

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Rhodia no Brasil: Uma História de Inovações (RHF)

Os três pilares de Elizeu: trabalho, família e Igreja

História de [Elizeu Oliveira Bueno](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 14/05/2020

Projeto Rhodia no Brasil: Uma História de Inovações

Realização: Instituto Museu da Pessoa

Depoimento de Elizeu Oliveira Bueno

Entrevistado por Zilda e José Carlos

Sede da Audifar - Guarulhos, 07 de abril de 1999

Código: RHF_HV039

Transcrito por Stella Maris Scatena Franco

Revisado por Larissa Carnerio Lopes

P/1 – Elizeu, eu queria pedir pra você começar se apresentando. Seu nome, data de nascimento...

R – Ok. Eu sou Elizeu Oliveira Bueno, sou nascido em 19 de março de 1958.

P/1 – Como se chamam seu pai e sua mãe?

R – Daniel Siqueira Bueno e Nilza de Oliveira Bueno.

P/1 – Você nasceu onde?

R – Nasci em São Paulo.

P/1 – Em que bairro?

R – Bairro de São Paulo, Hospital São Paulo.

P/1 – Não, em que bairro você cresceu, onde você passou a sua infância?

R – Ah, onde eu cresci. Vila Guarani.

P/1 – Como era a Vila Guarani da sua infância?

R – Vila Guarani da minha infância era pobre, miserável, judiada, ficava abaixo do Maringá, era uma região muito pobre.

P/1 – O que é que seus pais faziam?

R – Na época ele era mecânico de carburação da Varig Cruzeiro, nessa época da minha infância. Até os meus dez anos de idade ele era... ele chegou a ser encarregado, na época, de carburação da Varig Cruzeiro. Perdeu o seu emprego por questões religiosas e se dedicou o resto da sua vida em missões evangélicas, tá? E foi quando aos meus dez anos e meio nós fomos... meu pai reuniu, assim, toda a família e levou nós para Recife em missão da Igreja.

P/1 – Quem exercia a autoridade na sua casa?

R – O meu pai.

P/1 – E você ia à escola?

R – Ia à escola no grupo. Até a parte do grupo realmente eu fui normal, vamos dizer assim. Quando nos mudamos por questões religiosas realmente tive dificuldades, porque nós precisamos cuidar do nosso lar.

P/1 – Como é que foi sua educação religiosa? Como é que foi o seu primeiro contato com a religião e como é que era o cotidiano do seu pai em função da Igreja?

R – Sim, meu pai nessa fase se fanatizou, realmente. Nós éramos jovens, nascemos dentro da Igreja e tínhamos uma doutrina muito severa, muito austera e onde nós tínhamos que fazer somente aquilo que vinha da Igreja. E a Igreja realmente... a nossa formação todinha foi dentro dessa Igreja.

P/1 – Como é o cotidiano nessa Congregação Cristã do Brasil? O que é que se faz?

R – O cotidiano dela normalmente tem os cultos diariamente nas regiões, né, nas mais diversas regiões, não é só numa região. Ele tem um período de uma hora e meia, onde ele realmente lhe traz tudo o que é educação, vamos dizer assim, visão de mercado... faz a formação total. Desde a infância com cultos infantis, com cultos pra juventude e também os cultos normais para os adultos.

P/1 – Tinha alguma coisa que você mais gostava da sua infância com a Igreja?

