

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

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

## Um homem de espera

História de [José Manoel Ventura](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 31/10/2019

---

Farma Brasil

Depoimento de José Manoel Ventura (entrevista de vídeo)

Entrevistado por Cláudia Leonor Oliveira e Márcia Ruiz

São Paulo, 21/10/1995

Realização: Museu da Pessoa

Entrevista nº FR\_HV010

Transcrito por Rosália Maria Nunes Henriques

Revisado por Genivaldo Cavalcanti Filho

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

R - José Manoel Ventura. Nascido em São Paulo, São Paulo mesmo, em 1º de abril de 1932. Não é mentira, é verdade. (risos)

P/1 - Os nomes dos pais do senhor e onde eles nasceram

R - Saul Alfonso Ventura, português, e Maximínia Ildefonso Ventura, portuguesa.

P/1 - Certo. Senhor Ventura, quais são as principais fatos da infância do senhor que o senhor recorda?

R - Eu não tive infância. Eu não gosto nem de lembrar a minha infância porque não tive. A minha infância não foi agradável, não por falta de dinheiro, não por pobreza. Foi porque eu não tive oportunidade de brincar, tudo que as crianças aprenderam em pequeno eu não aprendi porque só tinha uma coisa, o meu pai só via uma coisa, só trabalho e ficar dentro de casa fechado.

Eu não sei jogar futebol, não sei jogar vôlei, eu não sei jogar... Eu não sei empinar papagaio. Sei empinar papagaio porque aprendi, mas quando estava sozinho em casa, então eu não... O que a criança tem de criança eu não tive, então eu não tive infância.

P/1 - O senhor começou a trabalhar muito cedo?

R - Se for considerar o que se fazia dentro de casa, eu, com quatro anos, era quem lavava a louça, que acendia o fogão de carvão e punha o feijão pra cozinhar. Então eu sempre trabalhei.

P/1 - Certo. E como é que o senhor começou a trabalhar na Johnson?

R - Na Johnson foi em 1º de setembro de 1961.

P/1 - Quantos anos o senhor tinha e o que começou a fazer?

R - Eu tinha 29 anos. Comecei como propagandista-vendedor e estou até hoje como propagandista-vendedor.

P/1 - E como era o dia a dia do senhor, o dia de trabalho?

R - O dia de trabalho, naquele tempo... Eram outras épocas. A gente levantava de manhã cedo e ia trabalhar, pegava o ônibus, ia com a pasta pro setor. Na época, eu peguei um setor que eles consideravam de periferia, então eu ia segunda, quarta e sexta à empresa, terça e quinta eu ia direto pro setor.

Eu morava na Vila Gustavo, na Zona Norte e eu fazia... O meu setor começava na Vila Formosa e ia até Jundiapéba, na Zona Leste. Eu fazia esse setor, então dependendo do dia eu ia pra cada local, cada dia prum bairro.

Era propaganda, praticamente não mudou muito. Era a pasta com amostras, a gente fazia propaganda e vendas naquele tempo. Levava as fichas de clientes, levava-se aos médicos, a associação de médicos; visitava-se médicos, visitava-se farmácias, vendia-se em farmácias. Aquilo tudo era numa pasta grande e andava de ônibus, de bonde, de trem, de carro de boi até - eu cheguei a andar até de carro de boi, andava no que tinha.

Naquele tempo ainda tinha o bonde, de trem, de ônibus, de carona, o que a gente podia fazer a gente fazia e trabalhava.

Fazia-se uma média, naquele tempo a média de visitação entre farmácias e médicos dava mais ou menos umas seis, sete farmácias de manhã. De médico dava mais ou menos duas ou três porque os médicos eram espalhados, não havia tanta concentração de médico. A maioria dos médicos eram [em] consultório, não havia clínicas que nem hoje, conveniadas; essa coisa não existia. Então eram médicos, consultórios, hospitais, pronto-socorros, postos de saúde e posto de puericultura. Era isso que a gente fazia.

P/1 - Na época já se visitava farmácias também?

R - Farmácia a gente visitava, hoje não se visita. Hoje só se faz a propaganda no médico, não se vende em farmácias, é vendida por distribuidor. Na época, se vendia. Quando eu cheguei ao meu setor tinha cem, 110 farmácias pra ser visitadas.

P/2 - E como era a forma de trabalhar com o médico e a farmácia? Existia uma diferenciação na forma como o senhor abordava?

