

# MUSEU DA PESSOA

## História

### Cabine

História de: [Raimundo Elden Castro Pinheiro](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 12/12/2005

### Tags

- [saúde](#)

### História completa

P - Para gostaria que você dissesse seu nome completo, data e local de nascimento.

R - O meu nome é Raimundo Elden Castro Pinheiro. Eu nasci no dia 10/08/1970, o município é Lábrea, mas o nome mesmo do local é Seringal Novo Brasil, município de Lábrea, interior do Amazonas.

P - A tua família é de lá mesmo?

R - Sim, a minha família toda é de lá, meus pais, meus avós, todos lá do município, não da cidade do município, mas do interior do município, dos Seringais.

P - Você sabe um pouquinho da história da família da tua mãe, do teu pai?

R - O que a minha mãe conta, meus avós contam é mais a parte de Seringal mesmo, a época que eles já moravam em Seringais. A grande população do Amazonas na época do ciclo da borracha e até a implantação da Zona Franca de Manaus moravam praticamente no interior. Em seringais, não moravam em municípios, não tinham municípios prósperos. Moravam em seringais. Os seringais eram arrendamentos. Tinha o dono do seringal e as pessoas que iam para lá iam para trabalhar. A gente sabe que era uma vida muito dura. Eles trabalhavam, então a primeira oportunidade que a pessoa tinha de procurar uma melhora, ela saía daquele seringal e procurava ir para cidade ou então trabalhar com outro tipo de atividade que não fosse seringa, que não fosse como seringueiro, soldado da borracha, coisa parecida.

P - Você nasceu num seringal?

R - Nasci num seringal.

P - Quanto tempo você passou lá?

R - Eu vim de lá com dois anos de idade. A gente veio primeiro para um município, realmente para Lábrea, mas também foi pouco tempo e depois para Manaus. Então, aquilo que eu lembro do seringal que a gente chamava de barracão. A gente ficava brincando no barracão. Barracão é uma casa, uma casa grande que não é que seja como uma palafita, como o pessoal.. Como costumam utilizar no Sul. O barracão tem aquela estrutura alta, mas em função da enchente. Então, ele é protegido geralmente com aquela estrutura bem alta, feito aquele elevado do chão justamente para quando o rio encher não alagar. Dentro do barracão é onde ficava a produção de castanha, de sova, de seringa, até a hora que o barco recreio passasse para levar aquilo para a capital, que fosse comercializado. Então, lembro aquelas pilhas de castanha do Pará, aquela pilha, fazia, assim, uma pirâmide, assim, no meio do barracão tem uma pilha de castanha. Subia, descia, brincava e tal. Aquilo é uma das poucas coisas, assim, que eu lembro do interior.

P - Era um local de trabalho o armazém?

R - É. Era um armazém..

P - Um barracão.

R - O barracão. Não é que seja o local de trabalho, era um local de concentração, onde geralmente o dono do seringal aliás, o dono não, a pessoa que arrendava o seringal morava. Então, a pessoa que arrendava o seringal morava naquele... No barracão e ao redor do barracão ou próximo do barracão moravam as pessoas que extraíam seringa. As pessoas extraíam seringa, comercializavam com o dono do barracão, com a pessoa que tinha arrendado o seringal e daí ele tirava nesse mesmo local no barracão é onde havia troca de mercadoria. Então, ele trabalhava, ia lá e pegava o óleo, o açúcar, as mercadorias que ele precisava, o sal, o fumo. As mercadorias que ele precisava, entregava a borracha, pegava a diferença em dinheiro. Então, é onde era feito a comercialização do produto do seringal. Também onde era comercializado a castanha, comercializado a sova e outros produtos de extrativismo.

P - Quando a família mudou para Manaus foi trabalhar com o que?

