com aquilo um tempo na cabeça. Depois eu falei: “O danado, foi a conta dele que...” (risos).

P/1 – Depois ele soube disso?

R – Não.

P/1 – O senhor passou por um perdulário!

R – Mas aí eu trabalhei nessa mesma função em Orlândia, fiz a substituição dos telefones magnetos para automáticos. Depois eu fui para Guaiara. Eu estive também uma temporada em Patos de Minas. Eu andava nessas localidades, fazendo testes, fazendo aceitação, talvez ampliando, era um equipamento novo. Ampliação é o que não faltava na época. Tudo crescendo, tudo crescendo. Foi então que um dia dá um desentendimento do técnico de Uberaba – era um italiano – com a diretoria da CTBC. Eles pegam: “Weber, vai para Uberaba agora, assuma aquilo lá”. Eu falei: “Mas eu não conheço aquele equipamento” “Não, você aprende”. Era sempre assim. Tinham confiança, e aquela confiança que era dada para gente, a gente de repente fala: “E eu que sei mesmo, não é?” O equipamento de Uberaba era mais antigo que o de Uberlândia, ainda. Porque lá foi implantado em 1942. Então realmente eu tive que aprender, e depois foi aquela orientação: “Vamos fazer em Uberaba uma coisa realmente que dê ao uberabense um bom serviço, e mostrar para eles que a gente vai atender tão bem, como se fosse o pessoal da local.” Foi uma luta para a gente construir, fazer tudo de novo, como foi uma luta também para ser recebido pela sociedade. Sociedade muito fechada. Eu praticamente era a única pessoa de Uberlândia, porque todos eram de Uberaba. Eu tinha problema de relacionamento interno, de aceitação, uma turma sim, outras não. Os políticos aproveitavam aquela situação. Aí eu comecei a ter um corpo dentro da sociedade, mas era um patinho feio. Mas aí, com o tempo, foi assimilando, assimilando, e de repente Uberaba virou minha cidade, a cidade que tem muitas raízes, uma cultura muito arraigada, e é praticamente uma família, embora seja um bom centro. E passaram a ter uma estima confundindo o Weber com CTBC, muito bons serviços. Então vivi em Uberaba não só um período ruim, mas um período muito bom, acabou culminando que recebi o título de cidadão uberabense e até hoje eu tenho a grata satisfação de quando eu vou em Uberaba... Se for a pé na rua é difícil andar, de tantos cumprimentos, de tanta... Mas foi uma época que eu fiquei em Uberaba. Bom, aí Uberaba virou uma sede de uma pequena região, depois ficou no Vale do Rio Grande, e eu passei a conhecer, administrar outras cidades no triângulo, no Vale do Rio Grande, tipo Frutal e região, Iturama e região, Paranaíba, no Mato Grosso, e ficou, então, uma temporada fabulosa de 22 anos, até que eu fui convidado a substituir o diretor técnico aqui em Uberlândia, porque ele ia ficar um ano fora, nos Estados Unidos. Quando ele volta, ele volta com conhecimentos sensacionais na área de telefonia móvel celular, e ele fica na móvel celular, eles pedem que eu continue.

P/1 – Senhor Weber, nesses 22 anos que o senhor resumiu, o senhor estava muito próximo do cliente mesmo, daquele que demandava o serviço, em um momento em que a companhia, se não estivesse se expandindo na sua área de atuação... Mas estava expandindo os seus serviços nas próprias localidades que já atendia, não é? Como é que era a resposta que o senhor recebia? Como é que o senhor era considerado, digamos assim, pelas pessoas que pagavam e utilizavam desse serviço da CTBC?

R – Praticamente são três etapas, que ficaram muito marcantes. A primeira quando a CTBC começa realmente a operar o serviço, e com a construção desse prédio a instalação de uma central com tecnologia crossbar. Essa etapa foi muito crítica, porque até então a gestão anterior da Etusa tinha feito uma comercialização e o telefone não foi entregue. Então a cobrança era muito forte. Nós tínhamos que ter muito, muito carinho, muita tolerância, porque o cliente chegava cheio de razão, e já estava chegando cheio de razão, mas assim, já sem controle emocional para poder conversar com a gente. Eu posso dizer assim que o que amainou foi de ver aquela quantidade de obras e que deu àquele cliente o seguinte: “Bom, eles já demoraram, vai demorar mais, mas pelo menos...”. Esse pelo menos era o nosso discurso de levar cliente, ver uma câmara, levar cliente, ver uma... E começamos a perturbar, porque a gente abria todos os passeios, e tinha sujeiras, donas de casa brigando com a gente, então foi muito crítica essa fase da infraestrutura implantando. A cobrança pelo serviço, vamos dizer, éramos desacreditados que faríamos aquilo. Bom, depois tem a fase que é: fez e vamos começar a entregar o serviço. Essa foi muito importante, porque deu um despertar na cidade inteira, como se diz: “agora eles têm condição”. Mas, na verdade, nós estávamos preparados para cumprir um compromisso nosso. Foi difícil a gente pedir tempo para atender aquela comunidade que tinha levantado para ter serviço. Mas, outra vez, nós tivemos aí que ir muito em Associação Comercial, estar muito presente nos clubes de serviço, na Câmara Municipal. Era visita de duas vezes por mês para eles ajudarem a dizer que a gente estava fazendo, que ia atender. A segunda etapa foi assim, ainda sob crítica de que era moroso. E teve outras, porque a gente passa a cobrar outros tipos de serviço. A implantação do serviço medido em Uberaba foi uma coisa desgastante, porque você falava todo tempo com pulso, de repente você fala um tempo com pulsos sequentes, intervalo de quatro minutos, por exemplo. Aquilo não era aceito, não foi aceito pela Câmara, e a gente, que trabalhar bastante, cada vez mais na esfera dos formadores de opinião, política... Aí vem a televisão, as rádios. Foi uma época que eu comeci realmente a aparecer como Weber porque, até então, era um técnico que estava lá dentro da estação. Mas acabamos aí lançando o DDD, depois veio o DDI no ano seguinte, que era importante também para Brasília, inclusive, e começamos a mostrar... Eu comeci a mostrar cada pequena coisa que a gente fazia, a gente punha maior do que significava, e o pessoal começou a gostar de ter isso. Ele tem o hábito de ler, uberabense tem o hábito de ler jornal. A gente via que nós estávamos indo por uma trilha correta de fazer essa comunicação, eles gostavam de ouvir. Então eu levantava seis horas, ia para o rádio, falava às sete horas. Faziam perguntas, então achavam interessante os radialistas, os vereadores gostavam de levar a notícia lá para a Câmara, até para o próprio eleitorado. A gente começou a ser pioneiro em alguns serviços e eles gostavam de ouvir isso também, falar que era a única, que não tinha igual no Brasil. Fizemos lançamento de cabo óptico lá em Uberaba. Foi o primeiro, realmente. Ia pessoa de fora e aquilo começou a mexer nas pessoas de uma maneira muito positiva, essa foi a segunda fase. A terceira fase nós resolvemos fazer, então, um grande plano de expansão, e Uberaba foi contemplada com uma gama fabulosa de terminais telefônicos para aquela época, e aí nós tivemos que fazer venda ativa: a kombi, com as meninas todas uniformizadas, e aquilo também foi... Aí era questão a seguinte: “quantos contratos você fez?” E era mercado mesmo, porque nós tínhamos terminais para colocar na comunidade. E foi uma fase que a gente saiu mais para campo ainda, não só na esfera política de formar opinião, mas sim de bater na porta do cliente, de tomar um café e falar: “Põe um telefone aí, isso não é tão caro.” Essa imagem ficou muito forte, quer dizer, de conhecimento na sociedade. Aí o que acontece com o cliente? Ele começa a ver uma CTBC plantada em Uberaba, começa a dizer o seguinte: “Essa é a nossa empresa.” Isso até hoje, fala que “é a nossa empresa”. E a cultura uberabense tem a CTBC como a nossa empresa, então o cliente, até hoje, nós recebemos alguns contatos com cliente dizendo “Oh, te vi no jornal, vocês estão de parabéns! Vocês continuam...” Eles se sentem bem. Então tem uma relação, especificamente na cidade de Uberaba, tem uma relação com a CTBC de ódio e amor. Eles querem que a gente seja muito prontos, muito precisos, muito ágeis, que a gente não deixe concorrência nenhuma entrar lá. Eles tudo querem, exigem da gente. E ficam bravos. A gente precisa até entender porque está fazendo isso, porque tem um amor danado e não querem ver nenhuma outra pessoa no pedaço lá.

