

MUSEU DA PESSOA

História

O guaraná de Maués e a Antártica

História de: [Orlando de Araújo](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 18/02/2008



Tags

- [Maués](#)
- [Brasil Urbano](#)

- [Guaraná Antártica](#)
- [Antártica](#)
- [produção do guaraná](#)

História completa

Identificação

Meu nome é Orlando de Araújo. Nasci em Rebordãos, Bragança, Portugal, 1 de setembro de 1926.

Hábito de tomar o guaraná

O hábito em minha residência na minha infância e até a juventude, meus pais utilizavam produtos, na época, da Companhia Antártica Paulista. Então era muito normal a família toda, seis irmãos, tomarmos os refrigerantes da Antártica, na época. Alguns com preferência para soda limonada. Que tinha por, dois tipos de soda limonada, uma especial e um outro tipo. E tinha o guaraná. Eu gostava muito do guaraná. Tomava o guaraná com facilidade. E a soda limonada só tomava porque, como todo português, meus pais tinham o hábito de misturar vinho para a garotada com soda limonada. Então era comum. E essa foi a formação praticamente da família. Isso independentemente da idade, o hábito meu de tomar refrigerante sempre foi a linha do guaraná. A aceitabilidade minha mais para o refrigerante da Antártica. Já a época eu considerava produtos bons. E além dessa linha de refrigerantes também, depois, ao passar do tempo, outros produtos da Antártica foram surgindo. Evidentemente sabores diferenciados como o caso da Ginger Ale. Também era um produto, para mim, curioso à época. Porque tinha características todas diferenciadas. E chega em uma época que, pela idade, você prefere pegar aqueles que são diferentes para achar que você é o bacana e tudo. Então essa toda, esse período eu não deixei de tomar essa linha de refrigerantes da Antártica dentro desse contexto familiar. E, mesmo fora, com o passar dos anos, a idade de 17, 18 então aí já começo tomar gim tônica. Então as doses, tinha o caçulinha, que era tônica em garrafas pequenas. Que deram a dose certa para tomar um gim tônica. E sempre em todo local onde eu ia, ou onde fosse e tivesse uma bebida a minha preferência dentro dos refrigerantes era, sem dúvida nenhuma, a linha da Antártica. Tinha preferência efetivamente. Achava produtos bem equilibrados e não via nenhum motivo de mudar o paladar. Embora tivesse tomado outros, mas nunca a preferência me era, era voltada realmente para essa linha de sabores. Fora dos refrigerantes da Antártica experimentei outros, sem dúvida nenhuma. A linha de cola que veio depois, posteriormente, depois de muita briga. A Coca-Cola entrou no Brasil depois de muita briga. Ainda foi na época do Jânio Quadros, porque tinha uns problemas. Então aí já passou da parte da infância. Porque na realidade a infância começou toda com os produtos do guaraná. E lá em casa os hábitos eram esses. Eu, como fui o último a casar, todos os irmãos tinham casado, e eu continuava com os mesmos hábitos. Apesar dos anos que vieram entrou a Coca-Cola posteriormente. Mas era um paladar que nunca me agradou. Não porque eu tivesse preferência. Ainda não tinha entrado também dentro da companhia Antártica Paulista. Conhecia a Antártica apenas por marca do produto. E na realidade só vim conhecer a Antártica quando formado em Química e fui empregado da Antártica. E, somente nesse período, que foi em 1950. Portanto eram lá com os 24 anos. Mas antes disso, todo aquele período, sem dúvida nenhuma, os meus hábitos eram esses. E, na linha de cerveja, após os refrigerantes também tive uma preferência típica para a cerveja da Antártica.

As embalagens do guaraná

A embalagem até a época, as embalagens adotadas pela indústria de bebidas eram embalagens de vidros. Ainda não havia a novidade como hoje a penetração de outros tipos de embalagem e tamanhos. Recordo na época que era chamada a embalagem Monopol. Que era uma em garrafa meias. Água tônica tinha o formato específico de vidro. Então cada uma caracterizada com os seus rótulos e emblemas que a Antártica sempre usou. Que é o guaraná tinha então a sua faixa vermelha, etc, etc. Essas coisas marcam na infância toda, e esse hábito ficou. Você não tinha, à época, a aceitabilidade pelo que eu percebia junto com os meus colegas ou pelo menos na minha casa, e com os outros que eu convivia, havia sem dúvida nenhuma uma preferência fundamental a essa linha de produtos da Antártica. Era muito comum você em qualquer lugar que fosse encontrar todos esses produtos. A embalagem deles praticamente, à época, durante muitos anos a embalagem era permanente. Tinha o caçulinha, embalagem pequena. Depois vinha a embalagem Monopol a meia. A embalagem de água tônica característica. Antes da Antártica produzir embalagens depois pirogravadas. Que era um vasilhame novo. Porque na época essa linha de vasilhame com rotulagem permitia que a pessoa utilizasse a mesma embalagem em outro produto, mudando apenas o rótulo. Portanto o capital era só, o vasilhame era um só. Mudava a embalagem, mudava só o rótulo e acabou. Assim nessas embalagens você podia ter a soda limonada, tinha o guaraná que era embalagem verde, era mesmo uma embalagem. E essa linha continuou. As únicas que tinham diferenças na cor e na embalagem era a Ginger Ale, que era no tipo de vasilhame da água tônica, era usada a mesma embalagem. E a água tônica em si que era chamada tipo de vasilhame diferenciado. A demanda de mercado, pelo menos aquilo que eu vi, era a aceitação era essa. Sem me preocupar porque eu bebia sem qualquer vínculo de imaginação se o produto é grande. Eu achava que o produto da Antártica ele, por si só, dava pela preferência, colocava como, no índice primeiro de aceitabilidade mercadológica. Esse era a minha impressão. Com os meus amigos, quando eu saía, etc, era o hábito comum. Era muito raro verificar outros tomando outros tipos de produto. Mesmo da Brahma porque as diferenciações sensoriais ou degustativas eram significativas. Nesse particular notava já na Antártica uma linha permanente e qualitativa de mutação fixa. Você não tinha mudanças radicais. Então isso para mim caracterizava uma linha de produto muito séria, vamos dizer, por tempo de ordenamento. E coisas curiosas que eu percebia, porque à medida que vai passando a idade, os irmãos casados, você vai tendo sobrinhos. E os sobrinhos vinham da mesma linha. Tinham as preferências que era a mesma, porque tive a oportunidade de acompanhá-los, quase todos. Então você via a nota de diferença. Aceita bem tomar o caçulinha. Porque o caçulinha teve uma promoção na época muito grande. Tendo uma fatia de mercado que eu achava muito interessante, particular. Porque foi desenvolvido uma embalagem típica para uma garotada típica. Parece que era do próprio tamanho do indivíduo. Está bem identificado. E com

uma preocupação de dar uma imagem positiva do sabor do produto. Essa foi a impressão que eu notava nas mudanças de mercado. E notava também uma coisa muito importante. Já naquela época a Antarctica tinha uma preocupação de uma veiculação para a formação do sabor dos pequenos.

Estratégias de marketing: a cartinha

O ataque aos pequenos, o ataque no sentido positivo, do armamento, porque o sabor do produto era idêntico à aceitabilidade, à intenção da criança no sabor. Isso então davam promoções que Antarctica fazia curiosamente à garotada especial. Fazia aniversário recebia uma cartinha tal, vinha a embalagem, etc. Havia também uma iniciativa mercadológica de visita até, às vezes, à residência onde tinham crianças, etc, faziam isso. E sabia de consumo, recebeu cartinha. Tive a oportunidade de ver cartinhas que o garoto recebeu da Antarctica, que ele era pequeno e ele guardou a cartinha. Já adulto vai te mostrar que tomava o caçulinha naquela época. Então havia uma imagem mais vinculada mercadologicamente no sentido de formatar. E aquilo grava na criança ele guarda com uma mensagem positiva para ele. E que ele não joga fora. Ele guardou a cartinha e foi lá para mostrar: "Olha, estou adulto. Está aqui. Olha o que eu recebi." Quer dizer, este tipo de contato me chamava muito a atenção. Porque é fora de visão atual. A pessoa perdeu uma particularidade que a criança sente necessidade que não é explorada positivamente. Então essa identidade com o tempo foi sendo perdida. E eu também fui verificando que estava sendo perdida. A cartinha é o seguinte: as pessoas recebiam uma cartinha, caçulinha, porque sabiam, a Antarctica mandava correspondências caçulinha, né? Então saía a foto, a criança carregando a garrafinha nas costas. Era promoção dirigida. E as crianças então tinha escolinha, etc, recebiam as caçulinhas em casa. Então era comum você comprar, como era os meus sobrinhos, a caixinha de, de caçulinha para ir para a escola. Você levava ela no tamanho certo e etc. Sem qualquer risco. Punha naquelas caixinhas. E recebia uma correspondência recebendo, motivando a criança a responder da cartinha se gostou, não gostou. E a Antarctica tinha uma divisão mercadológica que fazia isso efetivamente. E ela mandava essa correspondência para as residências.