R - Aí o meu pai... Quando foi trabalhar em Manaus, a primeira coisa que ele foi trabalhar foi com comércio. Tentou trabalhar com comércio. Aí logo no começo deu certo, depois ele resolveu que achava que era melhor trabalhar num lugar mais fixo, mais seguro, com um salário. Aí foi trabalhar na Construtora Andrade Gutierrez. Aí na Construtora Gutierrez, ele trabalhou a vida inteira. Trabalhou 25 anos, se aposentou pela construtora Andrade Gutierrez. Então, a vida toda do meu pai foi na Construtora Andrade Gutierrez.

P - E você também começou a trabalhar cedo?

R - Sim. Comecei a trabalhar com oito anos de idade e sempre me lembro trabalhando. Desde os oito anos de idade, eu nunca parei. Sempre estive fazendo alguma coisa.

P - Com oito anos fazia o que?

R - Comecei trabalhando, vendendo cuscuz e tapioca, fazia venda. Colocava um tabuleiro na cabeça, saía vendendo mesmo. Um tabuleiro não. Era, no caso, uma bacia. Uma bacia, a gente chegava lá no local, com a senhora que produzia. Ela colocava 30 tapiocas, 30 cuscuz, aí você saía. Geralmente você já fazia aqueles seus clientes que você já ia certo. Chegava lá, geralmente e pediam "três cuscuz, duas tapiocas", então você só ia entregando. Entregava, entregava. No final do dia, aliás no meio da manhã, você parava numa feira e terminava de vender o que tinha lá na bacia. Então, era... O trabalho era mais ou menos assim.

P - Você já era bom vendedor com oito anos? (risos)

R - Com certeza, com certeza. Já você começa aprender as técnicas. Tem que ter o cliente certo, saber as vontades do cliente, se o cliente gostava disso, se gostava daquilo. Começava a aprender as rotinas do cliente, que horas o cliente saía de casa. Então, você começava fazer a técnica de venda.

P - E depois de vendedor de cuscuz e tapioca, você teve muitas profissões antes de ser propagandista?

R - Aí Foi uma época que a gente foi morar no interior. A gente foi morar numa cidade pequena, há 100 quilômetros de Manaus e quando eu cheguei na cidade, o primeiro trabalho que apareceu foi para trabalhar numa olaria. Aliás, minto, não fui na olaria, fui trabalhar numa serraria. Foi o primeiro trabalho que apareceu foi numa serraria. Aí, na serraria, era aquele trabalho pesado mesmo, madeira, cortes de madeira e retirada de madeira da água. Então, a gente fazia um trabalho, claro, menos pesado. A gente tirava serragem, aparas de madeira e tudo mais. Não fazia um trabalho muito pesado, mas era sempre muito perigoso. Aí aconteceu um acidente. Um cabo de aço se rompeu e atingiu um trabalhador. A minha mãe: "Não, não, lá você não trabalha mais de jeito nenhum. Pode sair de lá" Aquela preocupação. Bem na frente da serraria tinha uma olaria. Aí eu fui trabalhar na Olaria. E era interessante. Era aquele monte de guri, porque geralmente são crianças que trabalham. Crianças não, adolescentes. Então, a gente com aquele monte de pré-adolescentes, adolescentes trabalhando, que é uma bagunça. E você trabalha com barro. Então, durante o dia, você só enxergava o olho. O resto era barro. Então, ficava só o olho de fora. A gente falava "era só o olho e o dente" porque o resto era tudo coberto de barro. E o primeiro trabalho que eu fui fazer dentro da olaria foi justamente no barreiro. No barreiro era bem interessante. Era um buraco que a gente ia cavando, tirando o barro. Então, tinha o pessoal que produzia o barro que ia ser utilizado na máquina de fazer tijolo. Então, fazia aquelas bolas de barro. Tinha um que cavava, tinha um que amassava, tinha um que carregava água para aguar e ficava aquele amassando. Formava as bolas, colocava na costa, bola de barro, subia, saía dentro do buraco do barreiro, para levar para máquina. Chegava, deixava na máquina. Então, esse era o trabalho na olaria.