P/1 – Literalmente uma volta por cima, não é, senhor Weber?

R – Foi. Podemos considerar que sim.

P/1 – Essa estratégia de aproximação foi forjada ali no calor da hora, no calor do combate, ou o senhor discutia isso com o senhor Alexandrino, com o doutor Luiz?

R – Não resta a menor dúvida que nós tínhamos muito suporte. A maioria era forjada. Era cada caso um caso, e era muito específico. Nosso cliente de Uberaba, até hoje é um cliente mais exigente, ele gosta de ser tratado como a pessoa que é, personalização, ele não... O que você joga de massa em Uberaba você não acerta. Então foi um trabalho, imagina, muito árido, porque era cliente, por cliente mesmo, e tinha que ser... “Eu quero falar com o chefe”. O chefe tinha que ter tempo para estar... Agora, assim, uma coisa que eu não comentei. Durante todo esse processo, nós tínhamos... Eu, particularmente, tinha um apoio muito grande da estrutura da CTBC aqui de Uberlândia, a retaguarda. Seja da engenharia, seja da área financeira, seja da área jurídica, seja da área comercial, a gente tinha apoio. Apoio de dar a formação na hora que eu queria, de mandar o material na hora que eu queria, de achar o material aonde é que tinha para me atender. Eu comeci a ser tratado diferenciado, porque a comunidade era diferenciada. Dentro desse apoio todo, desse arcabouço todo, nós tínhamos sim as mensagens do senhor Alexandrino, as mensagens do doutor Luiz, tinha até: “essa obra, nesse sentido, até aí está bom, ataca de lá...” Era mais ou menos uma estratégia, porque lá está pegando mais do que aí, entendeu? Tinha alguma coisa nesse sentido. “Não, agora nós vamos lançar esse produto aí, porque é importante que eles saibam que só eles têm.” Então tinha alguma estratégia que sim, que era formatada aqui, e tinha muito a ver com o senhor Alexandrino, muito a ver com o doutor Luiz.

P/1 – Que também tinham esse tipo de sensibilidade, de enxergar aquilo que só o senhor na linha de frente era capaz de ver com maior clareza.

R – Tinha. O doutor Luiz era muito frequente nas obras, gostava muito de rede. Os projetos de rede, praticamente, a maioria dos projetos de Uberaba saíram da mão dele, ele ia muito. E o senhor Alexandrino ia menos, em relação ao doutor Luiz, ia quase nada. Mas as poucas vezes que o senhor Alexandrino ia, ela fazia questão de almoçar com as pessoas, de estar com nossa equipe, de fazer contatos políticos, justamente angariando essa confiança da comunidade. Então o que eu admirava no senhor Alexandrino é que muitas das vezes, quando a gente estava em uma situação de necessidade de alguma coisa, ele entendia. Às vezes eu estava falando de uma situação que ele jamais tinha visto e tudo, mas ele entendia que aquilo era importante.

P/1 – No sentido de compreender as razões que motivaram aquilo?

R – E muitas das vezes, impressionante, é que embora não conhecesse a particularidade da situação, ele acabava alimentando a gente com alternativas que nós lá no local não tínhamos, e ele tinha na cabeça. É uma visão que a gente falava: “O senhor Alexandrino enxerga atrás de morro.” Era uma coisa mais ou menos assim. Porque quando você tem o domínio da particularidade, você dá conselho “não, te dou esta opção, faz aquilo, aquele ponto lá...” É tudo uma estratégia tática, tal. E ele fazia isso somente naquilo que a gente estava colocando por telefone para ele. Era magnífico. Ajudou muito.