R – Eu desde a minha infância sempre gostei da Igreja. Nunca tenho nada contra ela porque lá eu só aprendi a fazer o bem. Sinto que a Igreja foi que me formou o profissional que hoje, graças ao bom Deus, consegui alcançar ou atingir profissionalmente, porque eu sou um homem bem realizado. Diria que ela tem os seus erros, é normal, como qualquer entidade e religião tem, mas devo muito à Igreja que além da educação familiar, que é fundamental, me formou pra fazer o bem, pra me preocupar em me formar, em estudar e ter um lar, me dedicar ao trabalho, que é a essência do negócio e também ter um freio na vida, porque na hora que você começar a alçar vôos maiores, você às vezes perde o freio. E é a Igreja que lhe dá o freio. Então... hoje eu considero na minha vida primeiro Igreja, trabalho e família. Se algum dos teus profissionais não têm esse tripé marcado, com certeza esse profissional ele não é um homem completamente realizado. Digo isso porque hoje eu tenho acesso a profissionais responsáveis por área, e você percebe que um responsável ele tem um, vamos dizer assim, um retorno melhor para a empresa quando ele tem

esse tripé formado, entre um lar perfeito, casado, com um bom lar e a Igreja, não importa qual denominação, eu respeito todas elas, todas elas têm uma deleção _____, que é fé em Deus e família. Porque você tem o trabalho, família e Igreja. Então a Igreja é que diz pra você: “Meu chapa, levanta, vá trabalhar porque você precisa do que? Do seu lar.”

P/1 – E você falou que o seu pai se fanatizou. O que é que significou isso e o que é que foi a mudança pra Recife?

R – Eu diria que o meu pai se fanatizou porque se você exagera em qualquer tipo de trabalho... mesmo eu, me fanatizei pela minha empresa. E errei. O meu início... tenho 14 anos de empresa hoje e diria que quando iniciei a minha vida profissional eu me fanatizei nela e esqueci dos meus filhos, do meu lar, comecei a largar a Igreja. Então comecei a partir para caminhos errados profissionalmente e perdi muito. Então eu diria que meu pai, mesmo na Igreja, tudo o que você exagera nos seus hábitos você se torna um fanático naquilo que você faz e não é o correto. Você tem que ter o seu momento de lazer, seu momento de reflexão, o seu momento de trabalho, seu momento de cuidar do seu lar. E o meu pai, nessa época, quando ele conheceu uma fé suprema, uma visão suprema espiritual, ele simplesmente esqueceu da família, esqueceu do trabalho e só se preocupou em que? Na parte espiritual. E levou toda a família a sofrer com ele. Só que a fé dele era forte para aquilo, a nossa não era, porque nós éramos jovens. E a minha mãe sofreu muito, se acabou muito por isso, tá? Então é por isso que eu, vamos dizer assim, nunca concordei que você exagera com um lado, não importa ele. Ou familiar, se você se fanatiza familiarmente, se você vira um xodó com os seus filhos, você não forma grandes profissionais futuros, porque eles ficam eternamente debaixo da sua asa. Você tem que alçar vãos normais, mas pra tudo você tem que ter o seu horário. Aproveitando o gancho da Igreja, a Igreja te ensina: Deus fez o mundo e ele deu o que? O dia tem 24 horas: oito para trabalho, oito para você cuidar da família e oito pra você dormir, não é? Então, se você analisar, está Igreja, trabalho e família. Então por isso que o meu pai fanatizava.

P/1 – Como é que foi o seu primeiro trabalho?

R – Bom, o meu primeiro trabalho, quando eu iniciei na cadeira de engraxate, foi uma necessidade que me trazia alegria, porque meu pai cuidava só da Igreja e começou a faltar alimentação dentro do nosso lar. Nós éramos em três, quatro homens, quatro irmãos, dentre os quais um estudava, não seguiu com a família para essa missão, quis ficar estudando. E então tinha eu, que era o terceiro, tinha o meu irmão mais velho e o caçula. O caçula era pequenininho, né, ele não fazia nada. O meu irmão mais velho era calado, eu era o mais desinibido. Então o que sobrou das reservas do meu pai de dinheiro, de recursos, ele simplesmente, então, partiu pra uma cadeira de engraxate. Como ele tinha atividade dentro da Igreja, de evangelizar o povo, visitar família, ele então nos convidou. Falou: “Olha, filhos, vocês não querem engraxar sapato? Então vocês cuidam da família e o seu pai vai fazer a missão que lhe foi destinada, “pá-pá-pá”...”

