

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Abifarma 50 anos: Indústria Farmacêutica e Cidadania (ATD)

Nas prateleiras da Drogasil

História de [Roberto Boturão](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 02/02/2005

Abifarma 50 anos

Depoimento de Roberto Boturão

Entrevistado por Claudia Leonor e Ricardo Guanabara

Local de Gravação: Estúdio EloSERVICE

São Paulo, 02/06/1997

ATD_HV012_Roberto Boturão

Realização: Museu da Pessoa

Revisado por Jader Chahine

P/1 – Vamos começar a entrevista. Vou pedir para o senhor repetir o seu nome completo, local e data de nascimento.

R – O nome completo é Roberto Boturão. A data de nascimento é dez de dezembro de 1928, nascido em Santos, no estado de São Paulo.

P/1 – E o nome dos pais do Senhor?

R – Eduardo Boturão e Maria Aparecida Tornin Boturão.

P/1 – Roberto, eu queria que o contasse para nós a história de como o seu pai veio de Portugal.

R – O que aconteceu foi que o meu avô veio de Portugal com o pai. Ele perdeu o pai na febre amarela.

P/2 – Em que ano?

R – Isso nos idos... Vovô tinha doze anos naquela época, e ele era de 1800... Não lembro bem, mas sei que vovô tinha doze anos e perdeu o pai, ficou órfão. Ele conseguiu, graças às qualidades pessoais que tinha, vencer os obstáculos, vencer na vida... Ele constituiu família, o primeiro filho foi o papai, que foi um dos fundadores da Drogasil, a maior rede de farmácias e drogarias, naquela época, da América do Sul. Agora não sei qual a posição no ranking.

P/2 – O seu avô viria para o Rio de Janeiro e não pôde ficar?

R – O papai do meu avô iria com destino para outra localidade, que eu não me lembro bem... Estando em Santos, desceu e se fixou lá, porque havia esse surto de febre amarela, quarentena... Fixou-se e, com isso... Mas morreu, faleceu.

P/2 – De onde que eles vinham?

R – Ele vinha de Portugal, a cidade é Ovar, perto de Espinho, Porto... Uma localidade. Hoje é uma cidade boa, já que eu estive lá, mas naquela época era uma localidade de pescadores. Talvez o nome Boturão viesse de uma rede chamada Botirão. Não sei se é verdade, mas como a atividade principal em Ovar era pescar, acredito que possa ser verdade. Vovô depois – filho desse senhor que morreu, que era meu bisavô – se

casou também com uma Portuguesa. Eu acho que ele conhecia lá, aos 12 anos... Conhecia da família, voltou a Portugal e casou-se com essa moça, que era de Ancião. Ancião é uma localidade perto de... Também em Portugal, que tem várias comarcas, localidades etc. Sei que vovô voltou casado, teve... Demorou para ter filhos, a minha avó... Adotaram uma criança também portuguesa, vinda de Portugal. Depois que adotaram, a minha avó resolveu ter seis filhos.

P/2 – (risos).

R – Se perguntar o porquê, eu não sei (risos). É interessante. Papai foi o primeiro filho e, sendo o primeiro filho, ele “pá-pun”?... Não sei se vocês conhecem, se estou desenvolvendo a conversa que vocês gostariam?

P/1 – À vontade!

R – Casou-se... Teve a sua iniciação educacional no Colégio Santista dos Irmãos Maristas, formou-se em guarda-livros, casou-se com a minha mãe, também santista, e veio para São Paulo em 1932, na época da Revolução Constitucionalista. Ele comprou parte de uma drogaria chamada Sul América que, mais tarde, formou com outras seis drogas a Drogasil. A Drogaria Sul América tinha sede na rua José Bonifácio, que era, naquela época, a rua onde se localizavam as drogas de São Paulo. Elas importavam medicamentos e distribuíam, através de viajantes e de acordo com as linhas férreas – a Mogiana, a Paulista, a Araraquara, a Donadense, a Noroeste –, os produtos farmacêuticos às farmácias dessas cidades no estado de São Paulo. Abriam varejos para aumentar a velocidade de circulação dos seus estoques, e eles foram abertos exatamente na José Bonifácio. Depois de algum tempo, como havia uma luta muito grande entre elas... Eu tenho a impressão que foi por causa disso que elas resolveram se reunir na associação comercial que já existia, porque a associação tem mais de cem anos e a Drogasil, não. Agora a Drogasil teve ter seus... Foi em 1937 que se formou a Drogasil. Formou-se a Drogasil pela fusão dessas drogas e houve um ato de fé no país, porque as pessoas renunciaram as suas condições pessoais. As pessoas que eu digo são os detentores, os sócios-gerentes e proprietários dessas drogas, que renunciaram às posições pessoais que tinham, despojaram-se do comando das suas drogas e formaram uma entidade. A ideia era ganhar escala para, através de melhores serviços, servir melhor a população, e sempre vinham das farmácias, porque a Drogasil continuou exercendo o comércio de atacado para abastecimento delas. Houve uma época em que ela tinha mais de dez mil farmácias que dependiam... Não digo que dependessem, mas que formulavam pedidos a ela e às indústrias farmacêuticas com sede e fábricas aqui no Brasil. Nos estados de São Paulo e Rio, elas puderam concentrar os seus esforços na produção e na fabricação dos produtos farmacêuticos e delegaram a atacadistas e distribuidores a função de distribuir esses produtos. A indústria farmacêutica não tem por finalidade principal a distribuição, mas sim a fabricação. Livraram-se, também, dos incômodos dos estoques de distribuição, das contas a receber, das inadimplências, das carteiras das contas a receber e, naturalmente, do ônus da distribuição em geral. Isso foi a história, mais ou menos, da Drogasil, que foi uma das primeiras – se não a primeira – a fazer... Acho que foi a única a fazer essa função. Foi muito interessante porque na época em que houve, em 1937, a fusão das drogas que deu origem a Drogasil, formou-se uma organização nova com uma dimensão social nova, como outro... Uma cultura nova e, através da miscigenação de culturas, as várias drogas que deram origem a ela. Houve uma administração única eleita por uma pluralidade de acionistas porque, como já disse... Não sei se devo repetir aqui?

P/1 – Faz favor.

R – Numa determinada época a Drogasil tinha mais de setecentos, quase mil acionistas. Começou com poucos, mas eram bastante – quase cinquenta ou sessenta. Com o desenvolvimento da Drogasil houve uma multiplicação desse número de acionistas. É interessante a história, não sei se eu devo desviar...

P/1 – Não. Quantas drogas se juntaram no começo para formar a Drogasil?

R – Eram sete drogas. Formaram a Drogasil e depois de um, dois anos houve certa dissidência – não no sentido de hostilidade, mas no sentido de que não havia acomodação para todos. Alguns deles formaram outra drogaria, a Drogafarma. Essa Drogafarma foi... Os senhores Rafael Antunes Borba, Paulo Birre _____ Ferreira, Isaías da _____ Ferreira e Mário Escarello saíram e formaram essa organização com o Linhares, quem tinha organizado a Drogasil na parte de escritórios, na Praça 7... Foram formar outra drogaria, outra organização, mas não deu certo, não sei por quê. Eu posso dizer que eles... Foi formado num mesmo modo, mas não deu certo. Dois anos depois a Drogasil incorporou essa firma – porque, inclusive, houve gestão no sentido de que pudesse haver uma fusão – e houve uma incorporação. Nessa incorporação as sete drogas que tinham assento na administração passaram a ter oito assentos que era, na época, o Conselho Fiscal e Deliberativo, e hoje seria o Conselho de Administração. Esses oito assentos eram responsáveis pela administração da Drogasil. Nesse oitavo assento veio também o senhor Malzoni, que era parente do Mário Escarello e que tinha ido junto com o senhor Borba etc. formar essa Drogafarma. O senhor Tomás de Carvalho – que é hoje da Drogaria São Paulo – veio nessa organização, porque tinha constituído com o seu capital também essa nova empresa, mas não se adaptou, juntamente com o senhor Cláudio Duarte e mais um companheiro que... Desculpe-me, não me lembro do nome dele, uma pessoa tão simpática... Enfim, formaram a Drogaria São Paulo, cujo acervo era de uma firma concordatária da Rua da Liberdade, MD [Lab?] e Companhia Ltda.