P/1 – Certamente. Esse processo em Uberlândia certamente deve ter dado um background e um conhecimento bom, no sentido dessas outras iniciativas que o senhor tomou em outras localidades. Porque também era uma coisa talvez não tão exigente quanto o cliente de Uberlândia, mas pelo menos essa cancha já devia ter sido formatada, forjada ali em uma situação de risco como aquela, digamos assim.

R – Uberaba foi um grande laboratório, realmente um grande laboratório. Não só para mim, não só para a CTBC de Uberaba, mas a CTBC como um todo. Foi um grande laboratório. Então, realmente, depois, para as outras comunidades da região, era mais fácil. Aquilo que ia dando certo, seja na relação, seja na maneira de implantar, seja no tipo de material, aquilo a gente ia levando para as outras comunidades, já ia com muito menos stress.

P/1 – Esse tipo de iniciativa da companhia acabava tendo respaldo na resposta desse público, quer dizer, esse público via, de fato, que aquilo ali estava afetando positivamente a sua vida? Isso era uma sensação visível?

R – Tinha. Isso era muito claro. O Distrito Industrial III de Uberaba, isso ficou muito forte, o dia que a gente chegou com o cabo óptico e realmente colocamos telefones lá, e outros meios de comunicação, além da qualidade e em quantidade suficiente para atender todas aquelas indústrias, nós tivemos uma reunião com os usuários da área industrial DI3 e eles começam a reunião dizendo o seguinte: que queriam fazer uma alusão à CTBC, um agradecimento à CTBC porque a indústria, naquele ano, todas aquelas indústrias... Eles tinham tido um superávit, porque conseguiram vender mais, porque não tiveram suas linhas interrompidas, não tiveram seus faturamentos emperrados, e que aquilo realmente foi uma coisa magnífica e que aconteceu para uma área industrial. E mais no meio dessa reunião, outra alusão que foi feita é que todo o pessoal daquela área industrial era o pessoal de fora. Ele agradecia porque o mesmo apoio que deu na indústria a gente tinha dado para as famílias, que quando chegaram, tiveram condição de usar um telefone. E dificuldades de comunicação em outros centros foram motivos até de não implantação de unidades para as empresas por causa dessa falta de comunicação. Foi restrição, não é? Então dizia que a vida deles realmente melhorou. Estavam em Uberaba e tinham comunicação, e o comércio, muitas vezes, dizia isso nos próprios jornais. Eles gostavam de colocar o nosso PBX [Private Branch Exchange], e punham todos os números. Achavam aquilo importante, e era uma coisa interessante. Uma vez o doutor Luiz falou: “Olha, o telefone ajuda o PIB [Produto Interno Bruto].” Ele defende, já fez alguma demonstração disso. A gente fica analisando, Uberaba entre 1975 e 1978 teve uma transformação enorme na cidade. Eu não vou atribuir que foi só a comunicação, porque até a Embratel também estava ao nosso lado lá, com bons meios de comunicação. Tinha os Correios, que era sede regional. Mas muito interessante, a cidade teve uma transformação. Ela ficou mais... Como é que eu falo? Mais cheia de energia. Ela tinha um córrego aberto em toda a cidade, aquilo virou grandes avenidas. Um maior número de prédios, a parte de saúde. Mas foi assim, rápido. De repente foi um governo municipal, tudo pode ser somado. Mas eu lembro que sempre tinha alguém do IBGE, alguém da Prefeitura, alguém de órgãos do Estado, Estatística, nos indagado a respeito do que vocês têm, quantos telefones vocês têm, telefone público, porque aquilo era uma referência que dava para as empresas que estavam indo para Uberaba. Então não tenho dúvida, o DI3 foi muito claro, eles chegavam e checavam: tem escola, tem saúde, tem comunicação. Aí sim a cidade está apta. Não é só isso, tem energia e tal. Mas então nós contribuímos bastante.

P/1 - Acaba gerando um efeito multiplicador notável. O doutor Luiz, neste aspecto, tem muita razão. Começa a criar oportunidades e possibilidades de negócio, além da comunicação entre as pessoas. O senhor atribui esse valor de serviço público, quer dizer, embora tenha subsistido como empresa privada durante esse tempo todo, mas isso é próprio da consciência do fundador, a ideia do serviço público: “eu tenho um negócio que ajuda as pessoas a viver melhor”, não é? Isso é uma coisa que já era clara para o senhor nesse momento?

R – Era clara, era clara sim. O dia que eu pedi o estágio na CTBC eu via na empresa uma dinâmica, via na empresa que ela atuava em uma área que eu, até então, estava saindo da escola e gostava, mas sobretudo porque era um serviço público, porque é gostoso fazer alguma coisa para as pessoas. A gente por obrigação, e eles têm isso como alguma coisa que está sendo concedida de uma maneira espetacular. São dois entendimentos. Eu faço isso porque eu gosto de servir. Isso era muito claro. Essa palavra, “servir”, o senhor Alexandrino usava frequentemente. “Servir, servir, servir”. Então realmente era muito claro esse carinho, essa maneira, essa abordagem. Nada científico. Nada que foi aprendido em escola. Era mesmo uma coisa que foi despertando, uma vontade, diálogo, e o importante mesmo de cada problema resolvido era a realização profissional. Então a adrenalina vivia derramando de tanta satisfação de... Era igual dar um defeito; vem aquele momento difícil, pressão, porque tem que rodar, rodar. A hora que roda, beleza, não é? Missão cumprida. O cliente também, a hora que ele vinha, agradecia, falava: “Deu certinho para mim?”. Puxa vida! Era extraordinário. A gente foi aprendendo, a gente queria ter esse gostinho toda hora. E você perde o medo, desinibe. Aí você quer estar é do lado do cliente mesmo, e você já começa a dar valor em tudo que ele te explica, te fala com respeito à avaliação de seu serviço. Às vezes ele faz um comentário assim, fica na essência que ele quis dizer alguma coisa do coração. Aí você vai, tem razão.

P/1 – Senhor Weber, esse momento é um momento de muita, de muita transformação, tanto do ponto de vista da tecnologia, que estava sendo agregada ao serviço, quanto também da expansão mesmo da base instalada da Companhia. E em um momento também que a gente começa a viver certa fúria estatizante no sentido de criação de Telebrás e... A que o senhor atribui o fato da CTBC ter permanecido como uma empresa privada nesse cenário de absoluta estatização do serviço de telecomunicação?