Uso das mesmas embalagens

Eu cheguei a ver no, no Museu da Antarctica correspondências feitas nesse sentido naquela época pelos chefes de área Comercial. Foi mais ou menos em 1900, olha, o Caçula, eu entrei em 50. Ainda no caçulinha, na época, pegou todo um período que pegou de 50 até, já ainda existia isso, movimentação do Caçula, até 60 mais ou menos. Havia uma nota ainda seguindo essa linha, que eu peguei na minha época. Mas já mais diluída. Porque aí foi se perdendo, eu acho, esse enfoque. Que é o que eu sinto até hoje mesmo depois que eu entendi, desapareceu tudo isso praticamente. O Caçula morreu, vamos dizer, você não ouviu falar mais na embalagem. Está revivendo agora, que ele vem aí fazendo. Mas perdeu-se o elo histórico. E o elo histórico era muito importante porque a história não muda, a infância é a mesma. Se muda os tempos, mas a vontade e o interesse da garotada é a mesma. A procura é a mesma do interesse de conhecer, saber. É a mesma coisa quando você visitava uma fábrica de leite te dava o copinho lá que você visitou o leite, etc. Com cacau, né? Você tomava. A turma ia só para fazer visita depois tomava o seu copinho de chocolate. Isso grava na garotada. E quem não acompanhou isso? E essa aí está uma grande falha que se perde na história. Muito raramente ela é coincidente. Parece que houve uma fuga nesse tipo de mensagem. Porque essa mensagem é a única que grava, no meu ponto de vista, porque a idade da infância é marcante. E se não se aproveita aquele momento marcante você perde muitas vezes até um bom cliente. Porque ele se perde no tempo. Quando ele fica com um histórico quando ele tem histórico. Ele fala: "Por que é que eu fazia aquilo naquela época e agora larguei de fazer?" Então ele se auto-questiona. E isto eu senti. E, agora, no meu tempo, evidentemente, eu sentia que dentro da Antarctica, com o passar dos anos, eu sentia que era uma empresa que ela estava em evolução. Particularmente no setor do refrigerante, tirando a parte de cerveja. Porque a cerveja já era um motivo totalmente separado. Mas em termos de, não é só qualidade, mas você pode ter uma qualidade, mas não ter um sabor que satisfaça. O duro é você ter o sabor e a qualidade conjunta. E que você gosta daquilo que está tomando, mas sabe que tem qualidade também. Então isso foi o que marcou, pelo menos para mim, durante o meu período de infância. E até hoje. A uniformidade com que a empresa cuidou da sua linha de refrigerantes. Porque no meu ponto de vista é fato raro, muito raro. Porque há coisas você às vezes faz mutações e muitas vezes quebra a cara nessas mudanças. Ela não seguiu. Historicamente ela vem vindo. Ela vem se adequando com o tempo. As embalagens mudaram. Mas para outras empresas que vieram de fora era mais fácil com capital mudar a embalagem. Ter uma embalagem para cada sabor. Mas são quatro estoques, que custa caro. Você pode ter o estoque de uma, mas se precisa usar a garrafa do outro não pode usar para aquela. Antigamente não, você tinha, ou mudava o rótulo, tinha a mesma embalagem. Era um capital só. Então isso, até do enfoque econômico também havia situações curiosas que eu também debatía nessa época esses fatos. É mais fácil, eu posso vestir muito bem com um rótulo uma embalagem só, e tenho um dinamismo maior com o rótulo, que eu posso formatá-lo como quiser. De uma forma, ou de uma cor, do outro. Coisa que eu não posso fazer com vidro. Quando eu ponho um vidro impresso está ali a cara é aquela. Então eu achava já na época que o problema de embalagem era um outro enfoque. Que eu não tinha nada ver com isso, mas que eu analisava assim, como consumidor. Eu achava bonito ter uma embalagem, um rótulo assim, assado, virado. Mas no meu tempo era este o enfoque que eu dava dentro do mercado em que eu vivi. Experimentei outros produtos, experimentei, é lógico. Mas separei aqueles que eu tinha o meu gosto.

Controle de qualidade

Quando eu entrei na Antarctica, até 1950, isso era uma incógnita. Porque isso não era veiculado, praticamente, né? Ou, pelo menos, se veiculado não em uma forma mais ampla. Porque talvez não fosse essa a preocupação à época. Mas quando eu entrei em 1950 a primeira pergunta que fazia também foi essa. Que eu me fazia. E evidentemente ao conhecer a empresa no todo, porque eu entrei em uma área, como qualquer um que entra. Sem os conhecimentos de experiência nenhuma, é óbvio. Mas como eu me dediquei mais a uma área em que eu entrei, que era ligada ao setor de bebidas não alcoólicas, portanto os refrigerantes, eu senti obrigação de conhecer primeiramente como é que se opera isso. Então tinha que fazer os estágios, etc, etc. Mas vinha-me a pergunta a este fato. E que com 51, 52 eu já, pelo avanço que eu tinha feito dentro da companhia nesse período, eu já estava como assistente de fabricantes. Que o título era esse: assistente de fabricantes. Fabricantes na realidade, dentro da

empresa, era aquele que comanda uma fábrica de ponta a ponta. Não divide a responsabilidade. Ele assume, ele recebe aqui a garrafa envaza, cheia, e entrega o produto ao depósito para a venda. Então ele assume daqui aqui. E não aceita interferências. Ele responde pelo ato total. Para isso que as funções são de químicos. Nós estávamos entrando como químico naquela época. E isso exigia um controle de qualidade muito bom. E estou dando esta pré iniciação para eu também poder depois invadir o outro campo. Que era primeiro eu ver “Como é que eu faço isso? Por que é que eu faço aquilo? Como é que eu vou fazer?” Eu tenho que verificar primeiro o equipamento qual é. Eu tenho uma prestadora de serviços que é a Mecânica. Prestadora de eletricidade que é a Elétrica. Mas tudo isso está ligado à essa fase de fábrica. São setores específicos que são prestadores de serviço à fábrica. Portanto subordinados indiretamente àquele comando. Que ele só pode mexer na máquina se aquele comando permitir. Tendo em vista o regime de produção e os riscos eventuais. Mas em todo o caso foi isso. Então, depois de você assimilar isso daqui você vai invadindo outro campo e dizendo: “Bom, mas como surgiu aquilo, etc? Historicamente como é que foi? Quem fez o guaraná? Quem não fez?” à medida que fui crescendo dentro da companhia, passei para o comando em 54. Eu já estava mais ou menos como assistente de diretor da área de Refrigerantes. Aí me houve mais opções para eu começar a fazer o campo de pesquisa. Como é que se originou isso? Temos que começar a debater, porque a Coca-Cola já estava entrando no mercado brasileiro também nesse caso com problemas legais. De caféina, etc, etc. Que havia na época, que havia um debate. E eu gostava também dessa área.

Entrada da Coca-Cola no Brasil

O problema da Coca-Cola era que estava na taxa de caféina do refrigerante para ser introduzido no Brasil. E a legislação brasileira não dava condições para ela poder penetrar segundo as normas americanas. Porque eles se baseiam no FDA (Food and Drug Administration). E então ela não conseguia. O Jânio Quadros ainda era o presidente, etc, e você não tinha na legislação ponto para a entrada da Coca-Cola. E ela lutava por esse objetivo. Uma luta normal e até aí nada de irregular. Precisaria, isto sim, ter uma legislação que permitisse essa entrada. Isto é, se para bebidas com índice de caféina mais elevados, tivesse na legislação brasileira liberalidade disso. E era um produto também usava o ácido fosfórico que é um ácido mineral, enquanto a Antarctica toda a linha dos refrigerantes é toda cítrica a nossa é com ácido cítrico. São ácidos orgânicos. E a Coca-Cola era a característica totalmente diferenciada. Então, portanto, quando para ela entrar no Brasil teve esse problema. Foi o problema mais de ordem legal. Isto é, de legislação específica para bebidas. E que ela conseguiu com o tempo obter do governo a autorização para entrar com aquela taxa de caféina que está no produto nos Estados Unidos. Dentro da fórmula, lógico. E nós, pensávamos em área contrária. Eu já na Antarctica outros pensavam o contrário. Por quê? A taxa caféinica para nosso ponto de vista deveria ter limitação tendo em vista o nível de consumidores brasileiros. Fase de criança, etc. E é uma luta que vai até hoje. Mas eu vou invadir daqui a pouquinho isso com mais sentido para você perceber. Mas na Antarctica então eu procurei saber primeiramente nessa fase já as origens.

