

picote

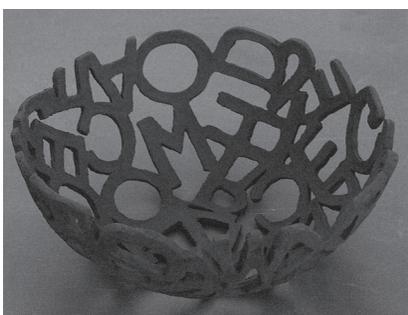
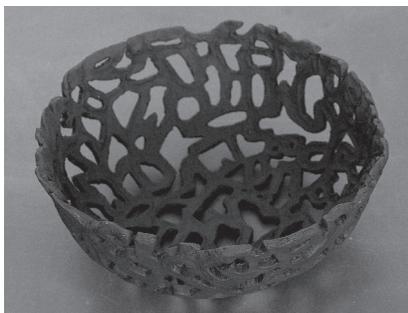
[FERNANDO MARQUES PENTEADO]

É artista visual, pós-graduado em Educação pelo Institut für Waldorf Padagogic de Witten na Alemanha e mestre em Artes Visuais/Têxteis pelo Goldsmiths College em Londres. Desenvolve produtos têxteis para o mercado da vestimenta e da decoração. Colabora com educação na graduação e pós-graduação em artes, têxteis e moda em universidades na Inglaterra, Irlanda e em São Paulo.
E-mail: ferpen@macbbs.com.br

[88]

entrevista

Renato Imbroisi



A entrevista com Renato Imbroisi só poderia se dar se eu lhe pagasse um pedágio afetivo: arroz integral mais ervilha torta com ovos cozidos no bafo, um jabá que há anos ele comera em minha casa. Repeti a dose, somei mais uma ou duas guloseimas nativas e... ele abriu o bico. De testemunha estava Liana Bloisi, outra artista têxtil polivalente plural que é uma entrevista que fica prometida para um futuro número de **dObra[s]**.

Não dá para falar (pouco) do Renato, e o melhor é que nem ele mesmo tem o registro acurado das ações, dos processos e dos projetos ligados à cadeia do produto artesanal dos quais ele já participou. Nos últimos anos eu acompanhei algumas edições da feira comercial (Paralela Gift) onde as associações para as quais ele presta consultoria vêm apresentando suas coleções e... é sempre empolgante o

caleidoscópio anual de caminhos que os produtos assumem sob a batuta do Renato e de sua pequena orquestra de designers. Eu arrisco meu gosto pessoal em cima da curiosidade que despertam os objetos esculpidos dentro de três dos projetos que ele coordenou: Tururi de Muaná, na Ilha de Marajó, usando a fibra do tururi; Mulher Peixe, no Mato Grosso do Sul, empregando couro de peixe e Linho dos Lençóis, no Maranhão, utilizando a fibra do buriti. Vida longa para essas artesãs, elas e os seus sonhos, os mais desmesurados.

Do texto/entrevista com este empreendedor só tive de editar a palavra 'agora' que no Renato é cacofonia. É que ele é homem contemporâneo, do presente, e... acaba se excedendo. Segue o que conversamos.

Renato, em quantas frentes de trabalho você atua?