R – É (risos). É uma boa pergunta. Olha que nós recebemos pressões de... Eu não sei como. Além de ter que cumprir toda a nossa missão, nós

tínhamos do outro lado uma pressão louca que nos desgastava, que era a questão de estatização. E eu posso garantir que uma... Aquilo que Seu Alexandrino falava: “Eles não têm condição de nos comprar. Nós temos que acreditar. Acreditar, trabalhar e servir bem o cliente.” O que é que aconteceu? O dia que a coisa teve pegando mesmo para valer, que aí todo mundo fez uma corrente lá em Brasília, falou: “Nós vamos agora terminar a concessão da CTBC.” Naquele dia nós procuramos a sociedade, os representantes, os formadores de opinião e falamos: “Faz um.. Passa um telegrama, manda um ofício para o deputado que tem bom relacionamento com a comunidade para olhar nossa causa lá.” E eles falavam assim para gente: “Com muito carinho. Quantos você quer que mande?”. A resposta era essa. Então a gente ia às concessionárias, no comércio, pedindo: “Manifesta se vocês gostarem da gente.” “Não, mas o Estado não entra aqui nunca.” E muitas comunidades da nossa área fizeram isso para Brasília. Eu sei que teve um dia, tinha um deputado federal, Wagner Nascimento, que é de Uberaba, ele me ligou e falou “Weber, nunca vi chegar tanto telegrama e tanta carta pedindo que a gente observe essa questão aqui, essa iniciativa do Estado em estatizar essa empresa de vocês. Isso aqui vai dar pano para a manga.” E como realmente, a voz do povo fez valer. Foi muito trabalho nosso também em Brasília. Todos os associados indo e pedindo, teve outras manifestações. Mas as comunidades responderam formalmente, de uma maneira espetacular, nos defendendo, pedindo a nossa permanência. E nós acabamos ganhando mais um tempo, tempo este suficiente para mudar toda a maneira do governo pensar, que foi privatizar.

P/1 – Na verdade... Quer dizer, esse tipo de relação foi forjada, foi conseguida desde lá de trás, não foi uma iniciativa momentânea ali, não é?

R – Não. A pessoa não... Se você chegasse e pedisse... Se fosse uma coisa momentânea, ele podia te atender bem e tal, mas ia falar: “Eu não vou desgastar com isso, não vou... Coisa chata”. Não, é porque veio lá de trás, ou indo bem ou indo mal, tinha uma relação que no fim levou a essa condição.

P/1 – Uma relação montada mesmo em uma convivência, e daí a identificação da Companhia com a área onde ela está, não é?

R – Isso. Isso foi, no meu ponto de vista, um dos grandes sustentáculos.

P/1 – O senhor se lembra desse dia, desse dia em que isso, finalmente, foi votado? Como é que... A sua adrenalina novamente...

R – Eu sou ruim de data, mas lembro do dia que foi votado sim. Nós praticamente não saímos da CTBC. Eu fui ter essa notícia alta hora da noite, e a equipe lá, praticamente. Nós não queríamos ir embora, queríamos estar todo mundo junto para aguardar. Olhe bem que coisa, não é? Os associados não quiseram ir embora para as suas casas porque queriam ver o resultado. Nós tínhamos que saber... A hora que veio: “Olha, nós temos aí mais oito anos”, alguma coisa assim, que já tinha... Eram dez anos, mas já atinha acontecido dois, e aí foi uma festa total, gente chorando, foi um... O dia eu lembro muito bem.

P/1 – Esse momento de ter essa resposta das comunidades, para o líder – que o senhor já estava nessa posição de líder nessa época –, o que isso significava? Significava o reconhecimento ou mais responsabilidade?

R – Olha, reconhecimento não vou dizer que não, porque a gente ficava até envaidecido quando uma pessoa falava: “Pode ir embora, não precisa nem me dar o texto, que eu mesmo vou redigir.” A gente saía dali com o sentimento de estima, muito estimado, tanto a empresa como a própria equipe, e a gente mesmo que estava pedindo. Então era de reconhecimento, a gente tinha um sentimento gostoso de que seria muito acolhido. Realmente o sentimento é esse.

P/1 – Que implicava, em contrapartida, uma responsabilidade mais agravada, digamos assim. Não é?

R – Mas no momento do calor ali... A gente (risos) foi refletir depois. Porque aí a gente passa a ser referência. Puxa vida, naquela época um coordenador da CTBC era autoridade. Você ia a uma festa de Câmara, de cidadão uberabense, era chamado ali o comandante militar, o juiz e o coordenador da CTBC.

P/1 – O que é que motivou essa outorga do título de cidadão uberabense ao senhor?

R – Olha, foi interessante, porque eu não sei bem como é, como é definido isso lá no ambiente interno na Câmara. Mas foi interessante que três vereadores disseram (risos) que foram eles os autores do requerimento que solicitava o título, e todos eles, no dia da sessão, disseram que aquilo estava sendo dado em reconhecimento de bons trabalhos que o Weber tinha feito na comunidade. Eles afirmavam muito isso, e misturavam muito o Weber com a CTBC, porque, na verdade, o que a CTBC fez, eles sentiam que era o Weber. O que o Weber fez, eles entendiam que era a CTBC. É uma fusão que a gente não separa bem. Mas ficou claro que eles gostaram do que foi feito em prol das comunicações de Uberaba. Agora, o mais interessante é a disputa dos vereadores. Dizer: “fui eu”, “fui eu”, “fui eu”, e se você falar: “Você tem um amigo entre os três?” Não tenho amizade. Tenho conhecimento, muito respeito, muita informação, muito diálogo. Sempre tem uns mais chegados, uns que entendem, outros que não entendem. Mas foi uma coisa muito natural, de muita surpresa. E na época que eu recebi o título, eu fiquei meio assim, como se diz, “Uma hora que eu estiver mais tranquilo...” E eu acabei comentado isso com o doutor Luiz, e ele então pôs fogo no tacho. “Não, então vamos fazer, e tem que ser agora.” Realmente foi muito bonito. Foi um dos eventos muito bonitos que teve na Câmara, com o suporte todo nosso aqui.