Origens do guaraná

O guaraná começou quando? O guaraná começou em 1921. 21, mas como é que ele começou? O guaraná começou em primeiro lugar quando o farmacêutico Pereira Barreto, etc, como farmacêutico ele pegou o guaraná fez um extrato de guaraná. E verificou que ele poderia com isso fazer um refresco, ou um refrigerante. Usando a semente de guaraná e fazendo o seu extrato, tirando os seus componentes e jogando. Mas verificou que dava um produto, era um produto não de aceitabilidade muito boa. Vamos por, desgustativamente. Não que tivesse sido lançado no mercado, mas ele o fez. Quando se fez isso atraiu também a atenção da Antarctica em 1921. Então começaram a programar a fabricação do guaraná. Eu evidentemente não conhecia isto. Isso já vem escrito só por registro. Porque nem haviam ministérios naquela época que registrassem. Isso era feito, registro de produtos era feito, já me vem o nome, por registro no Ministério da Agricultura. Porque não havia ainda essa estrutura em 1921. Então você registrava aquele produto, ficava em um órgão comercial. Te dava o número do registro certo, e a Antarctica então começou a produzir esse refrigerante de guaraná trazendo semente de guaraná de Manaus. Ela montou um escritório, soube também que ela tinha um escritório para compra e remessa via marítima, da semente do guaraná torrada para a Antarctica. E a Antarctica, evidentemente, com essa semente ela produzia os extratos tirados os princípios ativos, e fazia o seu refrigerante. Em taxas normais que eles achavam que devia fazer. Assim começou em 1921. Eu quando entrei em 1950 já vinha, desde 21 vinha a linha, eu quando tomava o guaraná já estava em 1926 com seis anos. Então em 1930, 32 o guaraná já estava no mercado com um índice de aceitação muito bom na formulação que ele tinha. Porque o que você fazer um extrato é a mesma coisa que você pegar uma folha e fazer o seu chá em casa. Isso qualquer um pode fazer. E ele, talvez curioso, porque havia estudos sobre guaraná. Já até no exterior. No ano de 1700 e tanto, 1800 e tanto já, eles já tinham, o pessoal tinha levado o guaraná daqui até para outros lugares. Porque a Europa, é lógico, o sujeito vem verificar que tem um país novo, que tem umas frutas que não se conhece, o sujeito estuda aqui e leva. E lá estuda e pesquisa. E assim aconteceu na França também. Ocorre, isso já em 1600 e qualquer coisa também, e depois de 1860 também. Porque aí começaram a estudar a composição do guaraná etc. E aqui no Brasil só começou mesmo por esse farmacêutico. Que era um estudioso, um cientista, e que estudou o guaraná. E que fez isto. E fez a composição dele, mas foi o primeiro a fazer, vamos dizer, dizendo: “O guaraná pode ser usado para isso. Como o guaraná pode ser utilizado a caféina para os próprios remédios. Caféina como um componente caféinico.” Ali é que deu uma abertura que aí começaram a explorar a semente de guaraná. Começaram a fazer estudos. Outras empresas também, provavelmente. Eu presumo, porque eu não cheguei a constatar em nenhum lugar isso. Mas só conheci o registro da Antarctica de 1921. Que eles tinham então uma composição, que era fechada, eu não conhecia a fórmula nem nada. E ela veio vindo e se aprimorando, evidentemente, até a minha época. Quando eu tenho meus cinco, seis anos, eu sei que o guaraná era aceitável perfeitamente. Mas que eles, sem dúvida nenhuma, nesse período de 21 até com seis anos, 1930 etc, ele veio tendo alterações de correção, sem dúvida nenhuma, deve ter havido. Você não tem dados, mas ele veio se adequando. Porque já bebia aquilo com Fanta, sem problema. Mas aí a legislação começou no Brasil sobre guaraná. Então havia grandes discussões sobre o guaraná. A legislação para uniformização do extrato de guaraná, etc. Qual era a quantidade que poderia ter. Aí já surgiu o Ministério da Agricultura baixando normas de procedimento. Mas nessa época, que então eu já estava na Antarctica, já estava como funcionário, tudo isso já tinha sido ultrapassado. O que é que havia? Já tínhamos o nosso produto no mercado. Normalmente, como estava. A Coca-Cola tentando entrar, e que conseguiu entrar posteriormente. E eu a essa altura, já com 24 anos quando entrei na companhia, com 28 anos, 26, 28 estava como assistente de diretor da área. Que depois ele saiu e eu assumi integralmente a área de setor de produção de

refrigerante no país. À essa época nós já vínhamos padronizando todos os sistemas. A empresa já começou a se estruturar melhor. Foi onde houve um empuxo. A empresa começou a crescer tremendamente a Antarctica. O índice de refrigerantes em 1950, a população do Brasil podia ser 50 milhões de brasileiros, era grande. Mas 54, 55 a 60 houve já um crescimento. E nós já começamos a sentir necessidade de não mais trazer a semente para cá. Já partir para outros estudos, que vai ser motivo do que vamos falar.

O criador do guaraná

O nome dele é Pereira Barreto. Mas ele é um estudioso, um farmacêutico brasileiro. Ele era secretário de qualquer órgão naquela época. Era órgão Federal, se não me falha a memória. E que, como farmacêutico, ele fazia as experiências, etc. Ele fez um extrato, que o extrato é fácil de se fazer. Que você pega uma semente, evidentemente, todo farmacêutico faz extratos. De remédios, ou de produtos, essências também eles podem fazê-la. Então ele fez, como bom farmacêutico, um extrato como a Europa o fez quando levou para lá amostras. Ele fez um extrato, e desse extrato que ele fez, o que? O que é o extrato? Ele faz solubilização dessa massa que é a semente, dos princípios que estão ali e dissolve esses princípios ativos e faz aqui um extrato. Que concentra e vai pegando isso daqui para fazer teste. De paladar sensível, etc. Foi o que ele fez. Ele verificou que esse produto poderia ter acessibilidade. Ele tinha essa possibilidade. Porque a semente de guaraná a variedade Paulínia cupana, a variedade sorbilis. O nome já diz: sorbilis, ela pode ser bebida. Não é uma outra variedade que tem de semente que não é, ela tem o sentido, você não consegue beber. E essa da variedade que é o caso nosso de Manaus, Maués, ela dá uma acessibilidade de você poder elaborar uma bebida. Então o que ele fez pura e simplesmente, deu ideias para outros explorarem isso e verificarem o que pode sair disso. Não que ele tenha lançado. Aí a Antarctica, como tem os seus técnicos, etc, evoluiu, fez uma sua formulação, partindo também da semente de guaraná. Fazendo seus extratos. E trazendo de Manaus esse material, a semente torrada, para fazer isso. Começou então, talvez um volume de produção que eu não tenho dados estatísticos. Isso não consegui vê-los, nem acho que nem tenho os registros. Eu só, quando entrei em 50, que comeci a procurar isso. E aí é que constatei que, evidentemente, esses sabores que vieram já eu pequeno como em 1930, com seis anos, ou com cinco anos, você vai agradando o sabor, que era agradável. Então houve mudanças radicais na elaboração. Não da semente, ele tem o extrato. Mas uma coisa que é fundamental, tem outros componentes que eu posso adicionar para lhe dar um paladar agradável. De matérias primas naturais. Foi esse o grande segredo da companhia. Semente todos têm. Extratos todos têm. Mas o sabor, aquele toque. Que como você diz: "Eu tenho o perfume, eu tenho o chanel aquilo outro." Mas quem faz aquilo? Você está me entendendo? E isso foi que a Antarctica gerou. Ela com isso conseguiu fazer uma formulação que pegando as características do guaraná, porque ele sozinho, puro, ele é amargo, conseguiu dar a este material um sabor agradável e de aceitabilidade permanente. Quer dizer, não há uma degradação de médio ou curto prazo. Ele tem uma vida. Então isto foi conseguido. Que outros não conseguiram. Por quê? Porque esse componente é que é complexo. É uma formulação complexa. Que a Antarctica conseguiu. Por isso que eu tomava até a minha idade e tanto ela já tinha esta formulação. Que os químicos que ela tinha chegou a esse complemento. Fechado, em formulações fechadas. Fosse qual fosse. E quando eu entrei em 1950 essa formulação já existia. Mas aí o que é que houve? Houve o seguinte: quando começou essa abertura do guaraná, sem dúvida nenhuma, houve uma série de corridas sobre o guaraná. Mas em todo o país. Porque, por exemplo, Manaus tinha produtos a base de guaraná porque era a fonte. Ele tinha lá o extrato, fazia. As marcas deles. Teriam, houve N marcas. Cacique, Bodaí, com tantos nomes que você vai ver. Mas o que era isso? Era um artificialismo. Quanto ele colocava de semente? E que aromas eles punham? Era natural, não era natural? Você está entendendo? Esse é que começou a confusão. Então surgiu uma série de marcas. Você não tenha dúvida. Guaraná. Tanto que o guaraná da Brahma é de sabor totalmente diferente da Antarctica. Mas isso tem a parte que nós eliminamos buquê. O aroma que encobre e dá características típicas do produto. Que nós trabalhamos com outros extratos, que não só do guaraná. Esse era o segredo da Antarctica. Ela trabalha com extratos de outros frutos que não é o guaraná. Só. Ele é um componente. A semente é um fundamento. Com as características que ela tem. Mas ele se for sozinho ele não me dá o sabor de produto de aceitabilidade. Então este que foi o enfoque. Por isso que não se consegue chegar realmente à nossa formulação. Porque ela é complexa. É realmente complexa. Se ela teve a felicidade de através do tempo ela ser estável. E não haver mutação. É por isso que permaneceu o sabor mesmo da minha infância praticamente até hoje. Agora, sem dúvida, houve uma corrida quando foi feito o guaraná, o farmacêutico, mas também lá no Amazonas, e etc, o fruto está lá. Alta taxa cafeínica, etc, faziam o pó, faziam o chá de guaraná. Faziam uma série de coisas. Outros punham aromas. Faziam uma série de coisas. E lá mesmo no Amazonas tinha uma série de marcas como tem até hoje. Como tem o guaraná Centenário, está cheio de guaraná por aí. Mas na realidade é você conseguir uma característica daquilo que a gente diz: "Bom, eu gostei, não me enjoa, não tem isso, não tem isso e é para mim o de melhor qualidade e estabilidade." Foi o que fez na minha infância. Porque eu sabia que tinha outros produtos mercado de mesmo nome Guaraná. Porque guaraná é inapropriável para marca. E a característica do guaraná Antarctica foi essa. Ele não mudou. Ele manteve o que foi feito por esses químicos que eram da Antarctica. Agora, que houve uma corrida, inclusive de técnicos da Antarctica, tinham unidades também na região, lá em cima. É lógico. Se interessaram para pesquisar o guaraná. O que é que é o guaraná. E a mesma coisa você chupar uma balinha de guaraná você vai ficar com a boca azeda e amarga que dói. Mas a verdade é como explorar? Não é a semente no todo, mas os princípios solúveis que ele tem. E como explorar isso e como misturar isso com outros extratos para dar uma permanência naquelas características sem perder do guaraná, porém dar um sabor estável. Esse foi o grande segredo que eu via na minha infância. Que via quando cheguei como químico, acompanhando. Falei: "Bom, mas que coisa incrível. Não muda. Ela é estável." então aí você nota um princípio de qualidade, compreende? Porque existe muitos guaranás. Agora, historicamente, quando se fala, todos pesquisaram. Todos procuraram. Porque basta falar que tem ouro em tal lugar todo mundo está lá no ouro, não diz nada, mas eles fazem o qualquer um e cada um põe um nome. Então tem uma série de marcas. Mas por que ficou a Antarctica produzindo com esta estabilidade? Porque a composição dela é essencialmente rica em extratos. São princípios naturais mesmo que você tem. Então isso foi o que distanciou. Tanto que a Brahma quando fizeram, só como um hiato, a Brahma quando foi feita a fusão, ela não continua com os produtos dela. Ela ficou com a linha nossa. Por que é que vai brigar com o outro lado. Não tem chance. Agora, toda linha. Então isso é só para fazer um paralelismo e mostrar a razão. Não é que o farmacêutico lá ele descobriu a América de fazer o produto. Não, porque ele nem tinha isso na mente, provavelmente. Porque o farmacêutico quando começa a procurar ele quer verificar o que ele pode usar em farmácia. Porque o teor cafeínica me interessa. Para os produtos farmacêuticos. Como separar isso dentro? Ele como farmacêutico, né? Como farmácia propriamente dita. Foi o que aconteceu: a cafeáspirina, tem a cafeína dentro. E isso deu condições para a indústria farmacêutica muito grande, pegando a cafeína natural a partir do guaraná mesmo. Então eu vejo sobre esses enfoques como químico. Mas a natureza foi o que o farmacêutico estudou como aconteceu na Coca-Cola, lá também. Que foi um farmacêutico que pegou um negócio lá e achou que aquilo era maravilhoso. Só que tacou cafeína de monte lá dentro, e ficou, ficou cafeinado. Então por isso que vocês, ficou, é um produto com alta taxa de cafeína. Agora, a cafeína tem problemas? Tem