R - Existia. Com o médico a gente trabalha fazendo a promoção do produto, então a gente fazia a propaganda através de literaturas, de amostras pra que se conseguisse o receituário. E na farmácia a gente ia vender o produto, ia tirar o pedido do produto; aliás, a gente não fazia demonstração nenhuma, a gente pegava. Hoje não existe mais esse tipo de venda.

Naquele tempo existia venda com bonificações, então a gente vendia... Por exemplo, chegava para um farmacêutico; tinha sempre um médico perto que a gente sabia que receitava, então a gente dizia: "O fulano de tal, doutor tal, está solicitando isso, chegou tal." O médico me via lá:

"Mande-me cem unidades disso." "Olha, se você comprar quinhentos eu te mando 550, seiscentos." E assim a gente fazia. Ele comprava quinhentos e a gente mandava a bonificação; a gente depois forçava a venda porque tinha uma cota a cobrar e a gente tinha prêmios.

No tempo em que eu entrei lá a gente ganhava por comissão. Tinha um mínimo garantido e o resto era comissão sobre vendas, então quanto mais a gente vendesse mais a gente ganhava. E por sinal, naquele tempo se ganhava muito bem, muito melhor do que hoje. Se pegar o salário da época e converter pra hoje eu deveria estar ganhando mais ou menos uns... Atualmente, deveria estar ganhando umas três vezes mais do que eu ganho.

Era isso. A diferença é essa: no médico a gente não vendia. A gente vende no médico, mas vende a ideia. Na farmácia a gente vendia o produto, era a venda concreta. Quando vocês vão pra vocês venderem o seu serviço: "Olha, nós temos isso e isso." Agora quando vocês vêm aqui, vocês estão fazendo o concreto comigo, não é verdade? A gente fazia isso também.

A propaganda é isso, a gente vai e vende a ideia pra que o médico receite. Apresenta o que é o produto, qual é a indicação dele, para que serve, qual é os estudos que tem, que provaram que o produto serve pra esse item, faz isso. Isso que nós fazíamos mostramos através de documentação científica, que o nosso produto é melhor do que o outro porque é original, é produção nossa própria, tudo isso que faz; o médico e receita e a gente vende na farmácia. Hoje nós não vendemos mais, hoje se vende por distribuidoras, então é isso. Até dois anos atrás, um ano atrás ainda se vendia em algumas farmácias, agora não se vende mais.

P/2 - Por que a Johnson parou, a Farmacêutica parou de trabalhar com a venda na farmácia?

R - Não é o farmacêutico que parou. Pra empresa é mais interessante ter distribuição, porque ela paga uma porcentagem pra distribuidora e a distribuidora apresenta. São problemas de indústria que acontecem. Por exemplo, pra Johnson vender, pra ela chegar numa farmácia... A senhora é proprietária da farmácia: "Me manda três unidades, me manda uma dúzia de...", não é interessante. Ela teria que ter embalagens de embarque; a mínima embalagem de embarque seria no mínimo vinte, trinta unidades, nem todas as farmácias compram assim. Então ela vende de uma vez só pra distribuidora, para as distribuidoras porque são várias e essas distribuidoras abastecem as farmácias, é muito mais prático.

E pra nós não interessa... Pra nós, hoje, com o número de médico que tem, com o número de produtos que nós temos, com a própria evolução do remédio, é mais interessante nos dedicarmos somente a propaganda porque nós estamos conseguindo a venda, nós estamos vendendo no médico para que ele receite. Nós podemos dar maior assistência ao médico, maior prestação de serviços porque nós não vamos só ao médico solicitar a receita, nós também prestamos serviços a ele. Nós levamos conhecimentos a ele de produtos, às vezes damos alguns livro de conhecimentos - tem ali um que nós distribuimos, eu deixei aí: "O ABC da Alergia".

Nós levamos, nós temos... Por exemplo, agora estamos com um projeto que chama-se "Saúde no Trabalho". A gente vai ao médico da indústria. A gente tem fitas de vídeo de primeiros socorros que o médico, quando ele faz esse \_\_\_\_\_ ele passa, nós emprestamos a fita pra ele. E várias outras prestações de serviços: às vezes o médico solicita uma quantidade de amostras pra levar prum asilo, a gente arruma; outras vezes ele solicita um auxílio pra fazer uma festinha de APM.

Nos congressos nós estamos sempre. Prestamos serviços, levamos brindes, temos brindes que damos pra médicos. Ainda agora há pouco demos um relógio prum médico. Ele fez um trabalho pra nós, nós prometemos e levamos um relógiozinho. Agora chega o fim de ano: nós damos agenda, damos calendário, então prestamos serviços além da propaganda - é lógico, em troca de alguma coisa e a troca que nós queremos é o receituário dele.