P/1 – E isso, para o senhor, pessoalmente, significou...

R – Ah, realmente foi muito para mim, para a minha família. A família também se sente muito orgulhosa em um momento desses. Porque aí fica um reconhecimento público. E eu lembro muito bem que a imprensa veiculou demais esse título que eu recebi, muitas empresas se manifestando através dos jornais. Então aquilo para mim foi realmente um dos momentos muito especiais que eu já tive.

P/1 – Certo. E a sua família, senhor Weber, foi constituída praticamente toda em Uberaba?

R – Toda em Uberaba.

P/1 – Sua senhora é de lá?

R – Não, minha senhora é de Cássia, lá da minha terra. Mas meus filhos todos uberabenses.

P/1 – E tem alguma vinculação ainda com a cidade ou já...

R – Não, ainda tem muita. Eu, quando mudei para Uberlândia, deixei a minha casa em Uberaba, então eu tenho um filho, o mais velho, ele reside lá, é estudante e tinha uma pessoa que nos ajudava lá, uma secretária, ela continua lá conosco, cuida da casa, cuida do rapaz e nós de cá. Então tem uma residência. Eu, nos finais de semana, muitos deles eu passo com eles lá em Uberaba. E logicamente, nos finais de semana, quando você sai, tal, o ambiente continua, os amigos continuam. Eu tenho, ainda, uma relação boa. Profissional não. Profissional nós temos uma equipe sensacional, muito jovem, que toca aquilo lá e eles elogiam muito. Profissional eu não tenho.

P/1 - Mas o senhor mantém a convivência com a cidade?

R – Convivência sim.

P/1 – Perfeito. Senhor Weber, o que é que motivou ou provocou a sua saída de Uberaba, onde o senhor fez tantas experiências e tão intensas experiências durante esse tempo todo?

R – Nós tivemos, em 1994, a saída de um Diretor técnico que foi fazer um curso nos Estados Unidos, e ele deveria ficar nos Estados Unidos durante um ano. Então eu fui convidado a vir para Uberlândia, para passar uma parte dos dias da semana aqui, para dar um apoio na área técnica, na diretoria técnica, na coordenação técnica, porque realmente o nosso colega era uma pessoa muito dinâmica, muito importante, tocava muitas obras, fazia muita compra, muito contato com fornecedores. Uma atividade realmente intensa. Eu fui convidado... E foi uma oportunidade de eu aprender também um pouco mais, porque eu vivi uma vida inteira em operação, e aí estava vindo para uma área de engenharia, de tecnologia. Então eu vi uma oportunidade de aprender. Eu aceitei com muito bom grado, me estruturei lá em Uberaba para que eu pudesse ficar uma parte da semana aqui. Acontece que eu fui me envolvendo com os trabalhos, e essa interinidade já foi incorporando, e de repente, em seis meses, eu já sentia assim, necessidade de ficar integralmente em Uberlândia. Foi quando, então, eu estruturei melhor Uberaba e passei o restante do ano de 1994 full time, direto, final de semana e tudo, um trabalho intenso, e isso me despertou, me ensinou. Eu aprendi muita tecnologia, comeci a falar a língua. Te digo que foi um grande aprendizado. Bom, então eu deveria retornar às bases, com a chegada do nosso companheiro dos Estados Unidos. Mas ele vem para outra área que se despontava, que era a telefonia celular, que nós fomos pioneiros também no Brasil, e então a diretoria da CTBC pediu que eu ficasse na diretoria técnica da telefonia fixa, porque já estava engatilhado e tal. Então eu falei: “Tudo bem”. Uberaba também já tinha aprendido a viver com uma equipe, com outra coordenação. Então o que motivou foi realmente o interesse em conhecer uma área que eu fui oriundo dela.

P/1 – Voltar às origens?

R – Voltei. Aí virei um homem técnico, fiquei dois anos e pouco na diretoria técnica, e foi bom porque eu consegui novamente falar a língua, acompanhar a tecnologia e tal. Depois dessa data, existem aí grandes ampliações. A CTBC, então, passa a investir outra vez, de uma maneira significativa. Aquela área que trabalha projetos, que desenvolve, que prospecta, que pesquisa, ela não tem muita condição de atender o “apaga fogo”, a operação que acontece a todo minuto. Tira a pessoa da concentração. Então começou a ter uns desgastes do que é importante para a área técnica e do que é importante para a área de operação. Foi quando decidimos criar, em 1998, a área de operações, que a diretoria até por estatuto já existia, não era ocupada. Tivemos bem definido uma estrutura de operações, que estaria suportando uma nova estrutura comercial, e a técnica realmente trabalhando com muito mais projetos, com muito mais tecnologia. Aí deu-se esse equilíbrio, e razão que a gente vê até agora. É lógico que já fizemos algumas mudanças e vamos fazer mais, porque cada momento é um momento. Mas o importante é que a gente tem isso interiorizado, que mudança é necessário e que mesnada não nos leva à condição nenhuma.

P/1 – O senhor diria que, nesse momento, esse bom problema que foi resolvido mostrou que poderia haver uma nova sintonia entre as áreas. É nesse sentido que o senhor está dizendo? Quer dizer, a operação passa a ter um foco mais determinado enquanto a tecnologia e o planejamento podem viajar, podem prospectar, podem se antecipar? Quer dizer, isso cria um mix que dá bom resultado ao negócio?