Tem muitos estudos sobre isso, sobre o efeito da caféina. Mas esse não é o nosso caso. Porque ele é um produto que ele está, está lá aprovado. Mas houve problemas para ele, sem dúvida nenhuma, sob esse aspecto no Brasil. Depois suplantou. Agora, do guaraná eu vejo que de 1921 pouca coisa nós temos. Eu quando entrei em 50, então todo o processo começou, foi a grande época que a Antarctica estava em remodelação. Ampliando as suas capacidades produtivas, reformulando toda a sua área industrial. Reorganizando a sua empresa administrativamente. Dando um pulo nas três áreas: Administrativa, Comercial e Industrial. Eu peguei esse enfoque. Então eu pude ter visualizado todas essas fases.

Fabricação do extrato do guaraná em Maués

Bom, como eu entrei em 1950, evidentemente eu acompanhei os crescimentos de produção da unidade. Porque a fábrica maior era de São Paulo. De 50 a 60, evidente, que começou a haver um crescimento muito forte no volume de produção de refrigerantes. E, a necessidade de matéria-prima cada vez mais premente. Como vinha essa matéria-prima já quando eu entrei em 1950 e em 1921 a Antarctica já o fazia. Ela comprava de Manaus a semente do guaraná torrada, para não haver processo fermentativo. Então secava a semente como é a torração do café. Não existia a fábrica nossa, em Maués nenhuma. Maués era o centro produtor de plantio do guaraná. Mas os índios já lá torravam a semente para ter resistência e ela não entrar em processo fermentativo. Torravam como? Ou seca ao sol ou em fornos de ferro, de barro, com um tacho grande, colocavam ali a semente, tiravam para poder vender para terceiros a semente torrada. Muito bem. Porque aí não tinha problema pela unidade entrar em processo fermentativo. Então isto já em 1921 já existia naquela região pelos índios, que eles eram os consumidores. Então o que ocorre? Eles torravam para segurar aquilo e poder vender. Aquela época tinha um escritório já da Antarctica em Manaus. E comprava para a Antarctica a semente. Lá de Maués, porque a região era de Maués. Comprava aquela semente torrada que vinha em caixas de madeira de 50 quilos. Devidamente protegida. De Maués ela saía para Manaus via fluvial. De Manaus para São Paulo via marítima. Que aí já vinham nos navios e etc. E essas caixas chegavam, por exemplo, na Antarctica já eu em 50 ainda, chegavam isso, e vinha já em volumes grandes. A gente abria as caixas, despejava isto em um salão grande para verificar a qualidade do material. Se não houvesse problema de molhar, ou de pegar alguns húmus, ou pegar alguma coisa fermentada a gente então teria que separar esse material. E dali imediatamente essa semente torrada que chegava a São Paulo via marítima, e de Santos, portanto, para cá de caminhão, para a fábrica em São Paulo, essa semente era praticamente já, passava por moinhos. Moagem da semente. Há uma moagem de nível de poder fazer a extração dos princípios ativos desse pó. Você jogava isso em um tanque adequado, preparado específico de N toneladas para por desse guaraná já moído. Ele ficava, vinha o solvente, entrava um volume de solvente x. E ficava percolando esse material naturalmente e saía o extrato. No tempo de contato x com velocidade de escoamento controlada para ficar, trazer todos os princípios. E assim era o procedimento. Então você fazia já aqui em São Paulo o extrato. Este processo de vir a semente de lá para cá ela vinha nessa modalidade. Em 1950 começou a crescer esses volumes. Então eu mesmo já como, trabalhando como diretor adjunto, assistente dele, já tinha dito: “Olha, muito mais econômico e conveniente fazer o que? Em vez de eu trazer a matéria-prima bruta vamos trazer só os princípios ativos. E o bruto que fique lá, no campo. Eu faço o extrato, reduzo o custo frete tremendamente. Porque eu estaria trazendo só os princípios ativos, e a borra fica lá. E a borra eu posso conduzir para o campo, em vez de eu ficar com esse material aqui.” Essa foi a proposta. Isto começou essa demanda quando foi do período de 50 para ir para o ano de 60. Porque o crescimento de volume de produção de refrigerante deu um salto. Então propusemos, eu fui convocado pela Diretoria, e a Diretoria me pediu que eu fizesse imediatamente o projeto para a fábrica em Manaus. Para a fábrica no município de Maués, de extrato. Por quê? Porque quem tinha esta unidade produtora era a minha área que estava junto ao setor de essência. Eu falei: “Muito bem, vamos fazer em caráter de urgência. E vamos comprar uma área de terra que terá que ser vista lá.” O desenho fizemos em 48 horas. Porque já existia todo o planejamento de desenho. Os equipamentos eu tiraria aqueles equipamentos que eu tinha que poderia mandar. Que teria outras modalidades de eu fazê-la porque já tinha estoque de extrato. “Podemos imediatamente fazer. É só fazer a construção civil.” Então este programa eu apresentei à Diretoria, eu fui liberado junto com um engenheiro de construção, engenheiro civil para ir para Manaus e seguir para Maués. A fim de encontrar uma área que pudéssemos comprá-la para construir a fábrica. E instalar posteriormente os equipamentos, dentro de um cronograma que já tínhamos, mais ou menos, vinculado de tempo de construção, e que era um projeto relativamente simples. E logo eu desmontar os meus equipamentos, colocar em um navio e mandar para lá. Bom, isso foi aprovado, eu fui junto com esse colega. Foi mais ou menos em 59, 60, fui para Manaus. Essa época Manaus era uma miséria. Porque vir de avião era o descer, coisa aí que era balançando de todo lado. Você ia, levava 11 horas para chegar para lá. Muito bem, chegamos em Manaus, Manaus não era aquilo que você pensava de Manaus não. Manaus naquela época ela estava com a cidade ainda sob regime de controle elétrico. Porque hora era, atendia uma área da cidade, outra hora outra. Porque toda energia elétrica era através da queima do diesel. Portanto, através de equipamentos de gerador com diesel, geração de energia. Agora, como é que vamos de Manaus para Maués? Tinha um hidroplano. Mas você não conseguia viagem com aquele hidroplano. Então eu falei: “Olha, só tem um jeito, vamos fretar uma embarcação e vamos morar dentro da embarcação até encontrar o terreno lá. Porque lá eu também não sei como é Maués. Não sei o que nós vamos encontrar.” Aí essa embarcação eu falei: “Bom, agora o que vamos fazer nós dois?” vamos ver o seguinte: encontramos a embarcação tinha dois camarotes direitinho. Uma embarcação boa. Tinha o taifeiro, fazia comida e etc. Eu falei: “Vamos comprar o quê?” Manaus para você encontrar batata era um ufa. Não encontrava batata em nenhum lugar. Ovos, você nem pensava. Com muito conseguimos comprar um saco de arroz e feijão, punha na embarcação (risos) porque não sabíamos quanto tempo íamos ficar. Conseguimos lá um pouco de batata, também tudo para o taifeiro. Falou: “Bom, agora para comida pesca no rio mesmo (risos) ali e faz esse negócio.” Eu e esse engenheiro, os dois, e fomos todos que a gente não tinha ideia do lugar, com umas botas. Eu falei: “Meu amigo, eu não sei o que é que nós vamos encontrar.” E fomos lá para, pegamos a embarcação e você pega ali no Rio Negro. Então você sai do Rio Negro com a embarcação, ele depois encontra o Rio Solimões e forma o Amazonas. Então nós pegamos essa tarde viajando. E quando chega a tardezinha no Rio Amazonas, aquilo é um mar. Aquilo é uma coisa terrível. Você tem que parar e encostar. Não pode continuar. Porque você fica com medo de vir toras de madeira que pega a embarcação no meio, afunda. Então a gente tem que parar, encostar na lateral e dormir. Dentro da embarcação. Você ouvia, você não está habituado com aquilo, uma cama meia chata. Então ficávamos de vez em quando em rede, doía as costas. Bom, moral da história: nós dois sofremos feito um danado. Eu sei que ficamos ali parado, entramos e saímos depois de madrugada, você pega a viagem já com abertura para ver. E com holofote, ficava de vez para distrair com o holofote olhando lá para ver se não vinha nenhuma tora no meio do rio. Bom, aí a luz clara continuamos a viagem. Aquele tu, tu, tu, tu, tem o cheiro daquele diesel, cheiro do óleo, né? Queimando, é fogo. Mas comíamos ali, o sujeito, a mesinha tudo compacta. Sempre descia, ela encolhia as pernas, subia para cima. Fazia a mesinha aqui, o sujeito já tinha pescado o peixe. Fazia lá o arroz. Comíamos aquilo. E tinha uma farinha, que ele mostrava a farinha, você pegava com a mão. Era dura. Quebrava dente aquilo. “Não, é melhor não comer isso. Senão a