Renato Imbroisi – Existe, no histórico do meu trabalho, uma relação especial de 21 anos em uma comunidade em Muquém, Minas Gerais. Essa é a comunidade que ainda hoje processa e produz os produtos têxteis que vêm assinado Renato Imbroisi. Esta convivência e parceria trouxeram para mim e para a comunidade a experiência 'vertical' do processo de construção de um produto artesanal: concepção de um produto, a compra do material, as técnicas de execução envolvidas, o fazer o preço, o acompanhar a venda. Mas... eu tenho estado muito mais distante dessa comunidade, e o projeto agora é que essas artesãs sejam inteiramente independentes: vão ser acompanhadas ainda por um ano pelo meu irmão Rogério enquanto eu mesmo hoje já não lido com o lado comercial e financeiro como antes, quando muito, palpite naquilo que vai ser criado. Assim a marca Renato Imbroisi deve desaparecer em breve para (re)surgir sob o nome de Muquém, onde o grupo vive e trabalha. Agora, note, esse processo só se fragilizou e alterou porque hoje o forte do 'produto' Renato Imbroisi é dar consultorias e desenvolver produtos em comunidades em mais de 17 Estados brasileiros, consultorias financiadas por instituições e empresas, tanto privadas quanto governamentais. Esse novo movimento dentro do meu trabalho já tem 12 anos de vida e essas consultorias incluem a conceituação ou 'tema' do projeto desenhado para essa ou aquela comunidade específica, as oficinas de trabalho e de técnicas artesanais, o acompanhamento no desenvolvimento do produto, uma consultoria de imagem, a direção editorial ou comunicação visual para o novo produto, uma direção de arte enfim.

Você pode me falar um pouco do seu perfil como empresário?

RI – É complicado. Eu construí uma história nesses 20 e poucos anos de atividade sem nenhuma educação formal completa. Comecei a trabalhar como artesão aos 14 anos em teares de prego e de mesa que eu mesmo construía. Entre 1983 e 1984 freqüentei um curso de tecelagem de um ano com Justine Golz promovido por dona Kirsten, responsável pelas oficinas de teares da escola Waldorf de Santo Amaro, São Paulo. Essa formação não convencional foi a que meu deu a oportunidade, lá por 1985, de ter uma lastro ou suporte para abrir e ter um negócio... e eu abri então um ateliê e uma escola de tecelagem [na Rua dos Pinheiros em São Paulo, vocês se lembram?]. O negócio estava lá para oferecer produtos no varejo e também para eu ter um olhar sobre outros produtos que circulavam pela cidade em geral e com isso poder aconselhar e acompanhar a comunidade de Muquém da qual eu já me aproximava na época. Voltando ao meu perfil, ele continua sendo complicado, confuso. Posso dizer que eu sei liderar, sei construir um projeto e vender [hesitante] muito bem esse projeto [Liana, incisiva, corta essa fala e diz que ele, Renato, sabe sim vender, e muito bem, projetos e que talvez seja isso o que ele faça de melhor]. Mas meu lado empresarial não sabe 'segurar o dinheiro', o resultado é que, depois de tantas ações e eventos realizados nesses anos, eu poderia, ou melhor, deveria estar em uma situação financeira muito mais tranqüila. É obvio que eu sei ver que eu "A" trabalho como autônomo e que eu "B" faço o que eu gosto e que eu "C" pago o preço por isso, mas... financeiramente eu não tenho uma vida estável. [Aqui a conversa vira uma dobradinha Liana/Renato. A Liana palpita, efervescente, dizendo que ela acha o Renato sim um ótimo empresário, empresário de cabeça aberta, capaz de desenvolver e gerenciar uma idéia e que o diferencial maior é que nestes processos de consultoria ele não entra 'como' empresário; quando aí interrompe o próprio Renato dizendo que ele entra nesses processos com (a) paixão. Arremeda, tomando a palavra de volta, Liana, dizendo que (o Renato) entra com o seu talento inato, a paixão e a sua experiência de trabalho que são filhas da vivência nas comunidades por onde ele já passou, e que essa expertise "empresarial" é aquela que nunca vem considerada... ou paga]. O complicado começa quando sendo eu próprio aquele que vive na corda bamba, sou também o mesmo cidadão que deve inspirar nas comunidades onde atuo a validade e a boa perspectiva comercial embutida no projeto de trabalho em que estamos embarcando juntos. É claro que eu sei que varia de pessoa para pessoa aquilo que é "o" muito e "o" pouco em relação a um "sucesso financeiro", mas... essa minha instabilidade muitas vezes me incomoda. O importante mesmo é que o que prevalece em mim nestes processos é essa coisa familiar, a de colocar as pessoas juntas, é um espírito 'agrupador' vital.