R – Foi muito bom. Foi o foco, não é? Pôs foco e, realmente, não plenamente, porque sempre fica alguma coisa que foge ao controle, mas respondeu perfeitamente à expectativa que era criada. Agora, é lógico que essas áreas são complementares; elas são, como se diz... Existe uma sintonia, existe uma sinergia. A área de mercado vende um produto que, por sua vez, já foi formatado, já foi lançado pela engenharia, e a operação, por sua vez, já começa operar essa coisa, e sustenta aquela negociação. É um ciclo. Então foi sim, foi excelente. Nós temos recentemente uma posição que diz isso muito claro: o crescimento de terminais da telefonia fixa. Nós saímos de um ano, de 1998, de 40 e poucos mil terminais, fomos para 1999 com 62 mil terminais; agora, no primeiro semestre de 2000, fizemos 113 mil terminais. Então viu que as equipes, a gente fala, entraram em regime. Mas não é um regime que a gente tem na mecânica, porque ele a todo o momento está sendo modificado, acertado, ajustado, porque as condições vão mudando. Mas o que eu falo é o seguinte, que existe agora uma sintonia, uma energia, um... Entende a necessidade, a relação cliente e fornecedor. A necessidade de cumprimento de prazos, o comprometimento com o todo. Nós estamos chegando em um ponto já bastante avançado nessa relação, nessa relação entre as áreas e o centro de resultados da CTBC, seja de faturamento, de sistema. É uma verdadeira sintonia. Paralelamente, eu te falo com muita certeza que isso aí foi importante, porque nós temos indicadores

operacionais, e esses indicadores mostram uma evolução. Por outro lado também, hoje nós temos um órgão regulador e fiscalizador que é a Anatel, nós também temos que estar alimentando a Anatel de resultados, e a gente têm visto também nos resultados da Anatel essa evolução. Então eu falo com muita certeza que nós acertamos.

P/1 – Tem dado resultado.

R – Tem dado resultado.

P/1 – Isso deixa bastante preparado, deixa a Companhia na ponta dos cascos para encarar essa competição que está cada vez se acirrando mais. É correto esse raciocínio?

R – É correto. Mas competição é uma coisa interessante. Nós vivemos a vida toda [em] monopólio, não conhecíamos isso. Aí, num determinado momento, começamos a nos preparar para isso. Foi quando criamos uma área comercial, fizemos um treinamento, viajamos, fomos conhecer países que tiveram a desregulamentação, conhecer empresas. Nós tínhamos bastante conhecimento de que poderia ser uma competição, principalmente porque começamos celular. E nós tentamos simular competição, fizemos muitas simulações, aprendemos e tal. Mas a gente realmente só reage quando a competição entra. Porque aí não estamos (fingindo?) de guerra. Agora, realmente, nos prepara, nos dá condição de enfrentar o mercado. O que a competição mexe com as pessoas é realmente uma coisa extraordinária. As pessoas ficam ávidas, pessoas ficam espertas, com senso, com uma sensibilidade espetacular, uma vontade de contra atacar, de superar, de... A competição, até no ponto que já veio hoje, para nós foi... Eu digo que foi muito bem, muito bom. Para quem está de fora, às vezes, do próprio grupo, ou o próprio cliente, ele pode chegar: “Olha, agora complicou, porque está vindo aí um gigante, tem aí não sei quantos. Como é que vai fazer, como é que...” E a gente que está na guerra, está achando aquilo bom: “Não, não tem problema não. Isso nós arrumamos um jeito, isso a gente faz melhor”. E aí vem assim, assim, não é? É muito interessante essa questão da competição, a maneira que você enxerga e encara a competição.

P/1 – E acaba estimulando o próprio...

R – Estimula. A nossa equipe está pronta para mudanças, e tem que ser ágil. Tem que ser ágil.

P/1 – É curioso que mesmo vivendo uma época tão pesada, tão grande, sob o regime de um monopólio, embora privada, ela se preparou muito rapidamente, inclusive surpreendendo o mercado com certas iniciativas, tipo a ATL, no Rio de Janeiro. Esse tipo de ação que as pessoas... “Quem são esses? Quem é essa CTBC perdida lá nos confins do Brasil Central?” Mas é uma cultura autóctone, é uma cultura produzida aqui no... Talvez na velha lenda do senhor Alexandrino: “trabalho, trabalho, trabalho”.

R – (risos) Isso, isso mesmo.

P/1 – Uma coisa curiosa. Essa forma que a CTBC tem de encarar esse ambiente competitivo... Porque é uma briga de cachorro grande, não é?

R – Sem dúvida.

P/1 – O senhor quer fazer algum comentário sobre isso?

R – Não.

P/1 – Sem lhe pedir nenhum exercício de bola de cristal, mas como é que o senhor está vendo esse futuro próximo? Quer dizer, o futuro é uma discussão de ontem, mas, o que vem pela frente, o que é que está colocado no horizonte da Companhia e do seu desenvolvimento?

R – Sim. O que a gente está enxergando no horizonte é, por exemplo, hoje a nossa empresa tem três eixos bem definidos de telecomunicações, que é o da telefonia fixa, do celular e dos serviços interativos. O que a gente está vendo para frente é uma convergência disso tudo, e também uma geografia. A gente vai sair dos nossos limites, isso não tem como. Mas ainda tem uma coisa muito gênica para ser feita. Nós estamos vivendo uma época da transição. Essa época realmente é mais uma etapa difícil que nós vamos passar, porque até chegarmos a ter uma tecnologia para fazer essa convergência, nós ainda temos muita coisa, vamos dizer, do de hoje e do passado, de trabalho. Nós vamos ter que fazer essa transição. O próprio técnico, hoje, já está pensando no amanhã o seguinte: “eu tenho que manter essa planta atual, mas também tenho que aprender para trabalhar no futuro”. Então já é outra preocupação nossa, de estar olhando a equipe como um todo para ela ter essa evolução de uma maneira menos estressante. Mas o que nós estamos vendo? Nos próximos dois ou três anos realmente ter essa convergência de voz, dados, imagem, serviços interativos, cada vez mais serviços interativos, e essa questão, o que é equipamento de telefonia hoje, o que é equipamento de processamento de dados, é tudo uma coisa só. E nós também temos um pressentimento que em não muitos anos... Há uma discussão se nós vamos ter ainda redes metálicas por mais dez anos ou se daí para a frente toda a nossa comunicação já é uma comunicação sem fio. Já não vai ter... Tudo vai ser celular, tudo vai ser uma coisa. Essa é a visão nossa. É interesse e demanda cada vez maior. É muito natural cada pessoa ter hoje o seu sistema particular de comunicação, as classes mais desfavorecidas também vão ter acesso a esse serviço, porque elas, continuando nessa classe “D”, nessa classe “E”, isso vai ajudá-las a sair dessa situação. Elas vão arrumar um meio de colocar isso no orçamento, vão entender. Nós já estamos percebendo, com essa nova modalidade de habilitação do telefone fixo, o telefone entrando em classes, que está fazendo ali uma coleta para poder pagar a conta. Mas aquilo ficou importante para família e eles vão viver melhor, vão trabalhar, vão fazer negócio, vão... Nós estamos vendo o seguinte: tem uma fase gênica de crescimento ainda na nossa concepção, uns dois, três anos. Temos um serviço sem fio, cada vez mais de faixa larga, cada vez mais desenvolto, e temos essa convergência que eu estou te falando, da interatividade, de todo mundo ter o seu terminal, todo mundo ter um micro, todo mundo ter uma televisão, ter um acesso à rede de Internet corporativa, o que for, não é? O que nós estamos vendo é isso. Se fala muito: “Terceira geração, terceira geração”, e nós temos uma interatividade como se estivesse nas