gente vai ter que comprar umas dentaduras.” Moral da história: foi assim a nossa viagem. E chegamos a Maués depois de 18, 19 horas. Quando chegamos em Maués já tinha mantido contato já anterior, já havia um contato com a prefeitura local, para nos dar, mostrar as áreas, etc. E nós descemos da embarcação, que ela ficou encosta ali no Rio Maués-Açu, e nós dormimos ali na embarcação. E fomos lá para ver os terreiros. Entrava pelo meio do mato com uma pessoa que nos acompanhando, etc, você via cada caranguejeira terrível. E entramos com as botas ali e o outro nem olhando, ligando. A gente assustado com aquele negócio. Mas aquela impressão, via uns tipos de mosquito que eu nunca vi na vida. Parecia um avião de bombardeio. Era um negócio fogo mesmo. Então, e era um outro mundo. Falou: “Bom...” E nós já íamos também levando, por causa da malária, nós levávamos cada uma pastilha de aralem ou ametoquina e para o fígado a gente levava metionina. Por causa do fígado. Então tomávamos sempre a pastilha de manhã etc. E ficávamos na embarcação. Aí fomos, olhamos uma área e outra, no que escolhemos uma área que é justamente em frente ao Rio Maués-Açu. Esse rio tem mais ou menos, quando ele está com água, ele tem uns quatro quilômetros de largura. E passa embarcações. E para ali se falou: “Melhor ponto é este, que nós podemos depois para trazer os equipamentos, encostar aqui na praia, jogar na praia, e levar para dentro da fábrica.” Que dava para a praia, justamente. Compramos uma área regular por ali. E nessa área foi baseado, baseamos o projeto. Já tínhamos levando a planta do que queríamos construir. Ele já verificou a área que precisava. Ficamos uma semana lá. E já contratou engenheiro para tocar a obra, porque nós queríamos fazer aquilo no máximo em seis meses. A toque, para logo produzir. Depois disso feito então pagamos, compramos o valor da terra, não queriam aceitar. “Não, vai ter tudo pago.” Pagamos tudo. E eu fiquei como datilógrafo lá. Porque tinha que fazer os, o contrato lá do terreno. O advogado lá do lado deles dizendo e eu datilografando. Para fazer a documentação da compra do terreno. E aí dormíamos ali na embarcação. Para comer nós de vez em quando pegávamos, conseguíamos peixe já tinha de monte ali já em Maués, não teria dificuldade. Mas a região era muito pobre. A região, a miséria ali naquela época praticamente de 40 a 60% tinham problemas sérios. Você via gente morrer muito simples ali, por causa da maleita. Muito sério. Não sei, é outro mundo. Morre ali de maleita mesmo. Dentro do navio eles jogam o indivíduo encostado nas margens. Eu pensei que estivesse em outro mundo. O ser humano não tinha valor. Eu falei: “Meu Deus do céu, isso é o Brasil.” Puxa vida, quando via, fiquei revoltado, como esse meu colega. Eu falei: “Pô, mas não pode.” Você via crianças que se você pensasse que tivesse seis anos, era já com 14, 15, tudo. Então isso dá uma revolta na gente que eu falei: “Puxa vida, que coisa que é. Temos que cuidar.” Levamos, e já o nosso projeto já tinha também um ambulatoriozinho para o pessoal todo quando foi feito o projeto tinha tudo isso, estava programado. Mas isso foi impressionante para nós. E você tinha medo porque também tinha problema de tuberculose naquela época ali. Estava meio complicado. Então você fazia tudo na embarcação. Comia, fazia o taifeiro fazia tudo lá, e nós dormíamos ali. Depois de uma semana eu falei: “Bom, agora vamos dar o toque de caixa. Vamos já mandar aonde é que fica a construção, por causa da onde é o nível do rio quando ele chega para fazer a construção mais para cima, etc, etc.” Tudo isso determinado foi contratado uma firma então já para a construção, de lá mesmo. Era lá de Manaus. Mas que construía também em Maués. Então ele já, levamos o Fulano ele já levou, verificou tudo, acompanhou o desenho. Viu todo como é que era a construção que nós desejávamos e falou: “Bom, agora nós podemos voltar a São Paulo, porque agora em São Paulo eu vou dar sequência. Porque se essa construção ficar pronta em seis meses, já deixar o prédio, eu já tenho que desmontar os equipamentos aqui, colocar no navio. E mandar para lá para instalarmos ainda nesse ano, já processarmos a semente do ano que vem. No local e já mandar para São Paulo.” esse era o programa, mais ou menos o organograma nosso de procedimento interno. Bom, eu sei que com isso voltamos para São Paulo, já com tudo acertado. Diretoria aprovou todo o sistema. Os investimentos foram feitos. E a vantagem desse procedimento é que quando voltamos a São Paulo a minha equipe, que era uma equipe técnica do processo de fabricação, éramos cinco. E eu vim com cinco, voltei com os cinco para lá. Eu não achava justo. Eu falei: “Eu vou com vocês, vamos ver. Vocês vão sofrer.” Pegamos um electricista, um mecânico. Era um electricista, um mecânico não precisava, era um electricista, um outro fabricante de lingote químico, que era um colega. Um prático que ia ficar comandando depois na área, etc. Desmontamos os equipamentos. E em São Paulo deu, houve um outro sofrimento, aí nós tivemos que desmontar e colocamos para colocar isso no navio. E dentro desse programa já tínhamos acertado com o navio para não descarregar em Manaus. Porque poderíamos descarregar na cidade de Itacoatiara, que já é o Rio Amazonas, mas que era mais próxima de Maués. Então ele descarregaria lá e nós iríamos com chatas, daquelas chatas americanas. Porque ali havia estado, os americanos estiveram lá. Tem as três ou quatro chatas daquelas grandes, metálicas, para descarregar. Oito tanques de 10 mil litros cada um. Geradores, etc. Todo equipamento necessário do processo. Isso combinamos tudo e então voltamos depois quando o navio estivesse chegando em Itacoatiara nós iríamos de avião para lá. Nos informaram que foram. Aí fomos. Fomos, o navio levou 15 dias para chegar lá. Ficamos 15 dias parado lá em Itacoá, não podia voltar. Porque você também comunicação era por rádio, você não conseguia. Foi uma miséria. O outro sofrimento, paramos ali e depois conseguimos. Quando chegou o navio aí foi colocado mercadoria em todos os tanques etc. Levamos para Maués, encostamos ali justamente à margem do rio, jogávamos em cima do rio. Foram empurrando os tanques todos lá para dentro, né? E foi, mas foi uma luta. Valeu, mas foi uma experiência terrível. Existia uma cidade de casas muito simples, muito simples mesmo, de madeira. Muito simples. As ruas já eram muito largas para quem projetou aquilo parecia que devia ser melhor do que os nossos projetistas aqui que fazem as avenidas. Eram avenidas largas mesmo. E isso nós estranhamos. Tinha comunicação por rádio que nós só nos comunicávamos por rádio. Não tinha outro sistema. Havia uma ideia de uma prefeitura. A prefeitura dava algumas assistências. Mas a região muito pobre. Muito pobre mesmo. Tinha escolinha, tinha umas escolinhas ali, etc. Já tinha um nível mais ou menos. Havia uma população, mas toda ela voltada para o sistema agrícola. Portanto em decorrência salários baixíssimos. Uma vida de poder aquisitivo muito baixo. E quando nós montamos a fábrica e colocamos a unidade, e passamos a comprar diretamente a semente, isso deu uma vantagem. Porque nós pagávamos no ato as pessoas. Não tinha intermediação, nada. Ele vinha, pesávamos, examinávamos, ok. Já recebia o dinheirinho. Então isso motivou muito a cidade. Deu uma outra vida. E também nós montamos, levamos, ficamos com os enfermeiros, admitimos pessoal para dar uma assistência. Isso também colaborou muito. Começou a dar uma configuração à cidade diferente do ser humano, no trato do ser humano. E também o respeito. Você começou somente isso, só a presença da gente às vezes cria o liame que ele tem respeito. Porque vê que você não está explorando. Você está, malmente você quando sai de um lugar mais desenvolvido e sente mal vendo uma situação daquela, ele conjuga consigo que você está sentido que ele não pode fazer nada. Então aí parece que há uma identidade mais íntima dele perceber que você quer ajudar. Isso foi muito importante. Isso dá uma lição de vida muito boa para a gente lá dentro. E foi assim. Quando foi a turma técnica, que essa então ficou mais tempo. Levou praticamente até o fim do ano para depois montar, eu fiquei lá 30 dias. Aí tive que retornar e o pessoal meu continuou. Ficou um permanente, que era com uma família de São Paulo. Que já era habitado, ele quis permanecer. Ficou comandando aquela fábrica junto com outros elementos do local, preparados nessa época. E foi tocando a fábrica dentro desse sistema sob supervisão nossa de São Paulo. Que então foram construídas áreas para ida de técnicos, etc, parte administrativa. Tudo direitinho. A parte de atendimento médico, a parte social. Cuidados, horários, etc, etc. Coisa que não existia. Salários, quem começou pagar salários fomos nós. O sujeito nem recebia isso. Então tudo isso marca. Porque é coisa que você só vai ver quando está em um lugar desse. Então você vê como é relativo o ser humano dependendo o estágio das cidades. E isso mudou lá dentro de Maués. Começou a criar uma coisa porque

passou uma empresa a comprar direto no lugar. Tanto que nós queríamos até criar um centro de facilitação de atendimento de mercadoria.