P - Você fazia todas essas tarefas?

R - Fazia. A gente sempre fazia um revezamento. Cada um fazia um pouco durante o dia, para não ficar muito cansativo. Ou então era, assim, tinha um que só gostava de carregar água. Então, só ficava carregando água. Outro só gostava de ficar amassando o barro, mas geralmente todo mundo tinha que carregar. Então, depois que todo mundo tirava, fazia as bolas de barro, todo mundo tinha que carregar as bolas de barro.

P - Nessa época você já devia ter quantos anos?

R - Eu tinha 12 anos no máximo. Era 11 para 12 anos.

P - E depois?

R - Depois que eu saí da olaria, apareceu um trabalho maior, digamos assim, eu fui trabalhar como mensageiro, mensageiro da telefônica, no caso era TeleAmazonas. E era bem interessante porque cidade pequena não tem telefone nas casas. Então, principalmente naquela época, não tinha a privatização que tem hoje. Então, as pessoas ligavam para cidade para falar com uma pessoa. Chegava lá, chamava a telefônica, passado via telefonista. Chegava na nossa telefonista no posto telefônico. Aí eu pegava aquela chamada, aquele formulário, aquele papel e saía de bicicleta atrás da pessoa. No começo, nem de bicicleta não era. Era a pé mesmo. A gente saía andando, para saber aonde estava a pessoa, localizava a pessoa, entregava aquela chamada, a pessoa ia até o posto telefônico para fazer isso, para efetivar a chamada. Então, era bem interessante.

P - Que cidade que era?

R - Castanho, Castanho no Careiro, no Amazonas, município.

P - E depois de mensageiro?

R - Aí, depois de mensageiro, com mais ou menos 15 anos, foi a época que a gente voltou para Manaus. A minha mãe, o meu pai voltou a trabalhar em Manaus. A gente volta com a família toda para Manaus, no local que o meu pai estava trabalhando. Aí foi a época que eu passei mais tempo desempregado. Passei cerca de uns seis meses no máximo. Só que nesses seis meses, eu já tinha trabalho também, que eu trabalhei como pintor, pintando a casa de uma tia. Então, passei um bom tempo trabalhando como pintor na casa da minha tia e atrás de trabalho. Aí comecei a trabalhar como office-boy numa empresa, numa retífica, na Motores da Amazônia. Aí foi daí que eu comecei... Trabalhei como office-boy, de office-boy para escriturário, chefe de setor de faturamento. Fiquei até 1989. Em 1989, entrei no Banco Bamerindus do Brasil.

P - Para fazer o que?

R - Também como escriturário. Comecei como escriturário e trabalhei por quase dez anos, nove anos e alguma coisa e saí de lá no cargo de gerente de Pessoas Física e saí numa quinta-feira, na segunda-feira estava começando a trabalhar no Aché.

P - Quando foi isso?

R - Comecei efetivamente no Aché no dia 13/07/1998.

P - Como é que surgiu a proposta de ir para o Aché?

R - A indicação era sempre por outros colegas que já trabalhavam. Então, tinha alguns amigos que trabalhavam no Aché, que já tinham me feito até outros convites anteriores. Eu fiquei meio que resistente: "Não, eu não vou sair do cargo de gerente para ir trabalhar." E foi... Aí na hora que surgiu a oportunidade de expansão, a época que o Aché estava contratando no Brasil inteiro, contratou mais de 500 representantes no Brasil. Em Manaus, eles estavam contratando oito representantes. Fui, me inscrevi, fiz os testes e tudo mais. Aí passei.

P - Você já tinha ouvido falar do Aché?