[90]

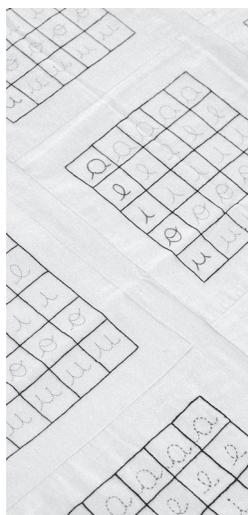
O Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) é a grande vitrina dos grupos orientados por esse seu "produto" que hoje é a venda de sua consultoria "vertical", que vai do projeto de idéias à comunicação visual de produtos para diferentes comunidades no país. Como é para você trabalhar para essa instituição? Aponte prós e contras.

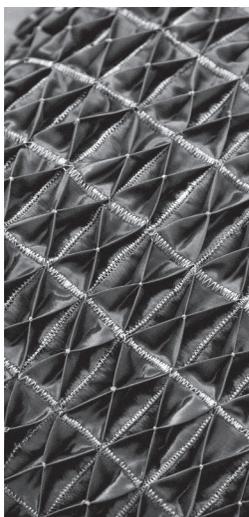
RI – O "pró" foi que toda essa minha história, o conhecer o Brasil e o seu trabalho artesanal, só me foi possível junto com as instituições das quais eu me aproximei. Como eu comecei? Eu não tinha recursos... eu fui trabalhando sozinho como artesão e me juntei a uma comunidade [no caso Muquém] para poder ampliar o que eu já fazia... a ajuda era mútua porque eu trabalhava para comercializar o que era feito e, em contrapartida, eu ganhava, pois colocava a minha parte criativa ali, no que elas produziam. Com o Sebrae, abriram-se oportunidades de conhecimento, de pesquisa, viajei o Brasil quase que todo, só dois ou três Estados do país eu não conheço. Eu viajei apoiado muitas vezes pelo Sebrae e noutros momentos por instituições como o governo dos Estados, ONGs [Artesanato Solidário, por exemplo], institutos socioambientais e... isso me abriu canais, canais que por sua vez abriram possibilidades de trabalho e de visibilidade para o artesão, para o designer e para o artista popular. Esse é o lado legal. Há um lado, entretanto, que é chato, o "contra", e que vem piorando nestes últimos anos: as contratações do trabalho. Talvez porque o processo abriu demais e as contratações se tornaram uma coisa lenta, demorada, amarrada, já que vários Estados e comunidades estão sendo agora atendidos pela consultoria Renato Imbroisi. Hoje há muitas licitações antes do trabalho "ele mesmo", e sobretudo mui-

tas exigências de resultados imediatos, concretos, em tudo-quer-ser-visto-a-curto-prazo [leia-se resultados comerciais]: o bicho tá pegando mais. E há também o fato de que em cada Estado o Sebrae tem uma linha de trabalho própria, com políticas particulares, então, alguns apóiam mais e outros, menos, o artesanato.

Desculpe interromper, mas fiquei interessado nesse seu sujeito nomeado, o "artista popular". Como é que você pensa que seu trabalho chegou até o artista popular e como é que você diferencia o artista popular do artesão?