P/1 – Senhor Roberto...

R – Essa Drogaria São Paulo vicejou e hoje é uma das grandes organizações aqui do estado de São Paulo.

P/1 – Como o pai do senhor foi parar no mercado farmacêutico?

R – Papai trabalhava com o sogro em Santos, que era corretor de café. Com o “crack” do café ele foi convidado pelo Teófilo Vieira, que era o meu tio-bisavô, tio-avô da minha mãe, e que era sócio do Pires na Drogaria Brasil, para participar de outra drogaria, a Drogaria Sul América,

porque ela precisava de capital para se desenvolver e não andava dando lucro, estava dando prejuízo. Papai veio, meu avô lhe emprestou dinheiro e ele pagou depois tudo direitinho, com juros de 6% ao ano.

P/2 – Quanto foi?

R – Eram 100 contos de réis na época. Devia ser um dinheiro razoável, eu não sei. Ele veio e formou, junto com [Odilon?] Cardoso e _____ Maria de Camargo, a nova Drograria Sul América, que com as outras seis drogarias formaria a Drogasil, em 1937. Houve uma primeira fusão, porque essa conversa entre essas drogarias que frequentavam a José Bonifácio havia desde algum tempo... A primeira fusão foi a Drograria Brasil com a Drograria Bráulio, isso em 35, e dois anos depois houve a grande fusão com as outras drogarias. O José Pires, por exemplo, que era o Comendador Pires, era da Associação Comercial de São Paulo naquela época. Foi nessa associação que algumas reuniões para a formação da Drogasil ocorreram

P/1 – O pai do senhor sai de Santos e vem para São Paulo?

R – Sai de Santos e vem para São Paulo. Formou, junto com os dois sócios que eu me referi, a Drograria Sul América; e a Drograria Sul América formou, depois, a Drogasil.

P/1 – Isso foi depois que o senhor nasceu?

R – Foi depois. Isso foi em 32, 35 e 37... Eu nasci em 28.

P/1 – Como que era...

R – Eu era pequenininho, eu andava, de 1939... Pelas prateleiras da Drogasil com algumas pessoas que eram minhas conhecidas da Drograria Sul América. Eu andava e brincava dentro da drogaria. Comecei a estudar e fui ao Externato Nossa Senhora de Lourdes, depois ao Colégio São Luiz... Papai ia me pegar na esquina da Bela Cintra com a São Luiz para me levar para casa, ele tinha automóvel e... Automóvel era raro naquela ocasião, era um objeto que... A rua era muito deserta, automóveis eram contados aos dedos. Levava-me para casa e foi essa a minha vida, é... Eu me formei em Engenharia e fui convidado pela Gasbras, antiga Gás Esso, para formar junto com eles uma... Para trabalhar com eles. Eu encontrei o Roberto Santucci, porque nós trabalhávamos juntos... Acabamos ele gerente geral de vendas e eu, gerente da divisão e subdiretor da companhia, uma coisa interessante. Mais tarde, saí da Gasbras e vim, a convite da Drogasil, para formar aqui... Ajudar na administração. O Roberto Santucci veio para a Schering, se não me falha a memória. Na Schering novamente nos encontramos num outro ramo, em outra atividade... É a vida, né?

P/2 – Como funcionava a distribuição dos medicamentos pelos ramais férreos? Como era o envio?

R – A Drogasil continuou com o seu atacado. Havia viajantes e cada um tinha o seu ramal férreo. Nós tínhamos, então, viajantes da Paulista, da Mogiana, da Araraquarense, da Noroeste e assim por diante. Cada viajante retirava os pedidos das farmácias do estado de São Paulo e trazia os pedidos para a Drogasil, que separava a mercadoria, a embalava em caixotes ou, às vezes, em containers de aço e a mandava via férrea para as diversas localidades de acordo com pedido, notas fiscais... Acompanhava naturalmente o conhecimento, que na época era o documento. O conhecimento era, na época, o documento que permitia e oficializava o destinatário, o destino e o rol das mercadorias que estavam na nota fiscal. Permitia que o destinatário retirasse as mercadorias na estação de estrada de ferro da localidade. Assim as farmácias eram abastecidas na década de 30.

P/1 – O vendedor recebia na hora? Como era?

R – Para cobrar e receber era outro assunto. A venda às vezes não era à vista, era com prazos. Para os laboratórios também davam prazos, as importadoras também tinham prazo e isso foi interessante. Eu acho que devo esclarecer o seguinte: até 1918 os remédios todos eram officinais, remédios de sais encontrados na natureza ou fitoterápicos em plantas. Depois da Primeira Grande Guerra, a Europa começou a fazer remédios com sais, com as especialidades farmacêuticas, com moléculas e sais através de pesquisa. Isso se desenvolveu muito até a Segunda Grande Guerra, onde os medicamentos tiveram um impulso muito grande, como tudo. A guerra é muito ruim, mas ela produz também: incentiva a pesquisa e a modernidade. No Brasil, depois da Segunda Grande Guerra é que se formaram as indústrias multinacionais: as indústrias Abbott, a Ciba e várias outras, para não citar nomes... Pfizer e a Libbs fizeram as suas fábricas, os produtos passaram a ser fabricados aqui e as especialidades farmacêuticas tomaram um volume muito grande, tomaram um espaço da manipulação dos produtos officinais magistrais que eram aqueles sais a que me referi. Com isso, a figura do boticário foi substituída pela figura do farmacêutico. O boticário era o homem que fazia a manipulação, o homem da proveta, da balança. As especialidades farmacêuticas deram um impulso ao comércio farmacêutico, que deveria estar intimamente ligado à ética e a receita médica, mas muita acontece e aconteceu... Às vezes o comércio valia mais que a ética. Não é o caso da Drogasil, porque nós sempre cuidamos da ética, mas eu não quero... Eu informo apenas o que aconteceu. Hoje o comércio é todo em especialidades farmacêuticas, os remédios fitoterápicos ocupam um pedacinho muito pequeno. De plantas, de ervas... Até os homeopáticos existiam e continuam existindo, tem gente que só se medica com homeopatia. Não sei o que vocês gostariam de saber mais.

P/2 – O senhor falou que a Drogasil fabricava também, uma época... O que ela fabricava?

R – A Drogasil tinha três atividades básicas: o varejo, através da atividade de farmácia; o atacado, pela distribuição maciça dos produtos farmacêuticos em todo o estado de São Paulo e mais cinco da federação, porque ela envolveu um âmbito maior depois da sua fundação; e fabricava produtos officinais, mas esses não eram especialidades farmacêuticas. Existiam duas ou três especialidades farmacêuticas que ela tinha

até comprado a marca, porque a pessoa tinha... Ou a indústria farmacêutica tinha se desinteressado, então fabricava, mas sempre na base do ácido acetilsalicílico, cafeína. Fabricava muitos produtos dermatológicos, pomadas, cremes ou plantas para chás, de erva-doce, melissa, boldo, casca sagrada, ruibarbo. Isso fazia parte do elenco da bibliografia magistral. Ela fabrica esses produtos não com sentido de concorrência, mas de complementação, de dar à sua comunidade – não só no atacado, mas especialmente no varejo – a possibilidade de encontrar também no balcão esses produtos. Eram complementares. A mesma ideia ela teve quando fez os drugstores. Ela queria dar ao drugstore, que é uma atividade muito comum nos Estados Unidos, na Europa e no resto do mundo... Ampliar o rol dos produtos que vendiam, mas que mantivessem a afinidade e a complementaridade com outro. Isso foi modificado no final e um pouco deturpado, tanto que hoje eles fecharam essa... Os atuais detentores das ações da... Os velhos detentores do controle da Drogasil fecharam a parte de drugstore, mas a ideia era essa: o serviço de exercício profissional tinha um rol de produtos que a farmácia podia vender e o resto não podia, então existia... Como o Brasil tem dimensões continentais, existiam vários serviços profissionais em vários Estados que tinham – de acordo com o poder aquisitivo da população e da necessidade que cada um tinha de acesso ao medicamento – um rol, uma lista diferente desses produtos. Alguns permitiam que se vendesse leite em pó, por exemplo, outros achavam que não deviam vender leite em pó... Alguns achavam que deviam vender leite em pó por causa da criança, que era saúde da criança e assim por diante, produtos dietéticos que frequentavam – e ainda frequentam – as farmácias... Para evitar tudo isso, a ideia da drugstore foi permitir que, a despeito do exercício profissional, nós pudéssemos, com estoques separados, propiciar à nossa clientela, à comunidade e ao povo a possibilidade de entrar na farmácia e encontrar não só os produtos de perfumaria e produtos farmacêuticos, especialidades farmacêuticas ou não, e também produtos que mantinham afinidade e coerência com a atividade de farmácia. Essa foi a ideia da drugstore que vicejou durante algum tempo e hoje não está mais presente. Eu acredito que com o tempo e com o desenvolvimento do país isso vai acontecer, porque já aconteceu no mundo e é bem provável e possível que aconteça aqui. Eu acredito que sim, mas isso depende muito de rentabilidade, de condições socioeconômicas da população, poder de compra... Acredito que, com o tempo, isso possa acontecer.