P/1 – Onde ficava essa cadeira?

R – Ficou em Recife. Por sinal, tenho fotos e reportagens dela. Foi na Rua do Imperador, na Rua do Comércio. Aliás, Jornal do Comércio, na Rua do Imperador, no centro de Recife. Fomos inclusive capa de jornal, eu tenho até essa reportagem que conta a nossa história, do meu irmão mais velho e eu, com 11 anos de idade nessa época. E era um orgulho muito grande pra mim, né? Que através dessa cadeira, tudo o que nós engraxávamos e ganhávamos, aquele dinheirinho levávamos pra casa, pra ser o nosso sustento.

P/1 – Como é que era esse cotidiano de engraxar sapato? Como era a relação com a pessoa que vinha?

R – Bom, pra mim, eu com a idade de 11 anos, sempre fui um falador, né? Você vai perceber que eu adoro falar. Então eu gostava de me relacionar com o povão, né? E através da necessidade e da fome, então te agitava mais. Quando nós fomos nesse centro de Recife onde tem as cadeiras de engraxate, nessa Rua do Imperador, do lado do Jornal do Comércio, como nós éramos bonitinhos e meninos novos... o meu irmão mais velho, ele era bem mais bonito, era o mais velho, era bonito, eu tinha 11, era pequeno ainda, e éramos uma atração do povo da cidade. Então, todo mundo que chegava via aqueles meninos e falava: “‘Pô’, espera aí. ‘Pô’, o que é que vocês estão engraxando sapatos? Paulistas, vêm pra essa cidade passar fome...” Então eu contava: “Não, o meu pai é evangélico, ele está em missão aqui e nós precisamos engraxar, o meu pai não tem trabalho e nós que estamos trabalhando e sustentando a família.” E eu contava isso pra todo mundo, então despertava o interesse em todo mundo e, consequentemente, engraxávamos o sapato de todos. Tanto é que nós tínhamos um dos desembargadores da cidade de Recife, que ele vinha e fazia questão, diariamente. Toda vez que ele vinha para o fórum ele passava na nossa cadeira, sentava na nossa cadeira pra engraxar, pra dar um dinheiro pra nós, e nós sujávamos o sapato dele, porque vinha limpinho [risos]. Terminava sujando o sapato dele. Mas a satisfação dele era ver nós trabalhando, dizendo: “Tá vendo? É assim que todas as crianças pobres teriam que fazer.” E pra mim era a maior satisfação aquilo. Não me doía em nada. E nem meu pai nos forçava, ele apenas dizia: “Olha, eu tenho uma missão nessa terra, de evangelizar o povo. E vocês então procurem buscar o nosso sustento.”

P/1 – E o seu pai estava ligado a alguma congregação, alguma coisa?

R – Congregação Cristã do Brasil.

P/1 – Já estava ligado a ela?

R – Já. De nascença também. Só que ele teve uma revelação quando ele casou. Ele era muito forte, ele era uma pessoa que adorava passear, adorava a família, adorava nadar, pescar, estudava inglês... era uma pessoa totalmente voltada a conhecimentos. Tanto é que foi encarregado da Varig Cruzeiro, na época, de carburação, uma pessoa muito bem... só que ele recebeu uma fê divina, ele recebeu lá algo que deixou a família toda doída. E ele então realmente passou a ser um fiel voluntário da Igreja.

P/1 – E tinha algum jeito de abordar o cliente da cadeira? Tinha alguma maneira? Porque ficam todos um ao lado do outro. O que é que fazia um escolher a sua cadeira?