Plantação de guaraná pela Antártica – Fazenda Santa Helena

Toda região produtora de guaraná em Maués é uma produção não racional. Era essa a produção. Era aquela produção que o indivíduo para sobreviver tinha no meio do mato pés de guaranazeiros. Esparramados. Ele colhia aqui, ele vendia. E tinha lá a cultura dele. Portanto não tinha a ideia racional de um plantio conjugado, em que pudesse ter mais plantas. Tem aqui laranjais, etc. Não era esse o enfoque. Então Maués era isto, relativamente. Então você teria que pegar diárias. Tinham grandes produtores, mas o seguinte: o que é um grande produtor? Aquele que tem muitos pés esparramados. Mas não dentro de uma logicidade de produção, de conceito de produtividade. Esse enfoque é que nos preocupou também. Que levou a um segundo estágio. Esse segundo estágio era o seguinte: que com o crescimento - portanto nós já estamos falando, já saímos de 1961 ou 62 em que estava a fábrica da filial Maués - já damos um pulo de praticamente quase 10 anos, para 1970. Nessa etapa nós já estávamos discutindo a companhia a necessidade do fomento de aumento de produtividade da região, tendo em vista o crescimento nosso em matéria, de necessidade de matéria-prima. Então nesse fomento foi combinado com a diretoria da Companhia Antártica, de fazermos um projeto através da Sudam, portanto, já de investimento grande, para plantio de 200 mil pés de guaranazeiros. 200 mil pés isso não era para nossa produção, porque isso não dava para nada. Isso era para começarmos a formatação de termos um engenheiro agrônomo em campo, fazer um plantio racional programado por quadras. Análise de rendimento por pés. Conceito de seleção de material genético. Seleção também de viveiros próprios para pegar as mudas e poder transferi-las ao campo. Quer dizer, todo um processo agrônomico. Então com isto a companhia concordou. Elaboramos um projeto para 200 mil pés. Evidentemente teria que ser feito por etapas. Esses 200 mil pés de guaraná foi o primeiro projeto, foi apresentado à Sudam e aprovado com louvor e prioridade pelo órgão. Porque ninguém tinha feito isso. Foi o primeiro projeto racional de plantio do guaraná. Nós sabíamos que íamos sofrer nisso. Mas eu também me apaixonei por essa área e já, e devido à essas circunstâncias eu também peguei essa bomba, positiva no caso, de ir para Manaus para selecionarmos a área para o plantio. Essa área foi selecionada, adquirimos uma área para, com base no projeto, de 1070 hectares. Esses 1070 hectares estão com uma distância da filial de processamento, 15 quilômetros. Essa área, ela ficou distribuída em um imóvel de logística que facilitasse a operacionalidade de levantamento planialtimétrico, etc. Tendo em vista a cultura que ali iria ser plantada. Esses 1070 hectares eram assim configurados: 550 hectares eram de reserva florestal. Você não podia mexer lá. Os 459 hectares era para a área de plantio dos 200 mil pés. E cerca de 61 hectares era para construção civil, alojamentos, todas as áreas necessárias para operacionalidade do pessoal. Aberturas de ruas e aberturas de movimentação entre as quadras. Seriam construídas em duas etapas uma quadra de número quadra um a quinze. E a segunda etapa de 15 a 34. Cada quadra praticamente dava para colocar 400 mudas, 400 pés. O problema que nós encontramos que quando tudo isso aprovado etc, foi a primeira preocupação já com as máquinas, era verificar o tipo de solo. Você não pode, a área de profundidade de Maués em termos de húmus é muito curta. É uma profundidade de 20 centímetros. Você não pode misturar isso. Você remover você perde esse húmus. Então tínhamos que fazer uma limpeza dessa área e lidar, mexer muito no solo. Raspar, cortar aquelas árvores de menor porte. E assim abrir onde deveriam estar essas quadras. E adotamos o seguinte sistema: não bastar ter uma área de 550 hectares como reserva. Vamos fazer o seguinte: à cada área plantada, quadra plantada, terá a área correspondente de reserva florestal. Porque cada área plantada eu teria preciso na floração da área bruta. Porque ali você tem abelhas, tem tudo, para polinização. Não deixar afastado, mas conjugá-las. Então cada um está dentro do seu habitat. Eu estou plantando aqui, mas estou com o habitat florestal aqui. Então essa regra existe quando chega na floração das frutas, de estar aparecendo, facilitando até o desenvolvimento do guaranazeiro. Foi esse enfoque primordial que nós fixamos. Segundo, quando fomos para lá, fomos até o Ipeam. O Ipeam é o Instituto de Pesquisa Agrônomico do Pará, naquela época. À procura das variedades que teriam sido desenvolvidas e estudadas. Para mim foi uma ferradura dos diabos, porque na realidade era tudo filosofia. Nós não encontramos nada que pudéssemos ter. Porque foi desenvolvida, etc, mas está tudo no papel. Onde eu vou pegar essas mudas? Onde tem essas variedades? Onde que está? Então foi outra apanhada na cabeça. Agora, como vamos plantar? Então em primeiro lugar temos que fazer o plano altimétrico, deixar tudo em ordem, para as quadras de plantio. Tudo isso demanda tempo. E eu tenho que fazer, arrumar as plantas. Então imediatamente temos que fazer um campo de viveiros. Vamos pegar mudas de quem tem mudas que pelo menos possa dizer: “É um pé de alta produtividade, boa produtividade.” Vamos pegar essas mudas para termos, podemos plantar já no ano que vem. Porque o mês de plantio é certo, é quando chove. Então você não pode perder aquilo. Se pegou chuva, se perdeu o ano, você não pode plantar nada. Então você tinha que conjugar com a situação climática. Não podia atrasar. Então isso tudo, passamos por esse sofrimento. O local é que foi o agrônomo que já residia lá, era formado aqui por Campinas, pelo Instituto Agrônomico, muito competente. Fiquei com ele, olha, um bom tempo. E nesse tempo a gente estudou muita coisa. Eu falei: “O local aí, agora como vamos fazer?” Por exemplo, um pé de guaraná como é que eu posso saber aqui onde é que diz quantos metros quadrados eu preciso para por o pé de guaraná de um para outro? Você pegava a literatura que não tinha um nada de prático. Então eu falei: “Olha, vamos fazer o seguinte: vamos adotar fazer quadras, algumas quadras de cinco por três. 15 metros quadrados. Planta ali em 15 metros quadrados um pé. Outra quadra vai ficar com 20 metros quadrados, cinco por quatro.” Porque nós percebemos que a planta ela vai se copando. E o guaraná é uma planta permanente. Ela vai 20, 30 anos como está aí caracterizado. E o outro com cinco por cinco, 25. Que eu acho que é o máximo dependendo das variedades que vão ter. Eu não sei. Então fizemos três quadras, eu falei: “Vamos fazer isso e a experiência vai nos mostrar o que é que vai dar.” Conclusão nossa chegou no cinco por cinco mesmo, depois foi feito tudo então com cinco por cinco, 25. Mas essas quadras foram preparadas assim e plantadas assim para a gente ter uma ideia. Se eu posso conseguir em 15 metros quadrados eu estou ganhando área física. Mas vamos ver o comportamento. Depois esses dados também você não dispunha. Agora, qual é a profundidade, qual é o tipo de adubo, o que é que tem? Tudo você tem que pesquisar, porque não conheço a planta. Mas é tudo natural, tudo na natureza, tudo no meio do mato. Que tipo de doença? Porque quando eu plantar isso daqui eu estou fazendo, é como fazendo uma sociedade, um tem dor de barriga dá dor de barriga em todo mundo. Então esparrama. Então o que é que temos que fazer? Foram então essas quadras preparadas justamente com o meio-ambiente que tinha de florestal. Aí fixamos o seguinte: “Bom, imediatamente temos que pegar mudas para ter, mudas para poder plantar já no ano que vem. Já pegar aquelas que podem ir formando quadra.” Que era então chamado etapa um. Para fazer as primeiras quadras. Isso foi executado. Foi executado procurando o que? Lá dentro mesmo junto com produtores. Tem aqueles que tinham maior produtividade de pé que tinha mais produtividade, pegando as sementes e mudas e plantando em um campo. Foi logo preparado pelo agrônomo. Imediatamente, em dois, três meses ele já conseguiu depois. Aí eu já estava em São Paulo, mas já consegui fazer um viveiro para ter as mudas fazendo todo o processo de umidificação, etc, para, de trato cultural. E dando assim o andamento de agrônomo ao processo e ao projeto como foi apresentado. Conseguindo isso que eu vivi junto com ele essa etapa inicial, então falamos: “Muito bem, conseguimos mudas, vamos dar