RI – Não, não... na verdade meu trabalho não chegou até ele e eu nunca trabalhei como o artista popular. Embora eu tenha feito uma ou outra curadoria para um livro e ter selecionado alguns trabalhos de artistas populares, eu nunca desenvolvi nada com ele pois ele já tem o seu pensamento, a sua linha, sabe exatamente aquilo que quer fazer, faz aquilo como necessidade sua e produz um objeto único. Essa é uma posição bem diferente do que a da artesã por aí fora que por vezes não sabe o que fazer. Ah... e aqui aparece um outro "contra" no trabalho das instituições de que eu falava na pergunta anterior: isso se dá quando as instituições estimulam precocemente a formação de "associações de artesãos" em grupos e em processos em que não há uma boa e madura base humana ou uma vontade, ou até mesmo suficiente habilidade técnica dentro do grupo. E isso eu vi acontecer pelo Brasil todo. Corre a voz pelos Estados de que essas "associações de artesãos" geram renda, criam mercado... e para ter um emprego você faz um curso de corte e costura, faz um bordado aqui outro ali e... acaba que estas novas associações que foram fomentadas não possuem um projeto-tronco bem elaborado ou uma programação futura consistente e acabam falindo, desaparecendo em curto prazo. Esses investimentos, muitas vezes significativos, que as instituições fazem na criação de associações acabam tirando o foco de investimentos mais corretos, em trabalhos mais pontuais, ou mesmo para os grupos mais consolidados que perdem a oportunidade de um (re) investimento em suas conquistas corajosas e processos organizados. O dinheiro fica pulverizado na "quantidade" das associações e em grupos que desaparecem muitas vezes em menos de um ano. Eu tenho poucos exemplos de grupos que atravessaram esses processos com metodologia, perseverança e vontade – sempre com exceção daquela que é verdadeira artesã, que já se encontrou em sua geografia física e no território do seu desejo, aquela que sabe e que vai conseguir sempre o quer. O que mais você encontra nos grupos destas 30 a 50 mulheres chamadas para as oficinas contratadas por minhas consultorias é o 'pula-pula': é aquela mulher que costura um pouco, que borda outro pouco e que logo foge para o *biscuit*, e que depois faz coxinha e que vai e corta o cabelo e daí faz manicure e que, enfim... nada sabe. Meu forte nestas oficinas que eu crio e coordeno é conseguir logo de cara elaborar uma plataforma que deixe claro o que é que nós estamos fazendo ali, nós sendo eu e o grupo de designers escolhidos para, naquele projeto específico, trabalhar comigo e elas, as mulheres: fica logo claro o que vamos fazer





durante nossa convivência e onde, juntos, vamos chegar. Nisso a instituição que contrata nossos serviços também peca [um outro contra ainda]: peca em não deixar claro para as participantes das oficinas o que é que nós [consultores/designers] vamos lá fazer com elas. Ou, às vezes, se, ou quando, a instituição comunica nossas intenções, comunica errado, o que seria melhor que não tivesse feito pois cria falsas expectativas. E é justo nessa primeira apresentação do trabalho conjunto para o novo grupo de mulheres que eu tenho que 'rodar a baiana' e que eu acho que consigo também passar uma confiança de trabalho, uma emoção, uma comunicação feita muitas vezes com brincadeiras, com exercícios, uma entrada muito leve, mas que vem associada com a importância do que é que estamos fazendo juntos e a correspondência que eu espero delas, a expectativa de que elas produzam o que está sendo pedido ali, pois serão esses resultados que, no final das contas, retornarão para elas. Há grupos e grupos, e há aqueles que eu posso puxar mais por causa dos anos de convivência mas, infelizmente, eu não consigo mais fazer o que fazia antes: a oportunidade que eu tive no início das consultorias de ficar um tempo vasto exclusivamente com um grupo, brincando ao mesmo tempo que estruturava e participava com elas do processo durante todo o seu ciclo. A demanda cresceu sempre junto ao Sebrae para que um maior número de grupos seja apoiado no sentido de uma (re)orientação de seus produtos. Nosso último trabalho, imagine você, era um encontro em que existiam 23 grupos e nós consultores éramos quatro pessoas trabalhando, orientando e acompanhando. Sabe o que é criar produtos para 23 grupos que já têm suas linhas de trabalho e que em breve estarão frontalmente disputando seus produtos e lidando com as mesmas compradoras em uma feira comercial em São Paulo? E você pode continuar imaginando o que é que é naqueles encontros compor uma "visão" comercial para cada grupo e para todos eles? É claro que eu esperaria como resultado um venda gigante para cada um dos 23 grupos e... é esta a expectativa que se cria, por parte das instituições e dos grupos, e em cima de mim (da consultoria)... o que é uma expectativa sempre enorme.