Hoje, pra se visitar farmácia seria muito, teria que ter duas forças de venda, como tem os distribuidores que trabalham com isso. Então a gente tem hoje só a força de propaganda que é mais hoje, pra nós... Pro laboratório o que interessa mesmo é o receituário. Se não houver o receituário não há venda, estamos colhendo o receituário e é isso.

P/1 - Senhor Ventura, eu queria que o senhor falasse um pouco a respeito do treinamento que os vendedores recebiam. O senhor me mostrou

uma série de materiais que o senhor tinha que ler pra argumentar...

R - Nós recebíamos - não, nós recebemos até hoje. O propagandista é uma pessoa que tem que estar sempre atualizada da parte de medicina, na parte nossa que faz parte da medicina, é importante. Um tempo atrás, nós diríamos: "O produto serve isso porque a ação dele é essa, essa e essa". Depois, em outros estudos comprovando que a ação dele tem mais alguma coisa de importante, se nós não soubermos isso não vamos nunca estar práticos. Então nós aprendemos, nós temos pastas de trabalho; são pastas de estudo que nos ensinam como é, nós somos obrigados a falar com o médico. Nós vamos falar em vaginose, se eu falar vaginose para uma pessoa comum ele não sabe o que é, mas eu sou obrigado a saber pra falar pro médico, vaginite a mesma coisa. Eu falo em anticoncepcional, muita gente não sabe nem o que é anticoncepcional, se bem que hoje está bem divulgado. São termos que a gente tem pra saber, então a gente é obrigado estar prático com o médico. Às vezes conversa com o médico de igual para igual; muitas vezes a gente olha receita de médico e dá risada porque acha que não está certo, a gente conhece.

Então é isso que a gente vê. A gente é obrigado a estudar, então a gente tem conhecimento de anatomia, fisiologia, por exemplo; vocês são umas belezas, mulheres são as coisas mais lindas que existem no mundo, mas o que são de complicadas pra gente estudar! (risos) O que vocês atrapalham a vida da gente pra estudar, vocês complicam. Deus me livre, são as melhores coisas do mundo, mas tem isso. Nós temos que estudar, temos que saber a anatomia, fisiologia e patologia todinha de vocês.

Ainda agora mesmo, pra produtos que estivemos lançando nós estivemos estudando tudo de vocês. Ainda falei: "Puxa, um produto..." Nós vamos lançar no ano que vem, vai ser pra reposição hormonal. Eu estava conversando, chegou uma amiga da minha mulher: "O que você está estudando aí?" Eu disse: "Estou estudando vocês que são complicadas pra chuchu, o que está me dando trabalho pra aprender." Vocês tem uma quantidade de hormônios que nós não temos, os hormônios em vocês fazem uma porção de rolo que não fazem em nós. (risos) A gente tem que estudar, tem que conhecer isso. Conhecer e além de tudo tem que conhecer os termos técnicos, os termos médicos, então é isso que nós temos, treinamentos nós temos constantemente, nós não paramos nunca de treinar.

Nós tivemos uma semana em reunião agora em Atibaia, uma semana inteirinha no hotel. Foi só treinamento, estudando, aprendendo, sabendo porque e dando... Nesses treinamentos, nessas reuniões tem os gerentes de produtos que vêm, mas a gente leva também o conhecimento do campo pra eles, porque muitas vezes as coisas que eles falam: "Olha, isso não dá certo por causa disso." Então eles também ouvem a gente, o treinamento é de ambas as partes.

A gente leva o material de outros laboratórios porque não é a Johnson que é o bom, tem vários laboratórios bons - a Johnson é um dos bons, mas a gente tem os concorrentes. O que a gente faz? Quando a gente vê um material interessante, uma literatura, um lançamento de produto interessante a gente coleta o material e manda lá pra dentro, que é pra eles também observarem. Mesmo esse produto que vamos lançar, [há] pouco tempo eu mandei um material que a Valéria ficou encantada: "Olha, esse material que você mandou é espetacular", eu consegui. Isso às vezes a gente consegue por debaixo do pano, mas faz.

São coisas que a gente faz porque no nosso serviço... O nosso serviço não é só chegar, carregar pastinha e visitar médico; não, nós estamos vindo em volta uma porção de coisas. Eu tenho que saber no meu setor quantas indústrias tem, quais são as melhores, até a população, dos limites. Se você me perguntar os limites de Guarulhos eu te digo todos, vive a custa de quê, qual é a coisa. Porque às vezes não adianta chegar um produto, levar prum lugar que não vai ter saída porque é caro. Tudo isso nós temos que ver.