P/1 – Onde era a fábrica dos produtos da Drogasil?

R – Era na Avenida Corifeu de Azevedo Marques, 3097. Tínhamos 46 mil metros quadrados de área, porque em 1969... Devo me reportar um pouco ao passado. Em 1969 houve um grande incêndio na Drogasil, acabou com o escritório e com o armazém central na Rua Santo Amaro, perto do Cine Paramount e da Praça da Sé, era um local central da cidade. A Drogasil tinha um respaldo financeiro e econômico, uma participação societária forte e um nome muito grande, de maneira que consegui, graças também ao apoio e à solidariedade da indústria farmacêutica, se reerguer. Ao se reerguer, tinha que mudar de lugar, porque aquele tinha sido destruído. Mudamos para a Corifeu de Azevedo Marques quando o terreno era barato e compramos uma área grande; pagamos a todos direitinho o valor e construímos uma sede. Nos 46 mil metros quadrados, 39 mil foram construídos. Nos 39 mil metros quadrados existiam a administração, a distribuição para os armazéns centrais – que nós distribuíamos para todas as casas –, o atacado – todo computadorizado e mecanizado – e um laboratório farmacêutico que centrava as suas atividades em ervas, plantas, produtos oficinais e dermatológicos. Aliás, na manipulação, depois que houve a explosão da especialidade farmacêutica... Essa foi a que, percentualmente, era a maior parte da atividade de manipulação... Ela pertencia aos médicos que formulavam receitas para a pele, em geral eram produtos de cremes à base de Diadermina. Acho que o Paulo Queiroz Marques, que você citou e foi um dos sócios da Drogasil desde a fundação... Ele e o Álvaro Queiroz Marques, o irmão mais velho dele... Ele pode esclarecer bem, porque ele é um homem que conhece muito bem a história da manipulação do Brasil, da figura do boticário, do farmacêutico, do comerciante e das atividades profissionais ligadas à saúde.

P/1 – Roberto, o senhor comentou que quando as drogarias se juntaram para formar a Drogasil houve um medo de formação de um cartel e de que vocês fossem monopolizar o mercado...

R – De fato. Naquela ocasião, em 1937, os Diários Associados, então comandados pelo Assis Chateaubriand, colocaram na primeira página do jornal um polvo... Era a Drogasil. Era o que tinha reunido todas as drogarias e iria mandar no comércio farmacêutico, iria asfixiar as farmácias e as sufocar, tomar conta do ramo... Os próprios laboratórios deviam ficar com medo da Drogasil porque, afinal, eles tinham que passar por ela. Isso não aconteceu porque a ideia era ganhar escala para, com a economia de escala, melhorar os serviços e dar à população sem prejuízo às farmácias; com o apoio das farmácias, um serviço ainda melhor. Essa foi a ideia da Drogasil.

P/1 – O senhor sabe se, nessa época, o Chateaubriand já era proprietário da Schering?

R – Sei que ele era dos Diários Associados, proprietário da Schering eu não me lembro; acho que não era. Ele foi um homem extraordinário, o Chateaubriand. Um jornalista fora de série, mas ele botava o dedo na ferida e, às vezes, acusava as pessoas – não sei se com o sentido de prevenir, talvez fosse com o sentido de prevenir – e o caso da Drogasil foi típico. Livramo-nos dele, graças a Deus... No bom sentido (risos), pela compreensão que ele teve mais tarde de que a Drogasil tinha outra finalidade, não a de absorver o mercado.

P/1 – (risos).

R – Vocês perguntam e eu respondo.

P/2 – Como era a empurroterapia?

R – Empurroterapia é uma prática que a Drogasil nunca fez.

P/2 – Como é que é?

R – Empurroterapia, a pessoa chega e diz “Tem um remédio? Está aqui a receita.” “Não tem esse, mas tem outro que é mesma coisa.” Como o outro eles tem, e tem um lucro maior naquele remédio, passam e substituem o medicamento da receita. Isso a Drogasil nunca fez. Pode ser que

esteja fazendo agora – eu acho que não, não acredito –, mas ela nunca fez isso. Sempre a resposta era a seguinte: “Não, consulte o seu médico. Nós não temos.” Por razões às vezes de abastecimento, porque a indústria farmacêutica não tinha preço, ou porque qualquer problema... Se não tivéssemos no estoque o medicamento, nós não o substituíamos. Pedíamos que consultassem o médico.

P/2 – A indústria farmacêutica nunca tinha preço?

R – Às vezes, não.

P/2 – Como é que é?

R – Como é que podia fabricar com prejuízo? Ninguém é obrigado a fabricar com prejuízo. O CIP (Conselho Interministerial de Preços) era um órgão que iníciou acho que em 1969, antes do CIEP (Conselho Interministerial de Estoque Público de Alimentos), e tinha tido, por parte do governo... Isso é muito popular. Tem um sabor político muito grande o controle de preços e medicamentos ligados à saúde e proteção à população, sobretudo a carente. Remédio, do ponto de vista do político, tem que ser de graça. Dizem – e é verdade – que o governo deve assegurar a saúde, agora dizer que ele não pode fabricar e, ao contrário, impor preços a quem fabrica... A distância é muito grande. Claro que, na hora que você tem um controle de preços... Começou com o João Alberto, que iníciou a etiqueta... O João Alberto era um interventor, depois foi, em 1969, o CIP e, naquela época, acho que o primeiro secretário executivo também chamava Chateaubriand, era o... Não era o Bandeira de Mello...

P/1 – Bandeira Diniz?

R – Não... Bandeira Diniz, ele era terrível. Impôs uma série de restrições e não queria bonificações, queria disciplinar e regulamentar o mercado. Não era fácil, porque o Brasil, como disse, tem uma dimensão continental e os hábitos, costumes, poder aquisitivo e a própria origem do brasileiro, em vários estados, é diferente. Eles têm hábitos diferentes de consumo. Não foi fácil querer disciplinar essa... Depois, impor à indústria farmacêutica preços com planilhas para saber se ela está tendo lucro ou não, isso é, restringir o lucro, minimiza... Tornou quase que inacessível a fabricação de alguns medicamentos porque não tinha preço. Ninguém pode obrigar a indústria a produzir com prejuízo. O que aconteceu depois de algum tempo: remédios que custaram dez ou um dólar aqui custavam dez nos Estados Unidos, por exemplo. Custavam cinco na... Houve épocas em que a diferença de preços em dólar era muito grande. No Brasil era muito barato o medicamento, mas para o governo era caro e, para a população, mais caro ainda. Quem depende do remédio não quer pagar, quer pagar pouco e o menos possível. Isso é natural, mas não podemos deixar de reconhecer que quem produz tem que ser remunerado, senão não produz. O serviço tem que ser pago para quem distribui e para quem vende também. Se o governo não faz, não deve fazer, porque isso é um assunto que depende de pesquisa, de... A pesquisa depende muito de escala, ninguém faz pesquisa para fabricar um remédio para pouca gente, faz pesquisa para o mundo. Aí é que está o problema da lei da similaridade, da lei das patentes, que agora foi aprovada, iniciada e que é muito boa. É reconhecimento para quem tem as despesas da pesquisa, mas ao mesmo tempo, para um país pobre, a ideia é de que: “Olha, eu quero também fabricar sem pagar royalties...” É um mito. Eu também. A indústria farmacêutica brasileira teve... Algumas delas ficaram muito aborrecidas com isso – e acredito que fique –, mas isso faz parte de uma situação de desenvolvimento e de evolução das coisas.