Vou puxar o foco de nossa conversa para o aluno, o seu aluno. Como você imagina que o aluno desta área do artesanato têxtil, aluno jovem e/ou o maduro, pode aprender ou continuar aprendendo hoje? E ligado a esta idéia eu pergunto: em algum momento do seu processo de trabalho, você pensou em sistematizar as suas experiências em um algum tipo de conteúdo didático?

RI – Nunca me pediram uma cartilha que aborda o "o que e o como", eu trabalho com essas mulheres... até chegaram a me pedir, foi o Ministério do Desenvolvimento Agrário, mas essa conversa não foi muito adiante. Em contrapartida eu me distanciei do "fazer" de um artesão já que eu há anos não faço objetos de próprio punho, até perdi a paciência no fazer eu mesmo, talvez porque eu tenha migrado muito cedo para a responsabilidade em dar e em garantir trabalho para a comunidade que produzia meu trabalho. Respondendo outra parte da pergunta, acho que quem quer que esteja aprendendo tem de olhar,



de viajar, de pesquisar a experiência de outros... e não particularmente ler. Eu mesmo leio quase nada, pouquíssimo. É um aprendizado na experimentação, aprendizado que vem junto com a figura de um equilibrista. No caso das oficinas, deu certo essa orquestração com esse público específico, um público *feminino* [mais de 90% são mulheres de baixa renda] em que nos sentimos à vontade de nos comunicar uns com os outros, sem virar uma terapia [Liana fala de uma comunicação visual, de um fazer conjunto que se constrói]. A química se dá porque eu não domino a técnica ou o desenho, ela um pouco, a outra um outro pouco e... acaba que nós nos apoiamos uns nos outros. Essa química começa já pelo fato mesmo do encontro entre nós "poder acontecer" já que se o caso fosse outro as artesãs dominariam com excelência uma técnica e... era só eu enviar para elas um desenho ou um projeto, eu mandava realizar e comprava o resultado. Assim que para acontecer o projeto/processo/evento que eu sugiro nas oficinas que coordeno tem de existir o elemento 'presencial', porque é na conversa, na análise, é no entrar na casa, na vida dessas pessoas que o processo vai acontecendo. Inverter o caminho de uma mulher como a Lucia, artesã de Brasília, que fazia um crochê simples e de cópia e fazer com que ela produza hoje jóias, depende de muita conversa e de uma grande transferência de confiança entre nós e... isso leva tempo. Nisso os projetos Sebrae de Brasília acabam se destacando nas feiras e como produtos, tão-somente pelo histórico de nossos 12 anos juntos, diferente das ações pontuais e mais jovens que eu coordeno hoje.

Mas você quer difundir ainda mais suas ações ou sintetizar esforços nos grupos de trabalho com quem você já vem trabalhando?

RI – Eu adoraria poder agir mais, mais profundamente e com maior tempo e tranquilidade em poucos grupos. Mas essa possibilidade não se paga.

Vamos parar um pouco com essa história de produtos e vamos nos deslocar para os arredores da arte, um cenário que me interessa particularmente. Você nunca pensou em tentar organizar com os grupos experiências mais artísticas, menos engessadas pelos ditames de um produto?