R - Procurei fazer uma boa pesquisa antes. Não conhecia o Aché como empresa nacional, com o porte que tem, mas procurei saber como era a empresa, como é que era o ramo em si. Procurei conversar com os amigos, tudo mais, para poder ver se realmente tinha alguma coisa a ver comigo. Interessante que quando a gente entra, eles não contratam a gente de imediato. "Olha, você vai no campo para ver como é que é. Tem um dia para você ir acompanhando uma pessoa." Aí eu fui com um colega, com o André, que ele foi um dos caras, uma das pessoas também que me indicou. Eu fui com o André para o campo. O André me mostrou, o trabalho é assim, assim, assado. E aí me mostrou como é que funcionava, tudo mais. Inclusive também foi na época de Copa. Aí o André chegava nos médicos e perguntava: "Doutor, o jogo, tal." Aí já me identifiquei, que a gente vê que era um entrosamento muito gostoso. Os médicos conversavam, falavam sobre o jogo. Aconteceu dele chegar numa médica e ele falou: "E aí doutora, o que achou do jogo?" Ela pegou, esculhambou com ele: "Aquele bando de analfabeto que ganham milhões de dólares, como é que pode, não sei o que, não sei o que." Então, a gente daí já começou a sentir como é que as coisas funcionavam. Tinham algumas pessoas que e tinham relacionamento total, outros já eram, assim, mais fechados, mais reservado. Tinha opinião própria de cada médico, você tinha que se reservar, aceitar aquela opinião. Então, era bem... Eu achei muito interessante desde aí.

P - O que te atraiu nessa idéia de ser propagandista?

R - Olha, talvez mais o grau de relacionamento que a gente tinha. Na realidade, o que a gente faz hoje, depois de algum tempo você trabalhando com aqueles médicos, você passa o dia inteiro visitando amigos. Você tem um grau de amizade grande com os médicos. Então, você chega, conversa com os médicos. Muitas vezes fica até difícil você fazer a propaganda porque muitas vezes o médico também resistente a deixar você fazer aquela propaganda porque já tem, digamos, um grau de relacionamento. Você chega, conversa, o médico pergunta alguma coisa sobre um assunto, joga algum assunto que esteja em voga no momento, ele quer a sua opinião, quer saber o que é que você acha e você já devolve para o médico aquela... Então fica aquele negócio gostoso. Você acaba visitando vários amigos durante o dia. É bem interessante.

P - Como é que faz para transformar o médico num amigo? O que é importante nessa conquista?

R - Eu fico até com inveja, às vezes, alguns colegas que trabalham no interior, que eles viajam de cidade para cidade, que quando eles chegam na cidade, eles almoçam com os médicos ou então o médico convida: "Não, vai almoçar na minha casa hoje, tal." Ele pega e vai almoçar. Na cidade não dá para fazer isso. Já são outros médicos, muitos representantes, apesar... Mesmo você tendo uma grande amizade com os médicos é muito

mais facilmente faz algumas vezes, convida um médico para ir para um restaurante almoçar com a gente numa sexta-feira, num dia mais tranquilo. Mas é esse convívio diário, até mesmo o próprio laboratório ajuda muito. É um laboratório de referências, os médicos gostam muito, se empolgam com o trabalho que a gente faz de propaganda, mostrando que é um laboratório nacional, ele se envolve muito com essa questão também do laboratório ter, de ser um laboratório nacional, de estar ajudando uma empresa nacional onde está e também pela seriedade do trabalho. A gente procura sempre levar informações consistentes para o médico, ajuda no trabalho diário dele. Acontece muito da gente ter um relacionamento bom com o médico, em função de alguma necessidade. O médico precisou a gente está sempre à disposição.

P - Você podia dar algum exemplo, assim, de algum médico que foi mais difícil conquistar?