P/1 – Roberto, o senhor lembra quando e por que começou a ser obrigado ter etiqueta no remédio?

R – Lembro, foi para legitimar o preço, porque existia... Ah! Tem aí um aspecto muito interessante na Drogasil. Quando ela foi formada, as farmácias queriam saber qual era o preço que deveriam colocar nos medicamentos ou deviam cobrar dos medicamentos. Por várias razões, primeiro para... Elas teriam que ter referências de preços, embora soubessem por quanto compravam, como havia sempre um aumento de preços, não sabiam qual o preço que deveriam vender. A Drogasil fez um livro de preços e vendia pelo preço de custo para as farmácias que se interessavam; não só as farmácias que se socorriam dela, mas também as farmácias independentes que compravam esse livro. Com o João Alberto, ele fez a etiqueta... A primeira etiqueta foi colocada até à mão, porque tinha lá preço de varejo, estava escrito. A pessoa colocava pelo livro. Botava na etiqueta, colocava a etiqueta no remédio e então não precisava consultar o livro, tinha o preço no próprio remédio etiquetado. Começou aí.

P/2 – Foi em que ano?

R – O CIP foi em 69... Isso deve ter sido no início da década de 60, fim da década de 50, por aí, é só consultar para ver. Eu acho que quem pode informar isso direito é a própria indústria farmacêutica, ela deve saber. Com o CIP houve as planilhas de preços, o acompanhamento, o achatamento dos preços dos medicamentos e houve muitas deformações. Alguns produtos saíram do mercado, os laboratórios não são obrigados... Eles fabricavam quantidades menores porque não queriam ter prejuízos grandes. É a história do Brasil, que é um...

P/2 – O senhor se lembra de medicamentos muito importantes que deixaram de ser fabricados?

R – Não. Eu sei que alguns importantes deixaram de ser fabricados, mas não me lembro do nome e, se lembrasse, eu não ia citar aqui o termo. É muito desagradável citar o medicamento ou a indústria que fez, que não fez... Eu não sou juiz de ninguém. Acho que cada um deve ter a sua história, aliás, a história é fascinante, porque... Digo fascinante porque foi muito diferente, ela tomou várias nuances e várias épocas e laboratórios se ajustaram naturalmente a situações, não podiam capitular. Alguns deles tiveram prejuízos grandes aqui no Brasil, embora eram acusados de terem os seus lucros das origens, porque as empresas multinacionais mandavam para cá... Eu não digo superfaturados, mas imagino... Por um preço que lhes davam condições de lucro. Aqui seria a válvula de consumo, a ideia seria essa. Isso está errado, porque cada um tem que ter a sua vida independente e tem que ter o direito de ter lucro como locomotiva de progresso. O lucro é o fator social de progresso da empresa, para melhorar os serviços e as condições da prestação de serviços dela. Quem é que vai fabricar sem lucro? Não pode remunerar os seus capitais,

então é melhor botar o seu dinheiro no mercado de capitais, e pronto. É muito melhor.

P/2 – Eu tenho uma curiosidade. O senhor falou que, desde pequeno, já estava correndo nas prateleiras da Drogasil. O seu pai sempre envolvido com essa atividade, por que o senhor não se encaminhou profissionalmente para esse lado? Por que o senhor resolveu fazer Engenharia?

R – É muito simples você pegar a resposta. Quando foi formada a Drogasil, uma das cláusulas, uma das políticas era evitar qualquer nepotismo. Aquilo nunca seria um lugar de emprego da família, então eu tive uma educação voltada para ter uma vida independente pelo meu pai, acontece que no fim eu voltei para a Drogasil (risos); não pelas mãos dele, pelas mãos do Conselho Fiscal e _____. Quando papai me disse: “Olha, eu soube que você vai ser convidado para a Drogasil, mas não fui eu. Foi o Dino [Moschen?], o [Zavel?] Isaías, o senhor Linhares... Disseram que a Drogasil não pode prescindir dos seus conhecimentos agora.” Foi nessa situação que eu voltei à Drogasil. Engraçado que houve uma ocasião em que papai era diretor presidente e eu era diretor, constituíamos a mesma diretoria – não de dois, eram quatro. Com o afastamento dele eu passei a ser diretor presidente, em 1978, e passei... Desde 1953 eu exercia a atividade de conselho. Fui conselheiro na Drogasil, em 1966 assumi a diretoria e, de 78 a 94, a presidência, aí vendi minha participação. Desde pequeno não me engajei por essa razão, porque existia um pacto de não nepotismo.

P/2 – O senhor tem filhos?

R – Tenho quatro.

P/2 – Alguns deles é da área farmacêutica?

R – Nenhum.

P/2 – Nem trabalha?

R – Todos cursaram Engenharia... Dois cursaram Engenharia e um o mercado de capitais. A parte de economia hoje está no mercado de capitais, e a outra é uma moça casada também com um engenheiro.

P/1 – (risos) Roberto, quando o senhor se formou um dos primeiros trabalhos que fez foi na fábrica da CIBA.

R – De fato. Eu estava junto com o escritório de Joaquim Procópio de Araújo, era estudante quinto anista de engenharia. Nós fizemos a primeira unidade administrativa da CIBA, aqui em Santo Amaro, na rua aqui, junto ao Banespa... Depois construímos a Abbott também, na época era gerente geral o senhor Sanchez. Interessante é que no escritório tinha um rapaz chamado Humberto Tissout e eu era o único engenheiro... Era o Joaquim e eu como engenheiro. Depois, como tivemos muitas obras, contratamos mais quatro. Tinha um rapaz chamado Humberto Tissout que acabou sendo uma figura exponencial na Abbott, porque ao construir aqui a fábrica, ele era o homem que coordenava compras, serviços e a parte contábil, e eu ficava na parte técnica de engenharia. Nessa parte técnica entra arquitetura, execução e trabalhamos juntos, mas o senhor Sanches, que era o diretor geral da Abbott daquela ocasião, encantou-se com o senhor Humberto Tissout e o levou para os Estados Unidos. Lá foi ele para a Abbott americana, e depois ele ficou na América do Sul. Hoje em dia continua meu amigo, manda todo Natal um cartão perguntando como é que vai a família. Ele é avô e eu também sou, mas conta que... Agora se aposentou e foi morar na Suíça, porque ele é suíço e poliglota, fala várias línguas. É interessante, são coisas muito engraçadas do passado.

P/1 – Para a construção da fábrica o senhor tinha que ter cuidados relativos à área de produção?

R – Não, na parte inicial do CIBA foram mais escritórios. Eles estavam sediados, se não me falha a memória, na [Avenida] Brigadeiro Luís Antônio. Tinha um prédio e a parte administrativa era lá. Era o senhor Leal – para depois, quem vai ouvir a gravação me confirma –, deve ser o Leal. Eu me lembro... O senhor Leal era o representante da CIBA aqui, e o primeiro prédio que foi feito da CIBA, depois... Saindo da Brigadeiro Luís Antônio e foi para a [Avenida] Santo Amaro, nós fizemos o prédio administrativo. Depois fizemos a Abbott... A Abbott foi um concurso de... Primeiro de arquitetura, e a unidade fabril abrangia não só administração como também a parte de produção de medicamento. Tinha biotério, tinha até sala de mistura, mixer and _____, estocagem e fabricação em linha e tudo com os produtos que estavam licenciados aqui pela Dimed, em que a Abbott já estava fabricando aqui. Nós fizemos outra fábrica, também, para a indústria farmacêutica em São Bernardo, era – depois o Lepetit comprou – a Hormonoterapia do Brasil, o senhor... Era um capital italiano. Eles compraram uma área do Laboratório Torres – agora estou me lembrando, eu já tinha me esquecido disso... Estou puxando o lugar... O Laboratório Torres e nós construímos a fábrica, depois a Lepetit comprou aquela Hormonoterapia e acho que está lá até hoje. Não tenho certeza.

