

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

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

História da Farma Brasil (FR)

## Representando a indústria farmacêutica

História de [José Augusto Pinto](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 00/00/0000

---

História da Farma Brasil

Depoimento de José Augusto Pinto (entrevista de vídeo)

Entrevistado por Cláudia Leonor G. Oliveira e Solange da Cunha Ramos

Estúdio Telecentro

Rua Fiandeiras, 465

São Paulo, 9 de novembro de 1995

Realização Museu da Pessoa

Entrevista FR\_HV001

Transcrito por Rosália Maria Nunes Henriques

Revisado por Bruna Ghirardello

P/1 - Bom, eu queria começar a entrevista, pedindo pro senhor falar o nome completo do senhor, local e a data de nascimento.

R - Pois não. O meu nome é José Augusto Pinto, nasci na cidade de São Paulo, no dia 29 de novembro de 1921.

P/1 - Certo. Senhor José Augusto, o nome dos pais do senhor?

R - Francisco Augusto Pinto e Cacilda Brasileira da Silva.

P/1 - Certo. O senhor sempre morou em São Paulo?

R - Não. Eu fui para o Rio de Janeiro com um ano e meio de vida aproximadamente e só voltei com trinta e dois anos do Rio de Janeiro. A minha formação é toda carioca e defendo muitos os cariocas porque o carioca, às vezes, é injustamente acusado de malandragem, mas não é o carioca, é que o Rio é a capital dos malandros. Então o Rio une malandros nacionais e internacionais.

P/1 - Certo. Quais as lembranças marcantes da infância do senhor?

R - As lembranças marcantes da infância eu acho que são aquelas que todos os adultos tem, dos bons momentos, quem teve a felicidade de ter bons momentos na infância, né? Eu já comentei na parte do áudio que eu fui aluno da mãe do Noel Rosa, eu já fui pra escola alfabetizado, que eu tive o privilégio de conhecer o Noel Rosa ainda ginásiano, compondo as suas primeiras músicas inclusive um samba que teve muito sucesso no carnaval "Com que roupa?". E dona Marta, mãe dele, foi a minha professora no primário. Guardo também boas recordações quando ingressei no Colégio Pedro II do Rio de Janeiro, externato. E era um colégio que tinha professores muitos bons, era inclusive considerado na época o colégio padrão para os demais ginásios do Brasil. Tive professores ilustres, o meu português é bastante razoável porque eu tive dois professores de português bastante exigentes, José Oiticica e Antenor Nascentes, os dois, eu não sei qual dos dois era o mais exigente. Tive a sorte também de ter em outras matérias outros professores excelentes dos quais guardo saudosa memória.

P/1 - Certo. O senhor comentou que os alunos do colégio do senhor costumavam paquerar as meninas da Escola Normal?

R - É, do Instituto de Educação. Havia uma rivalidade porque o Colégio Militar levava uma vantagem, vamos dizer, estratégica, ele ficava mais perto do Instituto de Educação que era na Rua Mariz de Barros no Rio de Janeiro. Então eles ficavam com mais chance de se aproximar das normalistas, nós do Pedro II que já ficávamos no centro da cidade, bem mais distante não tínhamos essa facilidade de acesso. E havia uma rivalidade entre os dois colégios que eram os dois principais colégios do Rio de Janeiro na época, que de vez em quando se manifestava através assim, principalmente nos, vamos dizer, nos jogos esportivos, quando havia um jogo de futebol ou de basquete, havia sempre assim um clima um pouco mais quente do que o normal.

P/1 - Certo. Agora a gente indo um pouco mais pra frente, eu queria que o senhor falasse quando e como foi que o senhor entrou na Johnson.