R - Mesmo assim ainda existem médicos, principalmente, digamos assim, médicos que já são médicos, digamos, que tem 20, 30 anos, sempre tem alguns médicos e também você tem que respeitar aqueles... Aquelas... Como é que se diz? Algumas peculiaridades. Então, tem alguns médicos... Tem médico que não gosta de literatura. Então, você chega com o médico, primeira vez que você está visitando aquele médico, você chega, abre uma literatura para fazer o seu trabalho, quando você abre a literatura, ele pega, lhe dá logo um raio. Dá, assim, uma esculhambação. Aí você fica com aquele negócio atravessado. Como é que eu vou... Aí você já quer sair de lá, faz o seu trabalho, mas sai de lá, assim, matando o médico por dentro. Aí, depois você reflete melhor. Realmente aquilo na realidade, aquele médico é mais um que você tem a obrigação de conquistar. Na próxima vez você já vai, já não abre literatura, já conversa mais com o médico, procura explorar alguma coisa que ele acha interessante. Porque por mais difícil que a pessoa seja, não tem jeito. Tem um médico em Manaus, Dr. Jorge é um médico super fechado. ele é um desses médicos antigos, tem todo seu estilo de trabalho. Não gosta de falar sobre aquilo que ele prescreve, sobre as condutas. Então, todo colega quando chega, ele é sempre super muito reservado. Aí todo colega quando chega, faz a propaganda para ele, ele só faz "conheço, conheço." Não fala mais nada. Se você perguntar alguma coisa a respeito do produto, ele só fala assim: "Conheço", fecha a cara. Se você insistir, ele fala: "Conheço" Bem sério. Aí uma vez eu cheguei ele trabalha num ambulatório de uma indústria, a LG, e eu cheguei com ele, tinha um jornal sobre a mesa. Sempre que a gente chegava, ele estava com o jornal e o time dele era o Palmeiras. Aí eu cheguei, quando eu entrei, eu vi que o jornal estava sobre a mesa. Aí eu entrei "e aí doutor Jorge? E o Palmeirão como foi?" "Então, você viu como foi o jogo e tal." Aí pronto. Desde desse dia, aí começou a falar sobre o jogo, sobre jogadores, sobre o técnico. Começou a falar e foi meia hora de papo. Foi ruim da gente sair da sala porque ele começou a pegar. A perguntar sobre os outros times do campeonato, queria explicar, queria falar sobre... "Não, porque o Palmeiras está ruim por causa do Fulano, por causa do Beltrano, porque a zaga, porque o ataque, por causa disso, por causa daquilo. Então, acaba que você sempre descobre uma brecha, uma forma de chegar no médico. Não existe, assim, médico que seja por mais fechado, que ele não te dê espaço, você não tenha uma forma de chegar naquele médico.

P - Retomando, e produto, teve algum produto que você gostou mais de trabalhar, algum lançamento que foi mais marcante?

R - Produto... Não existe aquele negócio do produto difícil. Tem alguns lançamentos que eu fiz, que eu gostei muito, tipo Postinor 2, foi um produto, assim, bem interessante porque ele tinha toda uma polêmica em torno do assunto na época. Então, quando foi lançado foi, assim, muito trabalhado. A gente teve que trabalhar bastante, respeitar algumas peculiaridades também. Por exemplo, cheguei numa médica, fui lançar e a médica: "Eu não acredito nisso porque isso é aborto." Aí a médica depois veio falar que ela era espírita. Então, já procurei identificar que médicos que eram espíritas para não fazer esse tipo de lançamento para o médico. Apenas comentar, tal. Já tínhamos um outro mercado, vamos pegar, vamos tentar ganhar a prescrição do médico. A gente vê, mas eu acho que o mais empolgante do que um produto ou um lançamento são as campanhas. Tem algumas campanhas, como a campanha do Biofenac quando fizemos juntamente com Fundação SOS Mata Atlântica, reposição de um milhão de árvores nativas, uma campanha fantástica. Os médicos se envolveram muito, gostaram..

P - Como foi essa campanha?