P/1 – Acho que sim.

R – Nós tivemos contatos com laboratórios, vários laboratórios Climax também... Eu tenho a impressão de que... Isso é a minha vida particular... Depois eu fui, mais tarde, juntar-me na Drogasil com esse pessoal todo. Veja o que é o destino.

P/1 – (risos) Roberto, o senhor lembra se quando você começou, o seu pai... Existia bula para remédio?

R – Existia, bula é uma coisa antiga. A bula existia no fitoterápico, no...

P/1 – E as tarjas?

R – As tarjas foram mais tarde. A especialidade farmacêutica tomou um incremento e cresceu numa progressão geométrica. Enquanto ficou estática e estável a parte de produtos oficinais, ela cresceu. Ao crescer não só exigia a bula, como também a Dimed exigia que os produtos que produzem efeitos de entorpecente, os psicotrópicos, fossem tarjados de pretos, e de vermelho naqueles que produzem efeitos colaterais e que ao médico caberia indicar e acompanhar a administração. De fato isso é uma coisa mais recente, acredito que seja da década de 1970, por aí, e que de 80 também... Em 80 houve uma renovação, porque essa coisa na indústria farmacêutica é cíclica: uma hora põe tarja, depois a tarja se dilui, eu volto a tarjar e volta a ter a requisição azul, verde e não sei o quê, o serviço exige que o médico tem que ter o talonário próprio, tem que estar carimbado pelo serviço, outras... As coisas modificam muito no Brasil. Há sempre a dificuldade de encontrar um comportamento uniforme em termos de dimensão, porque o Brasil é muito grande e, voltando ao que foi dito, cada um tem o seu hábito, a sua forma de ver, aquilo contrário fundamentalmente até ao acesso da população, que é necessário, ao remédio. Nessa hora a lei se vê defronte em confronto com uma situação de fato. Por exemplo, a questão da automedicação é outro assunto: o povo não pode se automedicar. Eu não concordo plenamente com isso. Existem regiões no Brasil em que não tem nem médico: como é que ele pode não se automedicar? Ele só pode se automedicar. Existem situações diferentes. É claro que o ideal seria... A pessoa não pode tomar antibióticos exageradamente, pois perde as resistências... É verdade, não deve tomar antibióticos sem acompanhamento médico, mas é preciso entender que quando não há médico ele tem que ser o juiz de si próprio, ou não tem acesso a esses medicamentos mais modernos e eficazes.

P/2 – O senhor se aposentou quando?

R – Depois que eu vendi a Drogasil... A minha participação na Drogasil, perdão.

P/1 – (risos).

R – Eu vendi a Drogasil, não é louco?

P/2 – Isso foi quando?

R – Faz uns três anos.

P/2 – O senhor contou para nós como era a distribuição pelos ramais ferroviários. Como é a distribuição de medicamentos hoje?

R – A distribuição de medicamentos é feita através de distribuidores eleitos pelos laboratórios cujo conceito é dado por região ou por especialidade farmacêutica. Fazem um contrato de distribuição, então você pode distribuir nessa região e depois as outras regiões têm outro distribuidor; por produtos, você pode distribuir esses produtos nessa região; ou então por clientes, nessa região há tais farmácias, porque as outras nós queremos ter reserva de domínio sobre distribuição. O laboratório faz isso. Essa é a figura do distribuidor. Agora existe a figura do atacadista, que não tem vínculo contratual, ele simplesmente compra na indústria farmacêutica e obtém dela uma vantagem porque compra quantidades maiores, e depois transfere essas vantagens em parte. A outra parte é para sua sobrevivência, para a atividade de distribuição às farmácias. Ele não tem vínculo contratual e vende todos os medicamentos, todos os produtos. Ganha numa vantagem sobre o distribuidor, porque o distribuidor só pode distribuir aqueles produtos. Pode ser atacadista junto com distribuição... Fazer o quê? Tem uma vantagem, porque ele tem o sortimento e não tem quantidades mínimas de entregas, ele tem quantidades... Ele entrega uma unidade, junto com aquela unidade está entregando com unidades de outros medicamentos, de vários laboratórios, não só daquele que ele... Ele pode se permitir ao trabalho de entregar uma unidade só a várias farmácias. Isso é muito interessante para a farmácia porque o capital de giro necessário ao seu funcionamento é menor e, sendo menor, a farmácia tem uma vantagem. Antigamente a inflação era uma vantagem muito grande; hoje ainda é, mas menor. De qualquer forma, uma vantagem. Esse é o sentido da distribuição. É um distribuidor com contrato, ou por produto, ou por região, ou por cliente ou um atacadista onde não tem contrato, em que compra da indústria e distribui.

P/2 – No distribuidor a margem de lucro não é fixa?

R – Na distribuidora a margem de lucro é contratual.

P/2 – Do atacadista é risco de mercado?

R – É risco de mercado. Ele chega e diz: “Bom, para comprar seu produto eu preciso ter pelo menos a remuneração dos meus serviços, porque senão eu não me interessaria em tê-los” e, às vezes, não compra; mas às vezes compra. O forte do atacadista é o sortimento. A redução do capital de giro por parte da farmácia só se consegue com sortimento do atacadista para entregar uma unidade. Ele entrega com muita rapidez, porque o laboratório que ele tem... É muito mais equipado do que o laboratório, porque o laboratório tem que concentrar a sua atividade na produção, e não na distribuição – a não ser em casos específicos, por exemplo, redes farmacêuticas. O laboratório quer entregar pessoalmente e não quer que o distribuidor faça por ele, porque ele tem facilidade, pelo volume que as redes têm e que o laboratório quer suprir e abastecer. Não sei se esclareci.

P/2 – Sim.

P/1 – O que mudou o transporte?

R – O transporte foi engraçado, também. É um aspecto interessante. Eu, quando trabalhava na Gasbras, uma empresa de transporte de gás como a Ultragaz e a Liqigás, fiquei muito especializado em transporte. Na ocasião trabalhava comigo um inglês que tinha sido oficial do exército inglês na guerra e que era responsável por suprimentos. Foi contratado por [Henry Lawrence?] que era o dono da Gasbras e que é casado com a

[Renilde?], filha do rei da Noruega. Ele o contratou, mas esse homem tinha roubado, ou tinha... O outro falou... Tinha alterado livros contábeis lá e estava sendo procurado pela Interpol. Ele não sabia e pegou o oficial inglês. Tinha sabido da guerra, um homem competente, e o colocou nos transportes da companhia. Esse homem veio aqui a São Paulo e conseguiu um contato... Aliás, ele saiu da Gasbras por causa desse negócio que o [Lawrence?] disse: "Eu não posso ficar com esse homem aqui, você cuida da sua vida." Ele, então, veio e formou uma empresa aqui em São Paulo. Foi onde germinou a questão da distribuição para os laboratórios: formou uma empresa para fazer a entrega e o transporte das mercadorias, conseguiu alguns laboratórios que tinham a sua frota própria e o interesse de não ter mais e terceirizar esse serviço. Surgiram as empresas de transporte de produtos de laboratórios para as grandes redes, para os atacadistas, para os distribuidores e para as farmácias de varejo, em geral os varejos maiores.

P/2 – Como era o nome dessa empresa?