R - Eu entrei na Johnson no dia 1º de abril, é verdade! De 1949. Entrei no Rio de Janeiro e essa data de 1º de abril tem uma conotação, uma coincidência surpreendente na minha vida profissional. Eu diria que 90% das minhas promoções ou mudanças de local de trabalho ocorreram sempre no dia 1º de abril. Quer dizer que esse dia que é considerado o dia do logro, no meu caso, em particular é uma data muito auspiciosa. Eu entrei no Rio de Janeiro, fui admitido diretamente pelo senhor José Gimenez Sanches que na época era o gerente, o título era supervisor geral. E trabalhei no Rio de Janeiro para Johnson de 1949 até 1951, dois anos e meio, depois me desloquei, fui trabalhar em outra empresa farmacêutica, a Pfizer, que é uma empresa muito grande também, especializada em antibióticos, que na época nem existia no Brasil, ela existia através de uma empresa que a representava, era a Forzland Laboratórios. E retornei a Johnson em 1953 no dia 1º de abril, quando eu voltei do Rio para me radicar em São Paulo.

P/1 - Certo. Quando o senhor foi admitido qual era a função do senhor?

R - Eu era... o título era Chefe de Divisão, mas eu era o Gerente ou Supervisor para o Distrito Federal na época e o estado do Rio de Janeiro, essa era a minha função. Eu desenvolvia os elementos que eram contratados pela empresa no sentido de que eles fossem devidamente qualificados para fazer visitas médicas e efetuar vendas.

P/1 - Certo. Anteriormente o senhor já tinha trabalhado como vendedor propagandista?

R - Já tinha trabalhado, desde o meu tempo de estudo na universidade eu trabalhava à tarde porque pela manhã, eu tinha as manhãs comprometidas no estudo. Então eu já tinha uma tarimba bastante grande, depois eu fui full time porque eu abandonei os estudos e quando a Johnson foi me buscar no mercado de trabalho eu trabalhava para um laboratório de origem franco-brasileiro, o laboratório Espazil onde deixei muitos amigos.

P/1 - Certo. Quando o senhor veio pra São Paulo o que é que o senhor passou a fazer efetivamente?

R - Eu passei a responder por uma região de um território enorme e um potencial extraordinário. Eu fiquei com todo o estado de São Paulo, norte do Paraná, Triângulo Mineiro, Goiás e Mato Grosso. Quer dizer, isso eu não sei, mas deve ser um terço da Europa, aproximadamente. (risos)

P/1 - Senhor José Augusto, se eu não me engano da outra vez que a gente conversou, o senhor comentou a respeito de uma caixinha de multa.

R - É. Foi uma iniciativa que eu tomei porque é muito desagradável em alguns casos funcionários que tinha mais idade do que eu estarem sendo chamados atenção por chegarem atrasados. Então eu instituí isso no Rio e trouxe essa prática também para ser aplicada em São Paulo. Era uma caixinha de multas que os funcionários quando chegavam atrasados tinham que pagar uma multa de um certo valor muito razoável, diga-se de passagem, mas que pesava no orçamento de todos. E com isso eu não precisava ter o trabalho de chamar atenção dos atrasados porque os próprios colegas pegavam o retardatário e cobravam: "Olha a caixinha!". Então foi assim que eu consegui sanar e fiz todos os meus funcionários com a melhor boa vontade da parte deles, um padrão de pontualidade.

P/1 - Certo. E o dinheiro da caixinha depois ele podia ser usado pra quê?

R - O dinheiro da caixinha era acrescido de contribuições mensais para evitar que quando um funcionário precisasse de uma determinada importância não tivesse que recorrer a bancos ou até mesmo a agiotas, eventualmente. Então aquele dinheiro da caixinha era movimentado em favor dos funcionários que recorriam pra tirar empréstimos e tudo mais, né? E no fim do ano havia divisão proporcional entre todos eles, dos juros porque o empréstimo tinha um pequeno juros e mais as multas que entravam, assim como uma espécie, nos dias de hoje, de correção monetária. (risos)

P/1 - E qual era a receptividade dos funcionários assim..