O propagandista é que nem eu ouvi um professor uma vez dizer, um professor de vendas que ele esteve como propagandista: "O propagandista é um homem de observação e de espera, sempre." Um professor de vendas há muitos anos, em 63, o professor Whitaker, foi dar uma aula de vendas pra nós. Ele disse que pra dar uma aula de vendas ele teve que entrar num laboratório; ele foi trabalhar no laboratório e mandaram ele sair com um rapaz lá no Norte. Naquele dia que saiu com o rapaz no Norte, o rapaz tinha que falar com um professor da faculdade de todo jeito lá de Recife, não podia sair aquele dia sem falar com ele a respeito do negócio. Ficou lá. Chegou, o professor passava e o camarada esperando: "Professor..." "Um minutinho só." "Professor..." Ele disse: "Eu fiquei quarenta, cinquenta minutos, uma hora, duas horas; eu já estava chateado e o rapaz ali, com a paciência de Jó, esperando."

Disse que chegou uma hora ele falou assim, esse professor perguntou: "Puxa, mas isso é ideia, meu filho?" O propagandista disse: "O propagandista é um homem de espera. Ele espera que o médico atenda, espera que o supervisor entenda, ele espera que o gerente o conheça; espera que a firma paga bem, espera que a mulher também entenda a vida dele e ele nunca consegue nada disso." (risos) A verdade é essa.

P/1 - Senhor Ventura, eu queria que o senhor falasse um pouco quando a gente estava conversando... Na atenção que a Johnson, a Farma tem com o funcionário, que vai muito além de salário e...

R - É, eu sempre costumo dizer que o salário é importante, mas não é só o salário. Nesse ponto eu me sinto orgulhoso da empresa que trabalho. Se não sentisse, não estaria lá tanto tempo mas a Johnson, além de empresa é muito humana. Ela dá uma assistência médica para os funcionários muito boa, ela assiste, eu tive.

Eu vou citar um caso meu: no ano passado eu fiquei cinco meses afastado por problemas de doenças, acabou em duas semanas. Durante esses cinco meses eu recebi os meus salários integralmente. Além do mais, quando fui internado foi feito um orçamento de 36 milhões de cruzeiros pra minha cirurgia e eu não tinha esse dinheiro. O meu filho foi numa segunda-feira à tarde falar sobre isso e na quarta-feira de manhã os 36 milhões estavam na minha conta pra pagar e eu não precisei reembolsar nada.

Nessa mesma ocasião tinha uma colega nossa que tinha pouco tempo de casa, eu acho que tinha o quê? Tinha pouco tempo de casa... O pai dela ficou com câncer, naquela fase que vai e não vai. Ela tinha toda a liberdade nesse tempo de trabalhar o dia que precisasse; o dia que precisava com o pai ia e ficou assim.

Agora, em janeiro desse ano, eu voltei das férias e uma outra colega nossa... Soubemos que o marido dela estava desenganado pelos médicos - três meses de vida só, com câncer generalizado. A primeira coisa que falaram pra ela foi o seguinte: "Primeiro cuida do teu marido, depois pensa no trabalho." Ela não ficou parada em casa porque ela dizia: "Não adianta, a minha sogra está lá e eu não tenho nada o que fazer." Mas ela trabalhava a hora que queria, voltava a hora que queria pra cuidar do marido. Está trabalhando na empresa agora; o marido morreu mesmo, morreu quatro, cinco meses depois. Está lá, essa outra Bianca, do pai dela, também está trabalhando e outros colegas.

Eu tenho colega que morreu o ano passado, mas que trabalhou na Johnson há muitos anos. Ele ficou um ano e meio hospitalizado no Hospital das Clínicas. Ele teve um acidente de carro e ficou hospitalizado, perdeu a mulher e a irmã, ficou com as crianças pequenas. Foi em 73 e eu fiquei encarregado de tratar a família dele porque nós eramos muito amigos. Eu fiquei cuidando da família dele, da sogra e das filhas, quer dizer, eram

duas pessoas praticamente que não estavam produzindo o que deviam produzir.

Ele estava no hospital, passou um ano e meio inteirinho. Ele era supervisor, os aumentos que todos os funcionários teve ele teve, recebeu integralmente. E eu sei porque eu fui testemunha. Eu cuidei dos filhos dele, o que precisava fazer eu chegava e dizia: "Olha, eu preciso levar o filhos do Gama no médico." "Pode ir." Eu saía do meu serviço e ia levar.