nossas casas, como se estivesse em um momento desse aqui.

P/1 – Eu não sei como senhor avalia isso, mas se nós pudéssemos identificar duas revoluções desses últimos 20 anos, elas estariam consubstanciadas na interconectividade e na interatividade. São as duas únicas revoluções, de fato, que houve nesses últimos anos. É nesse foco que a Companhia está centrada, quer dizer, de desenvolver serviços e prestação de serviços, servir, outra vez, não é?

R – Isso. Essa interatividade realmente é essencial, muito importante. E hoje as pessoas estão querendo realmente comunidade, qualidade de vida. Hoje, entrar em um trânsito, estacionar um carro, ir ao banco, é uma coisa muito difícil, então precisa ter interatividade. Hoje, para a gente fazer uma compra, é muito melhor a gente fazer isso de casa e ir para a piscina, ir ver um futebol. O lazer vai ocupar um maior espaço na nossa vida, isso também é muito claro. Mas, para isso, nós temos que ter um suporte de comunicação e de interatividade muito grande, e que muitas das vezes não precisa estar nem presente. Então a tendência é o homem ter mais lazer sim, aproveitar mais a vida, mais qualidade de vida. E a gente está suportando, a nossa empresa está suportando para que ele consiga isso.

P/1 – Isto, do ponto de vista macroestratégico, quer dizer, eu compreendo perfeitamente. Agora, eu queria isso também do ponto de vista pessoal, do senhor. O senhor acaba de ser imposto a um desafio profissional na sua vida, que é assumir a superintendência geral da Companhia. O que isso significa para o homem Weber Pimenta de Melo?

R – Olha, eu falei, quando eu falava do título de cidadão uberabense, que foi um dos momentos muito importantes da minha vida, assim como a gente passa vários... Mas memoriza bastante, vem sempre à tona o grau de importância. Esse também está sendo um momento muito importante na minha vida, porque, primeiro, é a satisfação, realmente, de estar recebendo essa missão, de gerenciar um negócio, um grande negócio. Segundo, é a confiança que é depositada na gente. Terceiro, é você ter a oportunidade de lidar com pessoas da equipe, ter o apoio, ter aderências, sentir o calor, a vibração em um sentido, em uma direção única, de servir e atender o cliente. Para mim está sendo uma coisa que eu ainda não caí, eu ainda estou meio nebuloso porque fui pego de surpresa, não foi uma coisa programada. É lógico que a gente se acerta também dentro dessa nova missão, mas é um momento muito importante, sobretudo de estar tendo a oportunidade de gerir um grande negócio desse e de estar comandando uma equipe maravilhosa como nós temos na CTBC, e de estar, nesse momento, buscando atender o cliente pelo menos naquilo que a gente considera básico ainda, que é o meio de comunicação por mais simples que seja, mas que todo mundo tenha. Essa missão, para mim, é realmente muito grata, e eu estou com muita coragem de tocar esse barco, porque eu confio demais na nossa equipe, e ela está muito preparada.

P/1 – Duas coisas. Quem lhe comunicou essa nova incumbência e qual foi a primeira coisa que passou na cabeça do senhor?

R – Interessante. Eu fui chamado na Algar por nosso vice-presidente executivo, o Zé Mauro, e ele me perguntou: “Como é que você está vendo a CTBC, como é que você vê a CTBC nos próximos anos?” Eu fiz lá algumas conjecturas, como é que eu vejo nos próximos anos o mercado, o cliente. Até tem um caso interessante, eu falei: “Olha, hoje nós temos a preferência do cliente porque nós tivemos uma relação maravilhosa para trás. Para frente, nós vamos ter que trabalhar muito mais, porque os novos que estão aí, eles não tiveram essa relação conosco ainda, ou não vão ter a oportunidade de ter. E tem aquelas cidades que estão crescendo, municípios crescendo, outros que estão vindo também, que não têm essa... Nós vamos ter que ter um trabalho árduo, cada vez mais de relacionamento, cada vez mais de qualidade de serviço, de disponibilidade de serviço.” Falei para ele sobre essa convergência, ele me fez outras perguntas e depois ele fala como é que eu me sentiria na condição de superintendente. Eu falei com toda honestidade: “Eu não tenho nenhum medo, mas eu não estou nesse momento pronto, porque até então eu deveria ter estudado, me preparado em determinadas áreas. Mas me sinto com coragem, porque o que me falta tem pessoas lá que tem sobrando, e vão me ajudar, e vão me ensinar. Mas eu não fui, naquele momento, convidado para ser o superintendente. Eu respondi algumas perguntas para o nosso diretor, vice-presidente. Então eu retorno para a CTBC, continuo a atividade normal, tal. Aí a gente é chamado novamente em uma determinada tarde, eu e mais dois colegas lá da diretoria. Então, com o diretor, vice-presidente, ele faz a colocação. Que tinha definido, em princípio, que seria uma pessoa interna do grupo, até para não ter um choque nesse momento, que nós estamos passando por toda essa fase de transição e qualquer choque poderia nos abalar, que deveria ser do grupo. Daí definiu que deveria ser da empresa. No momento que ele falou que é da empresa, ele falou “e quem vai ser o diretor superintendente é o Weber”. Eu recebi aquilo assim... Eu falei assim: “como é que a gente diz não?” Quando uma missão... Afinal de contas, nós estamos na empresa para aquilo que a empresa necessita. E tudo bem, vamos lá. É lógico que tem toda uma avaliação, eu acredito, não tenha dúvida, e tem uma manifestação de todos os colegas que: “Pode ir que nós não deixaremos você errar.” A mensagem foi dada pelo diretor vice-presidente José Mauro.