R - O laboratório divulgou... Logo que lançaram a campanha veio trazendo uma série de adesivos falando sobre a necessidade. Primeiro, um vídeo falando um pouco sobre a Mata Atlântica. Eu não cheguei a entregar essa fita de vídeo. Quando eu cheguei no campo já tinha acontecido essa campanha, já tinham entregue as fitas de vídeo e os adesivos. Aí eu peguei daí para frente. Mas só da gente chegar e falar que o produto, a embalagem do produto, a embalagem de amostras já vinham lá com o slogan da campanha, falando da reposição de um milhão de árvores nativas. Fundação SOS Mata Atlântica. A gente procurava logo puxar o médico para a questão ecológica e não tinha um que não entrasse. Quando a gente falava em termos de ecologia, falava da reposição de árvores, do benefício que nós estávamos fazendo para o Brasil, a gente via logo o produto, parecia que a gente estava vendo o médico prescrevendo o produto. Era imediata a resposta, o médico a gente via no semblante, que ele iria realmente fazer aquela prescrição daquele produto. E realmente aconteceu do produto realmente ganhar muito bem o mercado, principalmente na nossa região.

P - Você estreou em que área, em que região?

R - Estreei em Manaus na mesma área que eu atuo hoje, que é sempre periferia. Não era periferia... Aliás, na época a gente até fazia uma parte da periferia, somente dois setores na cidade. A gente fazia do semi-centro até a periferia completa, uma boa parte da periferia. Como a cidade era dividida no meio, nós ficávamos com uma parte da periferia e a outra equipe que trabalhava na área do centro fazia a outra parte da periferia, o outro lado da cidade, digamos assim.

P - Você poderia descrever um pouquinho essa região, que você atuava?

R - A região, ela vem desde de bairros... Bairros nobres com clínicas. Então, é até bem variado. Têm bairros nobres com clínicas, onde você chega, todo um padrão, médicos de consultório, também com um padrão excelente de clientes, de pacientes e também têm prédios com centros médicos. Em Manaus tem prédios com 12 andares só de consultórios. Aí têm hospitais: Hospital do Exército, o HGM - Hospital Geral de Manaus. Tem Hospital da Base Aérea e tem Hospital Ambulatório Naval que a gente chama de Hospital da Marinha. Então, das três forças ficam

dentro do mesmo setor, do Exército, da Aeronáutica e da Marinha. Então, três hospitais. Também tem os Pronto-Socorro, Pronto-Socorro da Unimed, Pronto-Socorro 28 de Agosto e além dos consultórios, também os postos de saúde, principalmente mais para a periferia, mas também de peculiar tem o Distrito Industrial de Manaus, que são todas as fábricas que ficam no parque, no Distrito Industrial em Manaus, na Zona Franca que o pessoal conhece.

P - Essa realidade do médico de posto de saúde, mais de periferia, ela é diferente para vocês?

R - Com certeza. A gente visitava principalmente logo que entrei no Aché, a gente visitava algumas áreas em que somente o Aché ia. Então como a gente nunca fez discriminação, visitávamos todos os médicos, tinha locais que nós chegávamos e só o Laboratório Aché ia lá naquele local, locais realmente pobres em que a gente sabia que não ia ter um retorno significativo, em termos de prescrição, mas que a gente via que o médico dava, assim.. Ficava muito contente em receber a nossa visita e fica até hoje contente em receber a nossa visita. A gente chega lá leva informação, por mais que a gente sabe que aquele médico não vai dar um retorno significativo, a gente fica muito gratificado porque ele agradece muito por receber essa visita, por receber aquela informação, por receber os lançamentos, por receber os produtos que estão no mercado. E o que acontece é o seguinte; sempre saía na frente de outros laboratórios, quando não faz esse tipo de trabalho é porque esse médico que está na periferia hoje praticamente que amanhã ou depois vai ter um consultório. Então, é aí que quando esse médico está no consultório, a gente vai chegar com o médico vai lembrar "doutor, quando você trabalhava em tal lugar", a gente sempre puxa... Dava um jeito de puxar uma história com relação ao local e vai fazer com que o médico realmente lembre que a gente visitava ele.