R - A melhor possível porque todos lucravam e com isso foi um, volta a dizer, foi uma forma que eu encontrei, muito feliz de incrementar a pontualidade. Talvez outras pessoas tenham tido a mesma lembrança do que eu, eu não tenho conhecimento. Mas foi a melhor forma que eu encontrei.

P/1 - Certo. Eu queria que o senhor falasse um pouco a respeito dos principais produtos da Johnson, da Divisão Farmacêutica nessa época.

R - É. Eu vou me permitir porque na parte do meu depoimento em áudio eu deixei de mencionar uma iniciativa em que a Divisão Farmacêutica da Johnson merece um grande destaque. No ano de 1950 e início de 1951 nós começamos a divulgar entres os hematologistas, os responsáveis por laboratórios de análise e os obstetras a importância do fator Rh em obstetrícia e nas transfusões de sangue. O fator Rh que vem justamente essa designação de Rh, porque são as duas letras iniciais do macaco Rhesus, era um assunto bastante pouco conhecido. E como a Johnson começou a

produzir reagentes sanguíneos tanto para determinação do grupo sanguíneo, como para determinação do fator Rh, nós tínhamos um interesse muito grande que o assunto fosse fartamente divulgado, principalmente entre os obstetras, porque os hematologistas já tinha um certo conhecimento do assunto e aqueles que eram responsáveis por transfusões de sangue notavam que, muitas vezes, malgrado a compatibilidade do grupo sanguíneo, o receptor apresentava reações inexplicáveis. Então havia além do grupo sanguíneo, um outro fator responsável por essas reações. E foi aí então, a Johnson tinha um consultor na área internacional, doutor Philip Levine, que era uma sumidade neste assunto, ele começou a fazer trabalhos e a divulgá-los no Estados Unidos, no mundo todo. E aqui no Brasil o pioneirismo foi da Divisão Farmacêutica da Johnson mostrando que essa incompatibilidade também se apresentava na gestação quando o pai era Rh+ e a mãe Rh-, da mesma maneira que nas transfusões. O problema era o Rh+ que sensibiliza o Rh-, essa sensibilização poderia ser provocada, vamos assim dizer, por uma gestação que não era levada a bom termo, muitas vezes, uma gestação interrompida ou por uma transfusão anterior em que o doador fosse positivo e o receptor negativo. Então era o princípio do antígeno e anticorpo, o fator Rh+ atuava como antígeno e criava anticorpos no organismo do Rh- e isso era prejudicial para uma eventual segunda transfusão e muito mais prejudicial para uma gestação de mãe Rh- que a criança nascia com a chamada anemia hemolítica do recém nascido. E num casos desses fazemos testes por antecipação pré-gestação ou durante a gestação os médicos já estavam preparados para qualquer problema com que se deparasse após o parto. E aí a solução era fazer uma ex-sanguínea transfusão que era a substituição total do sangue do recém nascido por a idêntica quantidade do sangue de um Rh-, dessa forma evitava-se que a criança fosse portadora de anticorpos.

P/1 - Qual foi a reação dos médicos obstetras quando começou a ser divulgado isso aí?

R - Os médicos obstetras aceitaram muito bem mesmo porque nós tínhamos uma documentação muito farta, tínhamos o nome do Philip Levine, que era uma sumidade nessa área como já falei. Tínhamos um consultor aqui no Brasil, doutor Humberto da Costa Ferreira que nos acoplava nesse trabalho de divulgação de uma maneira muito efetiva e sob orientação dele, nós fizemos no Brasil um filme denominado "Fator Rh" e eu, muitas vezes, incursionando ou excursionando depende aí do sentido, eu levava esse filme com projetor e tudo, era uma parafernália enorme pra exibir particularmente nos centros menos desenvolvidos, onde os médicos não estavam tão atualizados como nos grandes centros.