R – O que fazia, primeiro, que nós procurávamos através da simpatia, do relacionamento, nós corremos atrás do cliente. Sabendo que ele ia engraxar, nós corremos lá e às vezes até passávamos na frente do nosso concorrente da nossa cadeira, né? Se bem que eles sabiam que nós não tínhamos a perfeição da graxa, engraxar bem, porque nós melávamos o pé deles, mas tínhamos a simpatia e a necessidade. Então a necessidade fazia com que, vamos dizer assim, as pessoas vinham na cadeira, parte por curiosidade, porque quando nós saímos no jornal logo no primeiro mês, o que aconteceu então? Aí inflamou o pedaço, todo mundo queria nos ver. Tanto é que eu tenho fotos até hoje de lá, né?

P/1 – Depois vamos olhar. E aí você ficou fazendo esse trabalho até quando?

R – Por um ano. Ficamos um ano. E aí eu tinha esse meu irmão que era estudante, que ficou em São Paulo, que não seguiu em missão, eu mencionei que ele ficou, não foi? E daí, então, quando ele soube que nós estávamos começando a família já a andar, começando... porque a Igreja não dá dinheiro nenhum pra nós, nunca deu. A nossa fê não permite que nós aproveitemos do povo e nem meu pai pega dinheiro ou recebe dinheiro pra ser um evangélico. É com o próprio suor da família, tá? A Igreja não paga pra você ser um missionário dela. Então quando o meu pai começou, nós começamos a melhorar com essa cadeira de engraxate e começou a ter o sustento, o meu pai chamou o outro irmão que era um homem, nós somos em quatro homens. Então ele falou: “Mais um vindo, pode realizar mais na cadeira de engraxate, ou comprar mais uma cadeira de engraxate e ser mais sucesso, engraxarmos mais e aí tocamos a bola.” Mas quando meu irmão veio, o dinheiro ainda estava apertado. Então, o que é que ele foi? Ele foi revezar com o meu irmão mais velho. E eu fui então lavar carro.

P/1 – Por que você foi lavar carro, escolheu essa atividade?