R – Eu não me lembro do nome. Lembro-me, eu falei até com o Hélio Pires... Em uma ocasião ele veio falar comigo, porque o Hélio Pires trabalhou na Laborterápica. O José Pires, a família Pires é fundadora da Laborterápica, que agora é Mead Johnson. Aliás, hoje nem é Mead Johnson... A Mead Johnson comprou e foi feita uma fusão com a Squibb, então a coisa evoluiu e tomou outro nome. Na origem da Laborterápica, o Hélio me disse: "Roberto, você conhece esse camarada? Ele me disse que conhece você." Eu digo: "Conheço." "Ele trabalhou com você? É competente, boa pessoa?" Eu disse: "É excelente pessoa. Agora tem um problema, Hélio. Ele está sendo procurado pela Interpol. Você vê (risos) o que é." "Não diga!" Eu não sei se eles fizeram negócio, sei que a semente foi lançada e germinou depois essas firmas que trabalham para os laboratórios. Acho que o Roberto Santucci conhece essa história muito bem, melhor do que eu.

P/2 – Isso foi quando? Na década de 50?

R – Década de 50, foi em 59, não sei... Início da década de 60.

P/2 – A Interpol o prendeu?

R – Não sei, eu nunca mais vi o Ellis. Chamava-se Ellis, E-L-L-I-S. Ele era Richard Ellis. Nunca mais vi esse homem. Era um homem engraçadíssimo, homem de um... Era uma pessoa muito agitada e de muita ação, interessante. Não foi à toa que o Hitler teve problema com a Inglaterra na guerra, porque teve muitos ingleses que eram danados. Os ingleses são brigadores. A Argentina que viu, esse negócio com as Malvinas... Eles são brigadores e são muito organizados, às vezes...

P/2 – _____ o Império Britânico.

R – Pois é. Mais do que isso, só mesmo um ou outro americano que faz as coisas que ficamos com raiva, de tanta organização que eles tem.

P/1 – (risos) Roberto, o senhor falou da mudança da botica para a farmácia na década de 40. O senhor falou que antes as indústrias não fabricavam aqui.

R – Não fabricavam.

P/1 – Ela vinha de fora, como é? Como é que vinham de fora, vinha transformado como?

R – Isso é interessante. Você sabe que as guerras, tanto a de 18 como a de 39, foram grandes incentivadoras do progresso na parte farmacêutica, mas inicialmente os produtos eram todos oficinais, de sais conhecidos, domésticos etc. Depois, com a Segunda Grande Guerra, surgiram as especialidades sulfas etc. As especialidades farmacêuticas eram importadas entre a Primeira e a Segunda Grande Guerra por essas drogarias em São Paulo. Eram importados esses medicamentos. Vou citar um nome, por exemplo: [Euritimini?], que era uma coisa da gripe importada da França. Esses produtos vinham em...

(pausa)

P/1 – Eu queria que o senhor repetisse como era a caixinha do [Euritimini?].

R – Era uma caixinha dourada e metálica, um remédio importado.

P/2 – Para quê?

R – Era analgésico para gripe, resfriado. Também existia perfumarias de perfumes franceses. Nós não fabricávamos perfumes, quem os fabricava eram os franceses, eles são os donos dessa história. Também havia importação nesse sentido, os produtos eram importados e depois distribuídos aqui via essas drogarias de estrada de ferro. Depois as rodovias ocuparam o lugar da estrada de ferro e o caminhão passou a transitar com a mercadoria, porque na estrada de ferro demorava muito tempo para chegar ao destino. Tinha que embalar a mercadoria, colocar no pátio da estação, a estação tinha que botar no vagão, que tinha horário para engatar na locomotiva... Ficava no ramal às vezes uma semana, depois a locomotiva passava, pegava o vagão e o levava ao destino. O destino tinha que botar a mercadoria de novo no pátio da estação, buscar a mercadoria para botar na farmácia e botar na prateleira para, depois, vender. Você já imaginou o tempo e a necessidade de mercadoria e estoque em circulação e em prateleira que devia ter para poder atender aos serviços da demanda? Era muito grande. O grande benefício da estrada de rodagem foi o tempo, porque chegava com muito mais rapidez, reduzia o estoque em circulação, o estoque necessário para a distribuição e o estoque da prateleira, também. Embora com um custo maior de transporte, isso resolveu o problema das necessidades com estoques menores.

P/2 – E o capital de giro.

R – Claro. Um serviço melhor e mais seguro, também. Isso é a evolução das coisas.

P/2 – Como era a importação?

R – A importação era feita com.. Você pagava, como hoje. É a mesma coisa. Você fechava um contrato com o importador e tinha um banco que dava a garantia, você abria o crédito para importar. A mercadoria chegava CIF (Cost, Insurance and Freight) ou FOB (Free on Board); vinha normalmente CIF. Você tinha mercadoria no porto de Santos, trazia via férrea para São Paulo ou para o Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, inclusive, tem porto; resolvia o assunto com a importação. Naturalmente o importador tinha que dar prazo, porque ele só pagava depois que a pessoa recebesse a mercadoria. Tinha um contrato e, dentro de certo prazo... A pessoa que comprava produtos do importador tinha a necessidade de fazer estoques para poder distribuir aquele produto, que só seria pago no final; ele só veria a cor do dinheiro depois, se vendesse dentro do prazo de venda. Isso sempre foi assim. Os prazos eram muito grandes e depois foram diminuindo em função da necessidade menor de estoque e menor dinheiro do cliente, até que os prazos estavam muito curtos. Não sei como é que estão hoje... Estavam muito curtos porque se ajustaram ao mercado. O pessoal brincava muito: “Vamos vender. Essa venda é à vista, mas o recebimento é a prazo” (risos). O pessoal dizia que tem que vender à vista, mas não era contra entrega a mercadoria. Vendia à vista, mas para receber era duro.

P/1 – Como que o vendedor recebia?

R – Normalmente, quem vende não deve cobrar, porque são duas atividades que... Eu não diria incompatíveis, mas que não devem ser juntadas. A prática é diferente da gramática, porque o sujeito só vendia depois e não podia acumular pedidos. Por exemplo, você podia... O vendedor ia ao cliente, chegava e dizia: “Você está com tais duplicatas atrasadas. De duas, uma... Você paga uma delas, senão não te entrego mais mercadoria.” Você pagava uma para poder receber a outra mercadoria e o prazo que dava era maior. Em geral tinha, entre o prazo oficial... O prazo com o atraso era maior e isso acontecia. O vendedor que estava interessado em vender virava cobrador também: “Por que eu só posso te vender?” O outro estava interessado... “Não, eu preciso aprender e ter sortimento para ter... O meu concorrente tem e eu, não. O pessoal vai lá, então tenho que ter junto com o outro para que... Eu preciso resolver o meu problema, não tenho dinheiro. O que eu faço?” “Você paga uma, te mando a mercadoria e fica as outras duas aí.” Havia um acordo. Normalmente não deixávamos remontar duplicata; quando remontava duplicata, ficava pelo menos preocupado com a situação do cliente, porque tinha gente que anoitecia, mas não amanhecia (risos). Sabe o que é isso?

P/2 – Não.

R – Chegava a noite, o sujeito fazia mudança para outro lugar e acabava com a empresa dele (risos). Muitos laboratórios perderam muito dinheiro.

P/2 – Desmontaram o negócio?

R – Desmontaram o negócio! Como eu disse, anoitecia, mas não amanhecia, porque na madrugada eles tiravam todo o estoque e iam para outra cidade, ou vendiam aquele negócio para outras farmácias e saíam do ramo. As contas a receber ficavam por conta do laboratório, que não recebia nunca.

P/2 – Isso acontecia muito?

R – Acontecia, pergunta para alguns laboratórios que levaram uma porção de rombos... Até de distribuidores eles levaram rombos, atacadistas também. A grande vantagem que a Drogasil proporcionava aos laboratórios era que ela não só pagava pontualmente, como dava absoluta certeza e confiança de que ia ser... Não só não haveria atraso, como haveria o pagamento no vencimento. Teve muita gente que acumulava duplicata para cá e, de repente, prum! Dava esse rombo. Tem muitos laboratórios... Pergunta para os laboratórios se não tiveram prejuízos com distribuidores, atacadistas e varejistas, porque é...

P/2 – A Drogasil chegou a levar esses rombos?