P/1 - Certo. E quais outros produtos que o senhor lembra assim, os campeões de venda, os mais importantes?

R - Nós tivemos produtos muito bem sucedidos. Quando eu ingressei na Johnson em 1949 a linha era modesta, tão modesta que às vezes eu visitando médicos alguns deles me perguntavam: "Mas a Johnson tem medicamento? Eu conheço gases, esparadrapos, né, essas coisas todas". Então nós pondéramos: "A Johnson tem uma linha não muito grande, mas uma linha muito efetiva e de muito respeito, de muita credibilidade". E pouco a pouco nós fomos ingressando nesse mercado altamente competitivo que é o mercado farmacêutico, não só no Brasil, mas em toda parte do mundo, a competitividade é enorme. E campeões de vendas, que nós podemos chamar, nós temos, por exemplo, o caso da Vagi-Sulfã, que o nome já dá uma idéia do que é pra indicado e foi um produto que foi muito bem recebido pela classe médica, nós tivemos... mas a Vagi-Sulfã era especificamente para o campo do ginecologista e obstetra e os clínicos gerais que é uma especialidade que, com o decorrer do tempo, ela foi praticamente desaparecendo. O médico da família, o médico que fazia tudo sem exigir essa quantidade de exames que hoje quando a gente vai ao médico é exigida, né, os médicos ficam de uma maneira geral procurando fazer um diagnóstico e quando eles não chegam a uma conclusão eles dizem: "É uma virose". Naquela época não tinha essa escápula. (risos) Então os clínicos atendiam também senhoras e tinham um terreno muito bom para a Vagi-Sulfã. Na pediatria, nós fomos pioneiros no lançamento do Hydrax. O Hydrax era um hidratante para ser preparado e hidratar crianças e eventualmente até adultos se fosse o caso, mas particularmente crianças. Porque até o surgimento do Hydrax, o que havia é que os médicos tinham que formular e as fórmulas eram geralmente ou soro de Ringer, ou soro de Pernetta, eram aviadas na farmácia e as crianças tomavam esses soros para se hidratarem, nessas chamadas gastroenterites, diarreias de uma maneira geral, vômitos de crianças, principalmente até dois anos de idade, há uma necessidade que hoje é mais do que reconhecida de uma hidratação o mais rápido possível. E quando lançamos o Hydrax, após minuciosos estudos que foram feitos no Hospital das Clínicas de São Paulo, inclusive com a colaboração do doutor José Vicente Martins Campos, o Hydrax se consagrou, não havia mais necessidade de formular, o produto era adquirido e apenas teria que ser dissolvido em água filtrada e fervida para ser administrado às crianças. Foram produtos de grande impacto e de ótima receptibilidade. Tivemos também um antianêmico, o Rarical que se trata de cálcio ferroso, cálcio e ferro numa só molécula que inicialmente foi lançado em forma única exclusivamente de Rarical, ou seja, cálcio e ferro e posteriormente tivemos um acréscimo de uma apresentação com vitaminas que até hoje está no mercado, Rarical com Vitaminas em duas apresentações: drágeas e suspensão para uso infantil. O Rarical é um produto consagrado.

P/1 - Até hoje, né?

R - É, até hoje é um produto... inclusive quando nós dizemos consagrado é um produto que não só merece o receituário médico mas que muitas vezes é procurado até espontaneamente pelo consumidor. Tivemos também produtos outros que foram surgindo, foram crescendo, é muito curioso hoje em que a pílula está consagrada, nós tivemos a nossa pílula também, o Novulon. Mas antes da pílula já na época que eu ingressei na empresa, nós tínhamos um produto que era uma geléia espermecida com o nome de Jonconol mas como havia um falso puritanismo naquela época e principalmente os médicos mais assim religiosos, religiosos no sentido de clericais não aceitavam a anticoncepção nós promovíamos o produto para higiene íntima feminina. Mas o produto, na realidade, servia para essa higiene íntima feminina porque ele tinha um Ph compatível com a vagina e restaurava o Ph, a flora normal da vagina mas ele principalmente atuava como anticoncepcional, mas essa palavra era tabu.