São coisas que eu acho que valem mais às vezes do que o salário, porque isso é uma assistência que você tem. Uns anos atrás a minha mulher teve um probleminha, ficou internada na UTI. O meu supervisor mandou eu ficar em casa, eu falei: "Não, eu não vou ficar em casa. Ficar em casa fazendo o quê?" Mandaram, foram lá no hospital ver se a minha mulher estava [sendo] bem atendida; se não estivesse, mudavam. Eles são assim: se eu chegar com a minha mulher, estiver doente num hospital e acharem que o hospital não está bom eles a tiram do hospital, põem em outro.

P/1 - O senhor comentou que quando o senhor entrou na Johnson a sua esposa recebeu uma cartinha...

R - É. Essa carta - não é uma cartinha, era uma cartona. Eu procurei, mas não achei em casa. Ela tinha mais ou menos umas dez folhas do tipo de papel almaço escrito e essa carta... Se a mulher seguisse tudo que estava ali o homem vivia às mil e um maravilhas, não tinha nada. A mulher não podia achar nunca que o homem estava em bagunça, que estava em farrá; o homem era o mais honesto do mundo, só estava trabalhando pra Johnson. A carta era uma beleza. (risos) Eu perguntei e a minha mulher falou: "Eu não sei onde está." Se eu achar um dia eu trago porque o livro não vai sair já, então ela disse que ela ainda vai procurar.

Tinha essa carta que todas as esposas recebiam. Era uma carta grande, ia dizendo que a mulher tinha que cooperar com o marido, que o marido estava trabalhando numa empresa que era assim e que esse trabalho exigia do marido isso e isso e uma porção de coisas. Então o homem podia pintar o sete, a mulher não acharia ruim porque estava trabalhando pra Johnson. (risos)

P/1 - E o senhor comentou também dos presentes...

R - Ah, sim. Quando eu entrei lá... Uma época isso acabou, não sei por que. Mas todos os anos que a minha mulher fazia aniversário no dia do aniversário ela recebia um presentinho; não era uma coisa de alto valor, mas era um mimo. E a minha mulher guarda esses presentes até hoje com muito orgulho, muita satisfação. Era uma galanteria, era um camafeu, uma coisa assim; mandavam, sempre uma coisinha a minha mulher recebia. No aniversário da gente a gente recebia, no aniversário de casa recebia-se um telegrama, no aniversário natalício recebia-se um telegrama também, os funcionários. E os filhos da gente - eu acho que isso até hoje ainda existe -, até doze anos, eles recebem todo ano no aniversário um presentinho da Johnson.

A Johnson então tem isso, ela é muito humana; ela proporciona o carro pra nós trabalharmos, tudo pago por eles; independente disso, eles dão o curso de direção defensiva, volta e meia a gente recapitula esse curso. E tem incentivos pra que a gente trate bem o carro, não bata. Por exemplo, a gente roda quatro anos com o carro e depois de quatro anos eles trocam o carro; a gente tem opção de compra mas a gente compra o carro por um precinho. Se não bater durante os quatro anos paga vinte por cento do valor do carro; se bater, cada ano que bater perde dez por cento. Eu bati uma vez, vou pagar só trinta por cento. (risos)

P/1 - Senhor Ventura, pra gente finalizar a entrevista: qual é o sonho que o senhor gostaria de realizar?

R - Atualmente, eu acho que já não tenho mais sonhos. Em que sentido você diz sonho a realizar?

Eu tinha dois sonhos muito grandes pra realizar e graças a Deus a Johnson me proporcionou isso. Um era ter um aparelho de som, porque eu sempre gostei de música e eu não tinha. Quando eu fiz 25 anos, com o dinheiro que eles me deram eu comprei. Também nesse mesmo ano dos 25 anos eles realizaram um outro sonho que eu tinha, que era andar de avião. Eu tinha loucura pra andar de avião e nunca tinha andado, depois disso eu já andei umas quatro vezes, eles me proporcionaram andar de avião.

Um sonho que eu tenho é impossível: em 1º de abril de 1997 eu serei obrigado a sair da empresa porque atinjo 65 anos. É regulamento internacional, mas o meu sonho era ficar na Johnson até morrer, que nem aconteceu com a Miquelina, que morreu, trabalhou 54 anos na Johnson. O meu sonho seria esse, continuar na Johnson sempre, e acredito que da minha mulher é a mesma coisa.

P/1 - Então tá, a gente agradece a entrevista do senhor.

R - Ok.

P/2 - Obrigada.