R – Bem, porque em Recife, não sei... se você olhar uns anos pra trás, é uma cidade só turística que ela era, e não tinha emprego nenhum. Tanto é que os baianos, os pernambucanos, vêm todos pra São Paulo pra trabalhar, lá só tem mulheres. E lá não tem emprego. Emprego, de forma nenhuma. Então, era o único emprego que tinha... Como eu já era conhecido por eu ser falador, todo mundo gostava. “Paulistinha, Paulistinha!” E do lado da Rua do Imperador, eles lá, naquela época, era comercialização de veículos na rua. E eu sempre gostei de vendas, né? Os carros, os marreteiros, né, eles colocavam os carros pra vender e tinham os lavadores de carros, pra deixar os carros bonitinhos. Então, os lavadores era tudo a crioulada de Recife, né? Então, eles: “Oh, Paulistinha!” E eu cheguei lá e falei: “Olha, tá vindo mais um irmão e eu não tenho emprego, como é que eu faço? Nós vamos morrer de fome, os dois não tá dando.” Ele falou: “Não, pega uma lata e vem lavar carro conosco que pra você nós damos um espaço.” Então comecei a lavar carros, né? E aí lavei carro por um bom período. Você sabe que Recife é uma cidade quente, uma temperatura muito... você vê que é toda uma história divina, é uma história interessante. E quando eu comecei a lavar carro não tinha experiência também. Então, era mais uma brincadeira. A turma também tinha dó de nós: “Oh, Paulistinha, lava aí.” Jogava uma água e tudo bem, e ganhávamos. Mas aí a turma começou a cobrar, vamos dizer assim, a especialização na lavagem também: “Oh, Paulistinha, espera aí, você ensebou o meu carro? Vamos lavar isso direito.” Um belo dia, depois, eu acho, de um ano e meio, aproximadamente, perto de dois anos que eu fiquei nisso, chegou um cidadão e disse pra mim: “Paulistinha, eu quero esse carro bem lavado. Então você vai ter que lavar esse carro direitinho.” E eu tô na minha inocência, ensaboei o carro – você que entende – ensaboei um carro em 38 graus. Quando eu cheguei no lugar que eu tinha iniciado a ensaboada, pra caprichar, eu falei: “Deixa comigo que eu vou limpar de uma maneira tal!” Queimei a pintura do carro inteirinha. Era um Gordine. Simplesmente o dono do Gordine queria me matar [risos]! Ele falou: “Meu Deus do céu, Paulistinha, você tá morto. Pega esse Paulistinha!” Quando eu olhei: “Meu Deus do céu, agora eu tô ferrado.” Então eu perdi a minha cadeira de engraxate. Vou dar tudo, né? Aí... mas não corri da raia, não saí correndo. Quando eu vi que eu queimei, os baianos vieram todos lá: “Porra, você queimou o carro do homem, o homem vai te matar. Paulistinha, some daí, fuge.” Eu falei: “Como é que eu vou fugir? Os meus irmãos estão aí, se eu fugir eu tô ferrado mesmo. Não, vamos lá. Vamos lá no meu pai, vamos lá conversar com o meu pai, nós vamos pagar. Não sabemos quando nós vamos terminar de pagar, mas que eu vou te pagar, eu vou.” Aí, o dono do carro veio, ficou doído! “Mas Paulistinha, você tá ferrado. Eu quero sua cadeira, sua casa, quero tudo mais.” Eu falei: “Olha, eu não tenho nada, só tenho a cadeira de engraxate. O senhor me perdoe, eu quis fazer um bom trabalho, eu não sabia que não podia fazer assim, mas quero dizer uma coisa para o senhor, custe o que custar, nem se for a minha vida inteira, eu vou pagar o seu carro.” Aí aquilo doeu nele. Até me emociona quando eu falo isso. Aí ele falou assim: “Vamos conversar com o teu pai.” Era centro de Recife e nós estávamos morando em Olinda, Olinda _____. Porra, do outro lado da cidade, né? Um buraco lá. Ah, hoje é cidade turística, ficou