P - Porque, às vezes, são médicos recém-formados?

R - Isso. Com relação ao recém-formado, a gente procura visitar médicos desde o ambulatório da faculdade. Então, a gente visita residente, sexto anista, a gente já começa a fazer um trabalho. A gente visita os preceptores e conseqüentemente quando a gente vai visitar um preceptor, que ele está dando aula para vários residentes ou alunos mesmos, sexto anistas, a gente já faz a propaganda logo para todo mundo e é bem interessante também, bem gratificante porque quando a gente faz a propaganda para um sexto anista, a gente chega "oi doutor, tudo bom com o senhor?" Aí ele fala "não, eu não sou doutor ainda não. Ainda sou estudante." "Ah não, mas para nós do Aché, o senhor já é um médico, o senhor já é um doutor." Aí a gente já começa a conhecer e é mais gratificante ainda porque daí um ano ou dois anos depois, você vai encontrar aquele profissional trabalhando e ele vai lembrar da gente. Ele lembra de você. A gente encontra médicos antigos, que a gente chega, ele fala: "Olha, a minha primeira propaganda foi do produto tal, foi feito pelo Fulano lá no Ambulatório Escola, lá no ambulatório da faculdade." Então, o médico grava aquilo, realmente ele pensa como uma marca na vida dele. É um estágio da vida dele que ele está passando. Deixou de ser estudante para realmente ser médico. Então, a gente está presente nesse momento.

P - E como é tua rotina? Você faz esse percurso a pé, de carro, dá para parar para almoçar, como é o expediente de trabalho?

R - Logo que a gente começou no Aché, na época o carro, você não recebia carro como agora, que a gente recebe logo com um mês. A gente trabalhava com o próprio carro e alguns colegas tinham carro com ar condicionado, outros não. Outros também não tinham carro, assim, muito bom. Geralmente, às vezes, o carro também está meio velhinho.

P - Como era o teu?

R - O meu era um Gol 1990. Então, não era, assim, um carro ruim, digamos assim, mas era um carro bom, mas que também não tinha ar condicionado. Aí você imagina sem ar condicionado em Manaus.

P - E qual é a temperatura?

R - No verão, 40 graus. Quer dizer, no verão não, que não tem muito inverno. O verão com chuva e o verão sem chuva. Então, às vezes, no verão com chuva é até pior porque continua quente, mesmo chovendo, você tem que andar com os vidros fechados para não molhar dentro do carro e o calor dentro absurdo. Então no verão você sempre tem que fazer algum esquema para conhecer uns lugares que dá para você sempre lavar o rosto, chegar numa clínica, ir no banheiro, lavar as mãos, lavar o rosto, andar sempre com uma toalhinha, com perfume dentro do carro para poder também dar um retocada. Então, é bem interessante. A gente tem que estar sempre tendo esse cuidado também.

P - E tem uma convivência, assim, dos propagandistas? Tem um ponto de encontro, tem um lugar que vocês gostam de almoçar, como é isso?

R - As pessoas que trabalham no mesmo setor, das diversas linhas, a gente sempre tem alguns locais, assim, preferido; almoço. O setor não é muito grande porque quando você tem um setor muito grande, fica difícil porque está um colega para um lado, um colega para outro, já acabamos almoçando mais ou menos próximo do local de trabalho mesmo. Mas você acaba identificando aqueles lugares onde você trabalha. No Distrito Industrial, por exemplo, tem um restaurante que é o ponto onde todos que estão naquele dia trabalhando no distrito vão se encontrar na hora do almoço. Então, quem você encontrar pelo Distrito Industrial trabalhando, pode ter certeza que no almoço ele vai estar naquele restaurante.

P - E tem alguma especialidade lá?