RI – Já sim. Bom, quando ainda eu era um "artesão do fazer" ou nos anos lá em Muquém era mais fácil... e havia aquelas inspiradoras bienais com têxteis acontecendo em São Paulo. Sempre desejei que hoje e com as mulheres que trabalho pudéssemos fazer algo que elas não fariam no dia-a-dia delas, algo mais conceitual. Mas para poder pedir isso delas ou fazer isso eu teria de estar financeiramente bem mais estável porque eu acho que eu (ainda) não vou conseguir apoio da instituição para um projeto artístico... pode ser que um dia eu proponha isso, não sei. Na verdade eu não sei qual é esse mercado. Por exemplo: eu planejei e mandei fazer para a exposição Urubu Rei, no Memorial da América Latina, uma peça com 1.300 mosquitos retratando a malária que eu contraí em Moçambique onde trabalho com comunidades: a peça não vendeu e eu acabei dando de presente. Para fazer peças assim só por prazer eu não posso, eu preciso ter dinheiro para pagá-las porque não sou eu que as faz. Pode ser... um pouco mais à frente que eu faça uma tentativa.

Você tem como comentar para o leitor um pouco sobre a indústria têxtil brasileira já que você é da área têxtil... ou eu estou errado?

RI – Não, de fato quando me perguntam o que faço digo sempre que sou um artesão ou que sou designer têxtil mas... como já falei antes, minha formação é aquela 'presencial', vivencial, a que se dá nos processos. Eu pouco lido com essa indústria e ela nunca foi minha aliada... nunca fiz negociações e contatos e conheço muito pouco da logística da indústria têxtil brasileira. Eu não tenho vivência pessoal dentro da indústria, embora eu desejasse, especialmente no período que eu era tecelão, fazer experiências dentro de uma indústria têxtil. Houve sim essa história em 1994, 1995 quando indústrias com bases bilaterais Brasil-Japão se aproximaram para propor um desenvolvimento comigo, muito porque eu como empresário estava trazendo na época uma exposição dos trabalhos do estúdio japonês Nuno e houve de fato esse contato. Fiquei então muito interessado: a idéia do manual e o industrial juntos é fascinante... mas os programas de artesanato com os quais me envolvi acabaram me preenchendo, a insistência das indústrias foi pouca e... parti para as consultorias. Eu gostaria sim de me aproximar mais dessa indústria... embora minha visão dela seja



a de uma indústria com empresas com uma atividade estável, estagnada, neutra, inexpressiva. Falta a possibilidade dessas indústrias juntarem profissionais de diferentes áreas para pensarem o têxtil, faltam pesquisas mais ousadas, ou mesmo diálogos mais frequentes entre designers de diferentes áreas.

Por último, você pode comentar com o leitor os seus próximos projetos e/ou desenvolvimentos?

RI – Uma vontade para o futuro é a de documentar esse processo tecelão-professor-consultor-animador que se passou comigo, arrumar um pouco tudo isso que foi feito. As pessoas vêem as "muitas coisas" que eu faço e acham que eu sou muito organizado, mas eu gostaria de ter e de ver essa história retrospectiva melhor arranjada. Mas eu venho mesmo lutando há mais de cinco anos por um projeto que se chama BR Mão Dupla, projeto que coloca dentro de um caminhão que viaja o Brasil esse "tudo isso que eu sou". Eu quero que isso se realize e enquanto isso não acontecer eu não vou ficar sossegado... e olha que eu conto nos dedos os projetos que não consegui realizar. Mas como esse é um projeto caro, que envolve equipe grande e que viaja pelo Brasil inteiro dentro desse caminhão, eu tenho que de fato parar, organizar e captar recursos. E com esses meus 12 anos de trabalho com instituições como o Sebrae, o MDA (Ministério de Desenvolvimento Agrícola), os governos dos Estados e algumas empresas privadas como o Empório Beraldin, por exemplo, eu não acho difícil de realizar um projeto como este, de jeito nenhum. O projeto é na verdade um caminhão-escola com oficinas instaladas sobre rodas, caminhão que viaja por esse Brasil afora, juntando as mulheres, divulgando seus trabalhos, comercializando seus produtos, reunindo um real e vasto banco de dados e principalmente levando alegria a este povo brasileiro. [E aqui muitas risadas tipo já pandemônio na sala, a Liana rindo e perguntando se eu sabia como é que, nos momentos de aguda inspiração nas oficinas, no momento de 'rodar a baiana', o Renato era chamado... e aí a revelação: o Silvio Santos dos artesãos do Brasil. Renato concorda dizendo que realmente fica 'tomado' nessas instâncias, e nossa conversa acaba... pois esses meus amigos têm de imergir nas avenidas intransitáveis da nossa cidade].