andamento e vamos plantar isso. E depois com o tempo, vamos com desenvolvimento agrícola, seleção de material genético. Vamos verificar as mais produtividades, por quê? À medida que vai plantando vai ter um registro de cada pé, etc. Isso tudo também estava já bolado e para diante do projeto.” Concomitantemente, enquanto isso era feito, a unidade de Manaus do extrato continuava produzindo e fazendo o procedimento nosso normal. Ali com o agrônomo foi feito então contrato também com a Embrapa e com a Idam, Idam, Instituto de Desenvolvimento da Amazônia, e a Embrapa como Empresa Brasileira de Pesquisas Agronômicas. Que eles não existiam naquela época lá. Eles vieram por causa, mais por causa da Antártica também ter feito este investimento. Foi o primeiro projeto com louvor, aprovado com louvor por eles. E esse projeto seguiu aquilo que nós tínhamos pensado. O local continuou a fazer o plantio. O que ocorre já vindo mais à frente? Os rendimentos, evidentemente, eram função da planta. O rendimento por pé, naquela época, dava 80 gramas por pé. Excepcionalmente 100 gramas alguns. E a primeira etapa, praticamente, foi com esse plantio que foi feito. A segunda etapa, que foi feita posterior, porque estava-se arrumando mudas para a primeira, que era com esses guaranazeiros que, selecionados tanto quanto possível. Porque ele não tinha ainda a fonte genética. O que ocorre? No segundo já o rendimento era muitíssimo maior. Porque já no segundo nós já entramos com plantas que estavam dando, já eram clonadas inclusive algumas, já chegando a um quilo a até um quilo e meio. Excepcionalmente, às vezes, até dois quilos. Então esta, você vê que em termos de rendimento as coisas mudam. O que é que fizemos? Então aí já passando o tempo. Eu já estou dizendo na segunda fase como é que está. Hoje nós estamos, você vê, a primeira etapa chegou a 30 anos, nós estamos com o plantio, o primeiro plantio. Porque foi já em 1972, quer dizer, para hoje, o primeiro plantio foi tem 30 anos. Então aquela primeira etapa, aquela primeira etapa já foi praticamente todos os pés substituídos pelos novos que já apareceram a dar rendimento na segunda. Que já eram clonadas. 60% já são clonadas, com rendimento muito maior. Mas que sem dúvida a primeira vai, que foi já tudo renovado com material selecionado vai dar maior rendimento que a segunda que ficou, que você tem que ir substituindo. Mas como você um pé leva três anos para dar produção, é duro você tirar um pé que dá 80, esperar mais três anos e o outro de repente morre. Então como investimento é um negócio. É para pesquisa e estudo, não adianta. Então esse foi o enfoque da companhia. E a companhia concomitantemente todos, todos, produtores têm assistência técnica dos nossos agrônomos. Que é pela Ambev agora. Que nós já fazíamos isso. Eles visitavam a fazenda, verificavam os nossos métodos. Tudo que era executado já com a Antártica era feito isso. E quando passou agora com a fusão, a Ambev, a Ambev seguiu o mesmo procedimento. Seguindo a mesma tecnologia. E adotando os mesmos processos de desenvolvimento agronômicos. Nós abastecemos os produtores. Por quê? Qual é o objetivo? Não é, não estou produzindo para mim. Porque aquela quantidade não tem valor para mim. Eu estou comprando toneladas e toneladas. Então quanto mais o produtor do campo vier, nós te damos as mudas, as variedades de maior produtividade já foram selecionadas as variedades melhores do que até - nem devia dizer isso - algumas delas superiores da Embrapa. Feito pelos agrônomos. Então o que ocorre? Essas variedades estão dadas aos produtores. E que eles estão seguindo o que? O cronograma, praticamente, do que nós fizemos de plantio ordenado. Com meta fixa, limpeza do terreno, poda por baixo. Como deve podar, como deve limpar o terreno por baixo para dar respiro à planta. Uma série de coisas que nós também tivemos que aprender no campo, o próprio agrônomo. Eu não estive lá, mas eu gostava, acompanhava. Porque isso é um campo bonito. Apaixonante, porque afinal de contas é um produto. Pouco me interessa se é de uma árvore ou do que é. Mas na verdade se o negócio não deu tem que substituir por um outro. E é o que foi. Então clonados está dando vantagem. Muito bem, vamos verificar por que. Então o importante é a matriz que você está usando. Quando você consegue é a matriz. Até chegar em um ponto que você vai acabar chegando, fazer o seguinte: “Eu tenho uma análise por pé qual é o que dá maior rendimento como componente? Como composição química dele?” Então eu posso dizer: “Eu quero mais a variedade número A, G, B ou H.” Que vai se acabar chegando à essa seleção. Mas isso é outro mundo que já talvez venha para outros. Mas é um campo maravilhoso. Então chegamos à fazenda Santa Helena sob esse estágio. E a Fazenda Santa Helena com a fusão que houve com a Brahma, então o que ocorreu? Eles vestiram a camisa sem dúvida nenhuma. Estão encantados com o projeto. Porque é um projeto maravilhoso. É duro? É duro. Mas sem dúvida nenhuma, para aquela região, o guaraná será o único meio que nós encontrávamos, quando fizemos o projeto nosso, foi justamente do fomento. Eu tenho que ensinar como fazer. O sujeito faz errado. Então ele tem que vir aqui aprender. Então eles vêm, equipes vamos lá para a fazenda. Deles mesmos. Vão lá aprender, ficam juntos. E voltam. Precisa muda, temos muda. Forneça muda porque me interessa é que ele produza. Eu quero é comprar, não quero... E com isso você vai fomentando o que? Hoje a fazenda ela além de ser a fazenda produtora agriculturamente, do ponto de vista de agricultura, ela quando colhe aquilo, ela já tem instalação lá para fazer as primeiras operações de industrialização que é tirar o raque, a despulpa, separação da semente. Lavar a semente. E mandar para a fábrica de Maués. Que está ali a 14 quilômetros para a torrefação, concentração, etc, produção de extrato. Então se vinculou, ficou uma agroindústria, na realidade. Isso fechou um roteiro. Agora, a ideia iria mais além. Mas eu não quis porque senão ele me dava um tiro. Porque o mais gostoso é você dizer: “Eu tenho um pé com 25 metros quadrados, espero três anos.” Imagina se eu pegasse os 25 metros quadrados e pusesse três pimentas que ela pode conviver. Eu estaria fazendo uma produção de pimenta anual, e pagando todo o investimento. Mas aí eu fico com medo. Porque aí vão dizer: “Você está fazendo pimenta, e não está produzindo guaraná.” Mas isso sabe o que é? Não, porque os japoneses fizeram isso na região do Rio Negro. Mas eles pegaram o infusário, que destruiu toda o plantio dele de pimenta. Quando dá infusário é um negócio. Agora, nós lá estamos indo bem. Agora, você precisa, porque você tem que ter permanentemente o trato agrícola. Desinfetar toda a área, limpar sempre o terreno. Tirar o material, essas ervas daninhas que investe, passam pelo meio. Uma série de coisas. E esses tratos culturais eles são implantados e assegurados pela Ambev. Ela está lá executando plenamente. Agora, vai sempre pessoal de visita lá. Eu às vezes vou até lá também só por uma memória. Mas para não perder a fonte histórica, o que é que nós fizemos? Nós temos como elementos testemunhais plantios da primeira etapa lá. Temos 10 mil pés para servir como testemunha do que foi feito no início. Estão lá os 10 mil pés, produzindo aquele pouquinho, mas produzem. Aquilo foi com o que iniciamos. São provas testemunhais que você pode estar fazendo, depois de 30 anos que você já mudou tudo, ver como foi, etc.

Contato com os índios

Já no início, quando nós fomos para instalar a fábrica de processamento de extratos, porque nós quando comprávamos, comprávamos em caixas. Vinham em tudo, embalagem. Então de quem era aquilo a gente nunca sabia. Mas vinha dentro das normas que queríamos. O que acontece? Nós passamos a conhecer. Porque nós comprávamos. Não era mais o atravessador, nem um escritório nosso. A fábrica de lá é que comprava. Então era montada, era trazida, era pesada. E os índios traziam isso. Porque eles, coitados, como não tinham inteira, eles ficavam na mão de atravessadores. E para receber aquilo que eles davam, ficava com o atravessador. Então quando nós fizemos a imposição foi essa: paga no ato. Paga no ato. Pesa na frente. Eles vinham às vezes, esses índios vinham às vezes até só com uma receita de um saquinho, que eles punham em um saco de juta. Pesava ali na balança. E ele era com aquilo que ele produzia. Porque ele tinha dois, ou três, ou quatro pés para encher aquele