R – Na Drogasil, em geral, eles pagavam primeiro a Drogasil e depois os laboratórios. O pessoal disse: “Não, quando ele pediu concordata havia um que...” Não é que amanhecesse. Amanheciam, mas pediam concordata. Estes que amanheciam e pediam concordata, a pessoa tinha que se habilitar na concordata, os credores... A Drogasil não chegava a isso: “Não vou me habilitar, não. Vocês estão fora da concordata. Eu preciso continuar vivendo aqui e os laboratórios não vão me dar mais condições. Eu preciso de vocês para me entregar aquelas unidades pequenas para eu continuar com a minha atividade aqui.” Para eles, a concordata era vantajosa porque tinham um prazo muito maior para pagar e, às vezes, tinham até vantagem de descontos para poder antecipar. Era isso. Você não viu o caso da Mesbla agora, que tem um passivo maior do que o ativo? Chegou para o pessoal do... Acho que o Zé Maria, hoje, o Ferrari... Ele está na Mesbla, era do Banco Garantia, eu acho. Ele foi para a Mesbla – não sei como ele foi parar lá, mas ele está lá, eu vi no jornal e sei que o conheço –, chegou para os credores e disse: “Olha, não vou pagar vocês, os fornecedores. Se vocês quiserem receber, o único jeito é transformar a sua dívida em ações da Mesbla e vocês ficam nossos sócios. Com injeção de capital de novos sócios vamos ressuscitar a Mesbla.” O único jeito de ressuscitar a Mesbla foi o jeito que ele está fazendo. É mais ou menos a mesma coisa na história. O sujeito entrava em concordata – eu falo a pequena farmácia –, chegava e dizia: “Olha, a Drogasil, não. Drogasil fica à parte, porque eu preciso de vocês para me entregar e continuar me entregando, agora para o laboratório eu fico devendo” (risos).

P/2 – (risos).

P/1 – (risos).

R – Essa você não conhecia né? Acho que ninguém disse isso aqui ainda? (risos)

P/2 – Não. (risos)

P/1 – (risos)

P/2 – Mas é uma grande jogada.

R – Grande jogada para farmácia, Drogasil... Pois é. Tinha muita farmácia, muito aventureiro... O pessoal chamava de “zangão” gente que entrava no mercado para levar na conversa os laboratórios e, também, os atacadistas; mas mais os laboratórios. “Vou tirar o dinheiro deles, agora eu pego e encho o balaio, fico devendo, eles me dão crédito, começo a vender e, de repente, uma hora, puff! Desapareço com aquele negócio, eu não pago, pá! Eles levam o rombo e eu ponho o dinheiro no bolso.” Você está gravando? Toma cuidado com o que você está gravando (risos), mas é verdade. Pergunta para os laboratórios se não levaram uma porção de prejuízos nesse sentido.

P/1 – Roberto, voltando para aquela coisa que o senhor falou de passear entre as prateleiras da Drogasil em sua infância, descreva para nós como era e o que o senhor se lembra.

R – Lembro-me de uns corredores que não eram muito bem iluminados, dentro dos depósitos que ficavam na retaguarda do varejo. Lá tinham prateleiras altas e grandes, eu era pequeno, então olhava aquilo e via aqueles remédios todos... Tinha uma senhora, dona Yolanda – agora estou me lembrando do nome dela –, que ficava me vigiando. Papai ficava no escritório e ela ficava vigiando enquanto eu estava lá, porque eu estava por conveniência, também: papai ia para a Cidade ou ao dentista, mamãe não sei o quê e tal, e ficava esperando a minha mãe dentro da drogaria. Mais tarde eu encontrei a dona Yolanda na Drogasil e ela disse: “Lembro-me de você pequenininho.” Eu digo: “E a senhora, né?” Isso mais tarde... Depois de muitos anos que eu fui diretor da Drogasil, ela estava lá ainda. Era como as histórias das... História de histórias.

P/2 – Isso na Rua Santo Amaro?

R – Não, a Drogaria Sul América era na Rua José Bonifácio. Depois, quando eu fui diretor da Drogasil, era na Rua Santo Amaro. Eu estava lá, exatamente na Rua Santo Amaro... Naquela época, a Drogasil tinha fundado o Sindicato de Atacadistas de Drogas e Medicamentos do Estado de São Paulo. Como disse o professor Teófilo Vieira, que era meu tio bisavô e que, através dele, meu pai veio participar da Drogaria Sul América, que deu origem a Drogasil... O professor Teófilo Vieira era sócio do Comendador Pires, que era da Drogaria Brasil e que antecipou a fusão da Drogasil Brasil com Drogaria Bráulio antes da grande fusão de 37. O Teófilo é quem indicou a papai a possibilidade de ele entrar de sócio, ele entrou e recuperou a firma... O meu avô entrou, também. O meu avô que tinha emprestado dinheiro para o papai para botar na drogaria inicial, na hora de formar a Drogasil, entrou com um dinheiro na mesma quantidade do papai. O papai tinha trezentos contos de réis, ele botou mais trezentos, são seiscentos contos de réis. Nós entramos com quase mil contos de réis dos dezesseis mil que constam desse artigo aqui. Nós entramos com 10%, mais ou menos. Imagina, foi o que... A nossa participação na Drogasil foi sempre essa.

P/1 – O senhor se lembra de alguma história na Drogasil quando era criança?

R – Tem muitas histórias engraçadas, tem coisas muito... Mas não sei se eu devo dizer aqui, eu não sei qual é. O senhor Chico Amarante, que era um grande... Foi fundador da Drogasil com o Ernesto Amarante, que tinha a Drogaria Amarante. Era um homem extraordinário, de um coração boníssimo, mas uma figura assim, grande... Um sujeito alto, corpulento, tinha a cara de um russo, às vezes tinha barba; quando ele deixou a barba crescer ficou um russo perfeito. Era um homem muito forte e jogava tênis no Paulistano, mas antes disso foi diretor comercial da Drogasil. Era responsável pelas contas a receber, então ele queria que todo mundo pagasse. Um dia, subindo a escada da Drogasil... A escada era na Rua José Bonifácio, que foi a primeira sede da Drogasil... Embaixo tinha a drogaria, depois tinha uma escada de madeira que subia para a administração e lá tinha a diretoria e a contabilidade. Ele subindo a escada e um freguês vinha descendo, e esse freguês estava devendo, então perguntou: “Quando é que você vai pagar?” “Eu não sei.” Passou a mão no sujeito, levantou-o na parede e disse: “Você vai pagar ou não?” O sujeito ficou com as pernas no ar e disse: “Eu vou pagar, senhor Chico! Pode deixar que semana que vem eu venho aqui pagar” (risos). Essa foi uma história, tá vendo (risos).

P/2 – (risos).

P/1 – (risos).

P/2 – O rapaz foi convencido a pagar.

R – Foi convencido na marra, coisa que a Drogasil podia fazer. Os laboratórios não faziam isso, de jeito nenhum. Tinha outras histórias... Tinha uns camaradas meio pães-duros, para falar a expressão... Tinha os pães-duros na Drogasil, os diretores... Engraçado que um deles é meu tio, que era ótima pessoa, mas o sujeito era... Para tirar dinheiro dele, para gastar dinheiro... Não gastava. Para comprar um tapete tinha que fazer uma reunião lá, senão não comprava (risos).

P/1 – (risos).

R – Tinha o senhor Bruno Marques da Cruz, que era um homem extraordinário e não gostava de tirar dinheiro do bolso, também. Um dia chegaram para o senhor Bruno: “Olha, Fulano de Tal morreu, mas não tem dinheiro para enterrar.” Disse: “Mas, como? Quanto é que precisa?” “Tá, olha... Protela isso aí” (risos).

P/2 – (risos).

R – Desculpa o abuso da Drogasil (risos). O sujeito estava... (risos) Demorou, mas... “Senhor Bruno, ele está precisando ser enterrado. Ele está morto, como é...” (risos) Mandou protelar... (risos).

P/2 – (risos) Só se for _____.

R – Não, aliás... Esse dinheiro, para sair daqui, é meio difícil (risos). Mas isso é coisa engraçada. Tem muitas coisas muito engraçadas e interessantes. Isso faz parte, contei duas, que foram as fortes (risos).

P/1 – (risos).

P/2 – (risos).

R – É a vida, começamos pequenos e quando morremos temos que fazer uma reclamação de que a vida foi curta e passou muito depressa.