Já que eu sou homem de muito falar, para me despedir deste número deixo-lhes primeiro com um comentário-tipo-prece e, segundo, com um voto de solidariedade.

Peço à força dos destinos que as instituições que apóiam o Renato se sensibilizem não apenas pelo aperfeiçoamento da situação do artesanato brasileiro, mas que igualmente se sensibilizem por um mapeamento de um artesanato de resistência, genuíno, que de certo habita o Brasil todo. Já que estas instituições fazem embrenhar o Renato por esses tantos Estados, que elas se sintam inspiradas em alargar o conjunto de atividades desses profissionais para que eles possam pinçar e

registrar o exímio conjunto de conhecimentos que certos artesanatos brasileiros possuem... e que nos façam verter essa história, essa prática, esse banco de dados. Cito com calor um documentário que assisti sobre os processos de resgate na confecção de cuias desenhadas no Pará. Essa cuia, utensílio indispensável na dia-a-dia do Pará, nos chega de um conhecimento de origem indígena: é um produto feito do fruto da cueira, árvore baixa e verdejante, lustrada com um verniz permanente que é fixado com urina fresca e exclusivamente feminina. O documentário mostra uma inesquecível operação do saber. Cobrindo uma infinidade de momentos do processo de feitura das cuias, desde os desenhos estampados chamados rascunhos, a conversa do não envolvimento com medo de azarão ou feitiço que essa técnica trazia para homens, até os pincéis de pena de galinha como instrumentos da pintura, tudo no processo mostrado era precioso, preciso e adequado e... tudo era de babar de lindo. Desejo para o futuro dos produtos do artesanato nacional uma imersão mais fresca e renovada nas palavras de ordem do artesão local, o nativo, os seus desenhos, suas histórias e simbologias... tanto quanto desejo ver neles retratado uma assimilação refrescante e uma hibridização voraz das informações da cultura do produto comercial contemporâneo, informações às quais produtos e artesãos estão simultânea e inexoravelmente atrelados. Sinto que o artesanato nativo de nossos Estados, e justamente naquilo que ele tem de "possivelmente" mais ingênuo e simples em seu *design*, merece um registro histórico-processual competente, procedimento que acumulará vantagens para esse artesanato-produto na administração e na gerência de sua "luta" por mercados. Esses nossos encantamentos, como os revelados nas informações organizadas sobre as cuias do Pará, têm de aparecer na difusão do produto artesanal. Tudo para evitar o risco de virmos a saber o artesão se dedicando ao seu fazer considerando preferencialmente gostos e representações de Brasis de *lounges* de aeroportos internacionais ou de *stands* de feiras comerciais, em que o verniz do design contemporâneo pode correr o risco de encobrir, indelével, a vida emocional e simbólica dos sujeitos e de seus objetos.

E o meu voto de solidariedade vai para o Renato: "querido amigo, dê aqui a mão para dentro da lista daqueles que, apesar de muito trabalho, navegam em finanças movediças". Mas o importante, Renato, é que na sua excelente condição de tecelão-professor-consultor-animador você terá a oportunidade de alertar os muitos cidadãos com quem você cruza que os espaços de ganhos estáveis, de profissões para a vida toda e de mercados seguros viraram fumaça civilizatória: a ginga hoje não cessa. Salve-rainha mãe dos acrobatas: na corda bamba estão inúmeros artistas mas... tudo indica que enquanto nos restar ervilha, ovos e arroz integral os diálogos serão mantidos, os conhecimentos trocados e vamos atravessar de um precipício a outro cantarolando.

Nesta edição, adeus: eu lhes deixo com as memórias das visões do Renato... agora e sempre.