saquinho. Mas recebia ali no ato do dinheiro. Saía satisfeito e acabou. O atravessador desapareceu para nós. Porque esse era o grande cliente. O que nos interessava era justamente essa população que poderia vir. E eles vinham com barquinhos. Vinham ali até o posto com as em barquinhas. Aqueles que vocês vêm de vez em quando pela televisão, um barquinho comprido. Que a gente nem sabe como é que ele vem lá por dentro. Agora, a compra, com esse procedimento, com este procedimento o que é que houve? Houve, a compra continua sendo feita por São Paulo, por ordem daqui. Mas a compra visitando os produtores lá. Agora com a fazenda, como nós fizemos esse vínculo agrônomo com todos para facilitar o plantio, nós vamos ver a fazenda deles. Se eles estão fazendo o trato também. Porque pagamos também. Tudo na mesma forma. Mas nós vamos, porque o objetivo foi crescer Maués. Não perder a afinidade dele ser o polo produtor do guaraná. Então essa cobertura hoje é feita, tem toda a relação nominal de todos os que produzem. Seja índio, seja o que for, a área. Se eles moram afastados e querem ir até lá. Pode ir até lá porque eles vão de barcaça. Não tem nenhum problema, nunca foi negado. Agora, os índios naquela época, quando começamos iam muitos. Hoje eu acho que eles já estão mais evoluídos, depois desses 30 anos eles já devem ter outros procedimentos. Você sabe que o índio hoje já é mais vivo (riso). Então acho que eles já estão estruturados, porque eles sabendo como é que se planta e como faz, quantos deles vão lá. Tem muitos que vão lá. Pois eles fazem cursos. Praticamente eu acho que reserva nem existe. Porque a coexistência, relativamente, é grande já hoje. Porque Manaus, você vai para Maués, Maués hoje é uma cidade. Maués mudou totalmente. Aquilo que eu digo a avenida, hoje ela virou uma Avenida Antártica. Ela é toda, você nunca foi para lá, mas para você fazer uma visita é a coisa mais maravilhosa. Eles fizeram ali a Avenida Antártica, toda calçadada, toda asfaltada. Você vê o rio ali, Maués-açu, você vê uma maravilha. Hoje dá vontade de você mudar para lá e ficar ali só olhando para aquela brisa, ficar ali aquela coisa. Mas mudou totalmente. A cidade já cresceu muito, já aprimorou. Agora, ela está em uma fase. Já tem o seu avião. Você já desce ali está a pista toda asfaltada. Já tem avião de porte médio, pode já seguir para lá. Você já tem um transporte mais fácil. E cresceu demais, e ela é rica. A região hoje é rica. Ela com as suas cidades tudo, os prefeitos lá já são ativos. Muito ativos. São famílias locais já tradicionais. Todos praticamente descendentes de índios. Agora, os que estão afastados, vamos supor, aqueles que estão mais afastados ou não se aproximam, nós nunca mantemos contatos diretos. Por isso já tem uma entidade que deve fazê-lo, que tem conhecimento para isso. Para não pensar que está havendo intruso, etc. Então a gente atrai dizendo: “Olha, estão prontos para todos. Quer aprender? Vem para cá.” Então a fazenda teve esse espírito, que foi o objetivo inicial. Era esse. Atraiu para cá para o sujeito ver o que é que ele vai fazer, como fazer. O que é que ele põe.” Por exemplo, eu uso a semente. Eu processo lá 200 toneladas. Processo 200 toneladas, são 200 toneladas que eu retirei os princípios ativos mas que sobrou o material. Esse material vai para onde? Ele vai para o campo para me servir de adubação. Ele fica lá durante um período de desativação e depois entra como húmus. Então ele reaproveitar no próprio solo.

Outras regiões produtoras de guaraná

Aí é um equívoco. Na realidade, a Antártica quando iniciou, a Antártica iniciou na zona produtora que é a zona realmente em Maués, é Maués. Porque o guaraná de Maués ele é de granulometria maior. Ali é o habitat mesmo dele, daquele tipo de semente. De rendimento maior, inclusive. Ali é a origem. A Brahma, quando iniciou, e nós já iniciamos muito mais na frente, e já estávamos com a fábrica de extrato, tudo. Ela iniciou em Camamu, não é? Se não me engano lá que ela comprava da Bahia. A semente da Bahia é uma semente miudinha. É uma outra variedade. E a fruta é a mesma, é a variedade só, mas grão muito pequeno. Portanto rendimentos diferenciados. E ele procurou explorar por lá e fazer investimentos lá. Como também, outra região que cresceu, foi a Alta Floresta. Que plantou também pé de guaranazais. Para combater na parte lá de cima. Esse vai lá para Goiás, lá para cima, no topo. E eu fui visitar o que eles fizeram lá. Eu falei: “Vocês são loucos, porque vocês não têm como transportar isso.” Eles estão tirando de uma região. Por que é que nós fizemos? Porque se for pensar bem, você sabe quem é que tinha primeiramente aqui plantio? Que tem mais ou menos um sistema ecológico equivalente à região de Maués? É o Vale do Ribeira. O Vale do Ribeira nós cedemos, há muitos anos, plantas de guaraná e eles têm lá plantio. Tem Pariqueiraçu é uma fazenda de plantio que tem lá uma produção de guaraná. Que é para estudo, etc. Mas aquela região tem ecologicamente as condições de Maués. Agora, o que aconteceu? Por que começaram a criar esses polos? Por que produz guaraná? Porque Maués perdeu a afinidade dele, do objetivo básico. Foi como nós falamos na fazenda. Falamos: “Nós não podemos perder, o habitat dali dessa variedade tem que ser essa lá.” foi por aí que nós entramos. Foi um dos motivos básicos. Começaram a crescer em diversos pontos. E nós, apesar disso, entramos, continuamos e fizemos um levantamento depois, junto com a, não com a Embrapa. Mas acho que foi com o Idam, do levantamento das zonas produtoras. Onde é que estão essas zonas produtoras dentro de Maués? Para motivá-las, trazer e convidar, buscá-las para ver como é que se planta. Como é que se controla, como é que se deve fazer, como é que se faz defesa. Que tipo de adubo deve ser usado, que tipo de material deve ser para defensivos agrícolas para combate de doenças, etc. E, segundo, qual o arruamento, que é que se tem que dar de espaço físico? Para dar, porque nós também tivemos que fazer muita coisa, mas só que fizemos dentro do ordenamento mais racional. Agora, é um campo maravilhoso esse. Mas esse é o motivo. Na realidade o melhor guaraná, se você pegar, eu vou um dia lhe trazer a semente de Maués torrada, e a semente torrada da Bahia. Você vai dar risada. Você precisa duas ou três da Bahia para fazer a semente da outra. Agora, são opiniões. Como nós vivemos o problema a Antártica seguiu um enfoque. Naquela época éramos concorrentes da Brahma, a Antártica e a Brahma eram duas firmas, então cada um concorria com aquilo que achava que era melhor. Mas eles verificaram no final de contas, que assumiram agora a fazenda, que a Fazenda Santa Helena põe no bolso aquilo.

Guaraná como estimulante

O guaraná, por exemplo, ele é por princípio estimulante. Qual é o estimulador? Seria a cafeína. Porque o guaraná, na verdade, tem aquilo que a gente chama grupo xanteico. É, xantinas, o guaraná é um grupo xanteico, que é uma trinitil xantina, e tem dimitil xantina, que são os outros dois, que é a teobromina, e a teofilina. Um é a teofilina é de chá, e a teobromina pega café e a trinitil xantina está no guaraná junto com os outros dois. Esses são o que a gente chama do composto motivador. O índio usa, e essa foi a percepção que já em 1600 e tanto os primeiros estudiosos aí, jesuítas, já comunicava que ele achava extraordinário a potência e a resistência do trabalho do índio em relação ao negro ou outras pessoas. Que ele tinha uma resistência porque ele chupava uma semente, que era o guaraná, punha na boca. E ele, evidentemente, pela saliva você vai diluindo os constituintes. E vai engolindo. A cafeína é uma delas. E a cafeína é um ativador. Ele dá uma sensação de resistência muito maior. Você não sente cansaço. É como aquele que diz, eu vou estudar, vou tomar café. Então ele tem que estudar, furar a noite, porque café tem muita cafeína,

realmente. E o que acontece: uma tacinha de café que você pegou o pó e tirou daquele pozinho tirou toda a cafeína que tinha dentro, duas, três xícaras, você não dorme. Você ficaria abanando acordado e não sabe como dormir. Porque ela é um ativador cardiovascular também. Agora, tudo está em limitação. Porque para quem sofre do coração, pode ter problema, quem tem e não está sabendo. Mas na realidade o guaraná, a taxa dele, a pessoa pode tomar e o índio faz isso mesmo. Ele faz a pasta, faz em pó. Porque ele também sabe o seguinte, quando ele faz às vezes a pasta, sabe o que o índio faz? Ele põe também um pouco de limão. Também quando põe um pouquinho de limão para, porque hoje já tem plantaço de limão por lá também, põe limão para quebrar um pouquinho o amargor. Que é o ácido cítrico, né? Que é o ácido mais suave para isso. Porque ele quebra um pouco. Mas o índio usa. Sem dúvida nenhuma. Não, eu não vi, eu me habituei, eu punha uma pastilhinha, uma bolinha na boca e ficava. Habituei porque você vai pegando o hábito. Você vê, e é um hábito gostoso. Porque você não é que você fique elétrico, você nunca vai ficar elétrico. Mas para ser elétrico precisa aquelas outras drogas aí meias fajutas. Mas quando põe demais aí tem inconveniente. Aí pode dar até insônia, aí tem outro problema. Mas o guaraná a taxa dele não dá para isso. E o refrigerante então, como você tem uma gama de consumidor de faixa etárias muito diferentes, precisa tomar muito cuidado. Então aí a gente acompanha. Porque a gente acompanha o estudo tudinho da relação da idade com a quantidade de cafeína que pode tomar uma criança para x quilos por quilo corpóreo. Hoje já tem estudos muito profundos nisso. Tanto que a Coca-cola teve uma taxa mais alta ela abaixou. Porque ela adiciona mesmo a cafeína. Nós não adicionamos. Nós pomos a semente.

Avaliação do depoimento

Olha, eu gostei. Eu estou contando aquilo que realmente eu vivi. E o que eu senti eu estou contando é o que eu senti no momento em que vivi esses casos. Na realidade são coisas como se você estivesse contando e está vivendo no momento que isso acontece para cada um de nós quando você for expor em alguma coisa. Mas é uma realidade. Mas é um campo bonito. Eu continuo achando que a pessoa não deve dormir sentado na cadeira não. Vale a pena ela começar a olhar nas coisas e verificar por que é que aquilo é assim, não é assado? Vai se auto-motivar. Auto-motivação é fundamental, eu acho. Eu acho uma pena a gente perder, é que a vida é curta, mas vale a pena. Mas é muito bonito, eu acho que vale. Eu gostei muito.