P/2 – O senhor está achando que é....

R – Ah, foi. Eu espero que na minha entrevista eu tenha proporcionado para vocês um mínimo de interesse, e se precisarem de alguma coisa eu deixei o artigo do Diário do Comércio e um pedaço do artigo do Estado de São Paulo sobre o Museu da Farmácia.

P/1 – É, a gente faz.

R – Recomendei a Roche para vocês poderem pesquisar o que eles têm lá de interessante, e a própria Drogasil, se vocês puderem ir... Vocês que sabem, vão ver aqueles instrumentos e apetrechos todos da farmácia antiga.

P/1 – A gente vai para lá.

R – Vai ver o grau, a proveta, o... Tinha um... Um sujeito fazia supositório, por exemplo, à frio. Tinha uma forma de fazer supositório e cápsulas amiláceas com aquele tipo de hóstia... Você punha assim de um lado, punha o remédio, o medicamento, dentro e fechava. Prensas, coisas para o pulmão... Como é? Inalação. Não _____ dois incipientes, mas funcionava... Um põe um calorzinho, borbulhava e fazia vapor... Aquelas injeções deste tamanho, cavaleiros, do tempo da... O sujeito... Para tratar a sífilis você tinha a 1914, aquela injeção... É interessante ver esses instrumentos antigos.

P/1 – Chamava 1914 a injeção?

R – Acho que era 1914 a injeção. Você sabe que a minha memória não é absoluta, mas, em todo caso, chamava-se 1914, para tratamento de sífilis. O sujeito tomava e, quando não morria da sífilis, morria da injeção (risos).

P/2 – (risos).

P/1 – Era muito grande?

R – A injeção era grande, a seringa era enorme. A gente punha até... A gente olhou e disse: “Isso aí é para cavalo, para...”

P/2 – Meio de susto...

R – Tinha coisas interessantíssimas, coisas de perfumaria, também... Aquelas perfumarias... Tinham perfumes espanhóis, Madeira do Oriente, aqueles frascos todos bonitos, trabalhados em forma de cálices, e alguns deles... É interessante ver isso. Se eles tiverem isso lá, se não tiverem jogado fora, é um ótimo lugar para vocês fazerem uma investigação e verem como o perfume era antigamente, como era o produto antigamente importado e como era a farmácia antiga, com balança, com o banquinho... A farmácia era um centro político. Em geral, o farmacêutico, o boticário, participava da política da cidade e, às vezes, os prefeitos, para se elegerem, dependiam do farmacêutico. Agora vou contar uma história da Drogasil, já que vocês estão interessados e tem paciência para ouvir. Em Guaxupé, a Drogasil comprou uma farmácia de um farmacêutico que era considerado na região um homem não só bem quisto, como muito conceituado. Quando precisavam de remédios consultavam o homem, e os médicos, às vezes, faziam uma junta médica para determinar... Convocavam o nosso farmacêutico. O farmacêutico não só era consultado porque ele conhecia os medicamentos e os efeitos; tinha uma história e experiência muito grande e os médicos precisavam disso, como também tinha participação política. Quando precisavam eleger alguém, o farmacêutico era muito conceituado lá na região e tinha... Indicava o político. O político ficava: “Preciso do farmacêutico para me eleger e tem um eleitorado muito importante.” Tinha lá o banquinho e, em geral, tinha a balança para o pessoal se pesar. O lugar, à tarde, por exemplo, para conversar na farmácia, era o lugar político também. Alguém de (risos)... Era interessante.

P/2 – A botica reunia intelectuais, políticos...

R – Reunia as pessoas importantes. Era o farmacêutico, eram os intelectuais, os políticos, os médicos, os diretores de hospitais ou de empresas e pessoas conceituadas, os fazendeiros locais, que tinham... iam conversar na farmácia, que era um centro político. Às vezes o resultado das eleições dependia do que se conversava lá.

P/2 – O senhor fez engenharia onde?

R – No Mackenzie.

P/2 – No Mackenzie?

R – Universidade Mackenzie, em 1951.

P/2 – O senhor se formou em 51.

R – Formei em 51, comecei em 46. Eu jogava bola ao cesto, então eu também fazia esporte. Joguei no Paulistano.

P/2 – É?

R – Outro dia até brinquei com o Celso Dória que ele era o meu reserva. Mentira, eu que era o reserva dele. O Celso Dória era um grande decatleta brasileiro, foi um homem... Jogava com ele, com o Belo, o Cuoco, o Andreotti, o Rabinovich e vários... O Hélio Campos Melo... Tínhamos o Ubirajara [Pila gal gallo?] e vários... Nós tínhamos um time, enfrentamos o Corinthians do Borbola, do Brás, do Angelim naquela época. Quando o Corinthians ganha... Normalmente a gente era pago, mas quando a gente ganhava no Corinthians jogava o juiz no rio (risos).

P/2 – (risos).

P/1 – (risos).

R – No rio Tietê, mas os juizes se salvavam. Hoje morreriam, mas naquela época estava limpo. Nós estávamos brincando, eu e o presidente do clube, o Celso [Champolin?], ia fazer uma garagem no clube e me convidou para ir lá, para mostrar o projeto etc. encontrei lá o Celso. É que eu não frequento o clube porque lá não tem garagem. Disse para ele: “No dia que tiver garagem, conforto e segurança, eu vou ao clube.” Agora eu sou remido, não pago desde os 53 anos, há quinze anos eu não pago o clube. Antigamente eu ia para pagar, agora nem para pagar eu vou. Vão meus filhos, meus netos, alguns deles, mas eu não vou. Ele convidou para eu ir lá, fui ver o projeto da garagem e conversei com uma porção de amigos lá, Mário Sérgio Amarante, vários... Aliás, o Mário Sérgio é filho do Ernesto, um dos fundadores da Drogasil. Muitas pessoas eu revi, o José Meiches, que foi o Secretário de Estado, bati um papo grande lá. Foi muito bom. Eu não sei porque eu estava falando nisso. Eu sei que...

P/2 – Quando o senhor praticava esporte no Mackenzie.

R – Ah, é! Praticava esporte. Quando o Massinet, do Mackenzie, em 1946... O Massinet era nosso pivô das Olimpíadas de Londres, ele era do Espéria, antigamente era Floresta... Aliás, antigamente era Espéria, depois ficou Floresta. O Massinet saiu porque se formou, então precisavam de um substituto. Eles descobriram que eu era um calouro que jogava no Paulistano e eu era pivô. Foram me buscar em casa e eu disse que eu não iria. Eu não fui o primeiro semestre para não levar o trote, eu não queria saber de trote. Os veteranos falaram: “Garantimos que você não vai levar trote”, aí comecei a treinar com o Souza, que era um médico... O técnico de bola ao cesto do Paulistano era o Naim, mas ele estava nos Estados Unidos. Eu entrei no time, ganhamos e continuamos ganhando, porque era fácil ganhar da Medicina. Medicina ganhava voleibol, mas perdia na bola ao cesto. Tinha coisas que eram tradicionais, o futebol ela ganhava e perdia, o atletismo, nós ganhávamos e perdíamos, e assim tinha... Pólo aquático, nós ganhávamos quase sempre, natação também. A bola ao cesto ganhávamos... Era freguês de carteirinha a Medicina (risos). Tenho até uma modinha: “Medicina, tua sina é perder a vida inteira. Sai, sai dessa piscina, vai jogar numa banheira” (risos).

P/1 – (risos).

P/2 – (risos).

R – Alguma coisa mais, não?

P/1 – Não, acho que a gente... Gostaria de agradecer a presença do senhor e a ajuda que deu na entrevista.

R – Ora, faz favor.

P/1 – Muito obrigado.

P/2 – Foi ótimo.

R – Não há de quê. Se vocês precisarem de uma informação mais e se eu me lembrar, eu estou às ordens. Deixo esses artigos aqui porque acho

que isso vai ser de valia para você.

P/1 – Vai sim.

R – Essa coisa toda que foi falada, acho que você apertando já sai muito pouco.

P/1 – (risos) Tá ok, então.