R - Olha, com certeza os peixes da região, peixe tambaqui, tucunaré. A caldeirada não dá para a gente tomar todo dia, não dá para a gente comer uma caldeirada todo dia porque realmente com o calor que faz para a gente ficar comendo caldeirada fica um negócio mais para o final de semana. Mas a gente procura dar sempre valor para a comida regional. Não só no almoço, mas também nos lanches, o açaí. Então, você, invés, sei lá de parar para comer... Tomar uma Coca-Cola, você pára para tomar um açaí, ou alguma coisa parecida.

P - A gente já está finalizando, eu queria saber qual a tua maior conquista nesse anos de Aché? Você começou a trabalhar cedo, na verdade foi conquistando muita coisa? Essa tua fase do Aché, o que você considera a maior conquista?

R - Olha, a gente vai vivendo e, sei lá, cada fase a gente consegue estabelecer aquilo que a gente conquistou. Vai olhando para trás um pouco, a gente começa... Então, uma das coisas, assim, que durante eu estar no Aché, que me marca muito, quando eu saí do banco e vim para o Aché, foi a época que eu tinha conseguido comprar a minha casa. Então, a época que eu casei e a gente foi morar, eu e minha esposa fomos morar na minha casa... Nossa casa. Então, quando eu estava no Aché, a minha esposa ainda não estava se formando ainda como socióloga. Então, ainda tinha aquela indefinição. Ai depois que a coisa deu, mais ou menos, uma estabilizada, a gente resolveu que era a hora da gente ter um filho. Então, nesse período de quatro anos que eu estou no Aché, sei lá, a coisa mais marcante é o filho. Sei lá, uma coisa assim que eu sentia segurança... Eu estou numa empresa que realmente me transmite segurança. Eu tenho um prazer muito grande de trabalhar nessa empresa e acho que está na hora de ter um filho realmente. E não foi, assim, um negócio muito planejado, mas eu fiquei muito contente quando aconteceu.

P - Como ele chama?

R - Yuri.

P - Você lembra do dia do nascimento do Yuri?

R - Foi dia 15 de janeiro.

P - Você acompanhou?

R - Com certeza. Estava lá.

P - Você lembra alguma coisa mais marcante desse dia?

R - Olha, a preocupação da minha esposa era que ele fosse trocado no hospital. Então, era assim uma coisa "ai, cuidado para ele não ser trocado." O parto, foi cesárea. Eu até queria assistir o parto, mas na hora o médico, apesar de amigo, ele explicou que não... Ele era diretor do hospital e era quem barrava as pessoas de entrarem no centro cirúrgico por questões técnicas. Ai, ele falou "vou verificar se eu consigo... Se tiver só o parto da sua esposa na hora, vou ver se eu consigo para você entrar." Ai quando ele chegou para me avisar... Aliás, ele me chamou, eu pensei deve ser para autorizar eu entrar. Quando eu cheguei, ele falou "não, Eklén, já nasceu." Foi super rápido. Depois só alegria. O dia inteiro foi um dia marcante. Os amigos passaram por lá e cumprimentaram, tudo mais. Então, um dia bem alegre.

P - E para o futuro, fica qual sonho?

R - Olha, quando eu entrei no Aché, eu suspendi uma faculdade. Então, agora, eu quero me profissionalizar mais ainda nesse ramo. Eu quero fazer faculdade de Propaganda e Marketing e daí para frente continuar no Ache.

P - O que você achou de ter contado um pouquinho da tua história?

R - Ah, interessante. Não é todo dia que a gente tem oportunidade de ficar conversando, batendo papo e contando história. E é bom que a gente vai relembando também, assim, muitos momentos. E se a gente fosse ficar falando aqui sobre tudo o que aconteceu nesses quatro anos dá para a gente ficar, assim, dois dias conversando no mínimo.

P - Está certo. Mas já que tem que resumir... (risos)

R - Com certeza. (risos)

P - Muito obrigado pela participação.

R - Obrigado.