P/1 – Senhor Weber, o que é que, se o senhor estivesse, hipoteticamente, recebendo agora um novo associado, que não tem conhecimento ainda de toda essa trajetória, de toda essa vivência introjetada nas suas veias, que o senhor tem da Companhia, o que é que o senhor diria para ele agora? Ele está chegando agora na CTBC. Que recado ou que mensagem o senhor diria a esse novo colega, esse novo associado?

R – Eu diria para ele aquilo que nós temos interiorizado na gente, não é? Primeiro, dizer para ele que é muito importante a vinda dele para empresa, que é muito importante, que ele vai somar conosco. Dizer a ele que ele terá toda a nossa abertura, todo nosso o suporte e todo apoio. Dizer a ele que não se preocupe, no início de suas atividades, em querer fazer as coisas, mostrar as coisas, porque ele tem que primeiro conhecer a cultura da empresa, conhecer as pessoas, conhecer as atividades. Ele tem que se sentir em casa e seguro. É difícil você conseguir isso das pessoas, porque eles ficam já loucos para poder colocar alguma coisa já em prática, em trabalho. Depois, dizer a ele que nós temos um respeito muito grande com o cliente, porque a nossa razão, como empresa, é porque nós temos cliente. Dizer a ele que nós temos que ter cada dia mais clientes, então conquistar clientes e fidelizar clientes é obrigação nossa. E que ele terá todo o apoio para o desenvolvimento da atividade, dizer a ele que a nossa relação é uma relação de transparência e de muita abertura, que realmente ele pode ter confiança e livre acesso, expor suas ideias. Nós valorizamos muito as ideias. Enfim, eu diria para ele que a nossa missão é uma missão ímpar e importante, porque constantemente nós estaremos lidando com pessoas, e elas são realmente importantes. Cada pessoa é uma pessoa, é diferenciada. E já depositar nele também a nossa confiança. A gente fazia para ele, realmente, uma acomodação, uma tranquilidade. Um ponto que nós poderíamos reforçar, também, talvez não

naquele momento, seria, logicamente, já mostrar para ele para onde estão os nossos rumos, para aonde que nós vamos, como é que são nossos objetivos. Os rumos tem que ser dados em um determinado momento também, para que ele não fique com muita expectativa ou tentando fazer coisas que deem em desencontro.

P/1 – Que foram exatamente aqueles que o senhor explicitou anteriormente, correto?

R – Ficou claro ou não?

P/1 – Ficou claro. O senhor tem sonhos, senhor Weber? Quais são os seus sonhos?

R – Ah (risos). Não sei se consideraria sonhos, mas tem. A gente... Um sonho que tem é ter os meus três filhos formados, trabalhando, com sua vida própria, não é? Esse é um grande sonho. Eu já estou, creio que eu estou bem próximo. Outro sonho que eu tenho é: eu quero ter mais tempo de lazer, quero ter uma casa no sul do país, à beira mar. Eu tenho uma fazenda, eu tenho um sonho de colocar lá uma fábrica artesanal de indústria da cana. Eu tenho alguns sonhos, não muitos. Eu tenho ainda vontade de fazer algumas viagens com a minha esposa, para alguns países que eu até já tive a oportunidade de passar. Agora, se você me perguntar nesse momento qual é o grande sonho, eu tenho que dizer para você, com toda sinceridade, que nesse momento é uma coisa mais... Que está mexendo forte, que é de conduzir essa empresa, nossa empresa, com bons resultados. E o grande sonho é ser querido pela nossa sociedade e nossos clientes. Eu estou falando a empresa ser querida, não é? É isso aí. No momento, é o que está pegando mais, que a responsabilidade foi dada e eu tenho que dar continuidade nisso.

P/1 – Eu gostaria de saber como é que o senhor achou ou se sentiu dando esse depoimento, como é que isso... O que é que isso significou para o senhor?

R – Olha, eu me senti muito tranquilo. Foi muito bom, gostoso de poder estar falando um pouquinho da gente, um pouquinho do que já fez, um pouco da empresa. Realmente, foi um momento muito especial, porque no dia a dia a gente não tem essa, talvez, condição. Pode até ter, mas não é atentado para isso, não é? Você foi maravilhoso. Você tem uma maneira toda especial de conduzir. Fiquei atento, acho que já foi muitas horas que nós passamos aqui, eu não estou sabendo. E falo que fiquei muito confortável, muito gostoso, e faria isso muitas vezes. É muito bom mesmo. Muito... Sensacional.

P/1 - E o senhor pode ter certeza que a motivação de tudo isso é que tudo isso também seja útil para as pessoas, quer dizer, tudo isso vai ser editado, vai estar em um banco de dados. Mas o fundamento maior disso não é para ter uma bela imagem do senhor, nem ter uma eventual boa condução de um depoimento, mas fazer com que todas essas ideias, essas experiências e esses relatos sejam úteis para as pessoas, para os novos associados, para as novas gerações que vêm por aí e para o resgate também da história que essa Companhia teve e que as novas gerações vão precisar conhecer, inclusive, para preparar seu próprio futuro. A ideia fundamental é esta, isto é, o senhor pode ter certeza que o senhor deu uma excelente contribuição para o nosso programa.

R – Obrigado. Muito obrigado.

P/1 – Agradeço bastante e tenho certeza que foi um depoimento riquíssimo. A sua história é uma história muito rica, portanto, uma história que vai ser muito útil para que as pessoas, de fato, compreendam e vistam mais e melhor a camisa dessa empresa.

P/1 – Muito bem. Obrigado.

R – Obrigado.