P/1 - E quando o Novulon chega ao Brasil o que é que...

R - Nós não fomos o primeiro a lançar a pílula no Brasil mas o nosso Novulon teve uma aceitação muito boa, nós apresentamos em diversas dosagens e foi um produto também que teve a sua fase, a sua época. Depois começaram a surgir concorrentes com dosagens menores, com novos estrógenos, não é? Hoje a concorrência é muito grande e a nossa posição no mercado honestamente eu não sei lhe dizer nos dias de hoje qual é, isso quem poderá dizer melhor do que eu é o Saliba.

P/1 - Certo. Senhor José Augusto, eu queria que o senhor fizesse uma avaliação da trajetória profissional do senhor dentro da Farma.

R - A minha trajetória foi uma trajetória que eu tive que dedicar o melhor dos meus esforços, o melhor da minha capacidade de trabalho. E eu me sentia gratificado cada vez em que eu merecia uma promoção ou cada vez em que um dos integrantes da minha equipe era aproveitado para uma posição de maior responsabilidades porque eu não acredito em trabalho individual, o trabalho produtivo, o trabalho que gratifica é o trabalho feito em equipe. E o dirigente da equipe ele tem que ser um denominador comum da equipe, ele tem que saber dividir os sucessos e assumir às vezes os eventuais insucessos, os insucessos a gente assume individualmente, os sucessos a gente divide. Então como eu encontrei, tive a felicidade de encontrar colaboradores que até hoje merecem a minha admiração como seres humanos, como profissionais de reconhecida capacidade, eu tive a felicidade de vê-los dentro da Johnson ou fora da Johnson assumirem postos de grande responsabilidade e se saírem airosoamente dessas posições. Ainda dentro da farmacêutica eu tive ensejo de participar, de ingressar, digamos assim, em entidades de classes, associativas. Eu fui dirigente da Abifarma, Associação Brasileira da Indústria Farmacêutica, existente até hoje, acho que quando eu ingressei era simplesmente Abif, depois Abifarma, foi uma fusão para se evitar conflitos de interesses entre nacionais e multinacionais, foi um trabalho de pacificação que mereceu também muita atenção da minha parte. Eu fui presidente por três mandatos de Abifarma e fui muito bem sucedido porque mereci o respeito e a colaboração de todos aqueles que trabalharam comigo e até hoje tenho trânsito livre em toda a indústria farmacêutica, graças a Deus.

P/1 - Certo. Falando mais assim do dia-a-dia do senhor hoje. O senhor continua trabalhando...

R - Eu continuo em atividade e para satisfação minha a minha atividade no momento é em relação ao trabalho de consultoria e assessoria que eu faço pra divisão OTC, que é uma nova divisão da Johnson & Johnson. Então eu continuo em contato diário com antigos companheiros de trabalho, com muita gente nova em que se vê gente de valor, gente esforçada e pra mim essa atividade é altamente gratificante. Eu digo que sou um homem premiado pela vida, graças a Deus, outra vez. (risos)

P/1 - Está ok, senhor Augusto. O senhor deseja falar mais alguma coisa?

R - Não, eu acho que nós já debatemos tudo que havia de falar, né, para ser falado e eu agradeço essa lembrança do meu nome, hoje até brincaram comigo: "Você está virando peça de museu!" (risos) Quando eu disse: "Estou no Museu da Pessoa". Eu digo antes "Ah, sim, né, vamos virar uma peça de museu!". (risos) Mas que seja olhada com respeito já é alguma coisa. Muito obrigado a vocês!

P/1 - Nós é que agradecemos.

P/2 - Nós é que agradecemos. Muito obrigada!

R - Saiu bom?

[Fim da entrevista]