turística _____. E nós fomos. No caminho ele começou a perguntar: “O que é que vocês estão fazendo aqui em Recife?” Eu falei: “Olha, nós viemos em missão.” Ele falou: “Porra, vocês com tanto emprego em São Paulo vêm aqui passar fome nessa cidade e desgraçar o meu carro?” Ele falava, né? Eu falei: “É, mas é que meu pai veio em missão e “pá-pá-pá”, e viemos acompanhar o meu pai, não podemos abandoná-lo. Ele está evangelizando a obra. E viemos. Não tem emprego e procuramos se virar.” “Ah, eu sei toda a sua história, tudo bem. Vamos lá conversar com o teu pai.” Aí, quando chegamos, o meu pai estava lá em casa esperando, e meu pai: “Pois não?” Atendeu ele muito bem. “Olha, aconteceu isso, o seu filho acabou com o meu carro, destruiu, acabou com o meu carro, pode vir aqui para o lado de fora.” E o meu pai, muito paciente, falou: “Olha, o senhor pode ter certeza, nós vamos pagar o carro do senhor. O senhor entenda a nossa situação, “tal”... estamos difícil, passando uma situação difícil, estamos lá com a cadeira de engraxate mas vamos lhe pagar, custe o que custar.” Disse assim pra ele: “O senhor vê quanto que a gente pode ir pagando, que dando para o sustento, o resto você leva.” Que seria o que da cadeira sobrasse, nós íamos dar o dinheiro pra ele. O homem começou a chorar. O cara ficou com um dó. E eu lembro, que isso me emociona, porque até, quer queira quer não, aquela fase foi o fundo do poço pra nós, que já estávamos no fundo do poço. O meu pai então trouxe ele pra dentro de casa, ele olhou a miséria que nós estávamos, né? Dormíamos em cima do banco da igreja, porque todo dinheirinho que entrava o meu pai construiu a igreja... dormíamos em cima de banco. Aí mostrou tudo pra ele. Bom, aí veio a _____. Ele falou: “Não, não, ele não vai lavar mais carro porque ele não sabe. Ele vai ser office boy.” Aí ele me levou pra empresa do irmão dele, me apresentou para o irmão dele, falou: “Olha, esse aqui é o moço, fez, aconteceu isso, ele era engraxate...” Contou a minha história. “E você emprega ele como office boy.” Aí, foi a _____ que eu fiquei. Aí, foi o meu primeiro registro e fiquei lá o resto dos anos que nós ficamos em Recife, que eu acho que mais um ano, um ano e pouco. Eles me adoravam! Eu entrava às 7:30h, fazia de tudo. De faxineiro à office boy. Tudo que me pediam eu fazia, não tinha vergonha. “Precisa limpar o banheiro.” Eu corria lá e limpava o banheiro. “Limpa isso, vai buscar isso.” Eles me adoravam. Tanto é que quando eu saí dessa empresa, eu recebi uma carta de apresentação pra São Paulo, né, que então nós íamos voltar. Eu fui pedir minha dispensa e o chefe mandou: “Escreva assim: honra ao mérito pelos bons serviços prestados.” E aí voltei, nós voltamos. Aí a família então largou tudo, veio tudo pra São Paulo, porque o meu pai, assim diz, que tinha terminado a missão dele, né, de evangelizar. E nós então... já tinha naquela época 14 anos, 15 anos, 14 anos e meio... e retornamos. Cheguei em São Paulo, a primeira “Precisa de office boy.”, apresentei a carta e comeci a trabalhar no outro dia. E não era a (Inde?) ainda. Era um outra empresa, né? Peguei qualquer emprego, que precisávamos de emprego, estávamos necessitados. Então, depois foi passando uns tempos e aí a (Inde?), que tinha um salário melhor, me chamou. E assim eu fiquei até os meus 17 anos e meio. Nesses 17 anos e meio, aproximadamente, aí foi quando veio a história da propaganda médica. Tinha um amigo que ele era do (Labonóbio?), ele era supervisor. E ele via o meu estilo de trabalho, como eu era office boy, uma pessoa que gostava do que fazia, falante, falava demais: “Pô, você serve pra ser propagandista, só que você precisa estudar.” Eu era grandão e ele achava que eu já tinha 18 anos, né? E ele era supervisor dessa empresa. Ele chama Fernando, eu nunca vou esquecer desse Fernando, é uma pessoa que muito me ajudou. E eu fiquei seis meses em treinamento com ele, sem ser registrado, pra ter 18 anos, e passei então a propagandista-médico.

P/1 – Nesse laboratório?

R – Nesse laboratório.

P/1 – Você lembra quais eram os remédios?

R – Lembro. Vagostesyl... era Vagostesyl, Suprasten, Organoneuro Cerebral e participei do início do lançamento do Anginova. O Anginova, que por sinal não vingou, esse produto nem tem no mercado hoje. Mas aí o (Labonóbio?) foi vendido e hoje está no _____, esse Vagostesyl.

P/1 – Como é que era o treinamento de um propagandista nesta época?

R – Ah, o treinamento de um propagandista nessa época ele se baseava... primeiro você conhecia anatomia e fisiologia do corpo humano, especificamente na patologia daquele produto destinado. Por exemplo, um Vagostesyl, ele era um produto antidepressivo, então você estudava assuntos ligados a neurotransmissores, a ação daquele produto, especificamente na ação daquele... vamos dizer assim, o produto ligado à ciência da pessoa. Então você estudava a parte psíquica, dos neurotransmissores... faz tantos anos que eu não guardo muito, mas lembro que a ação específica do Vagostesyl era ligada a parte de neurotransmissores, a parte de depressão, “tal”.

P/1 – E você se lembra dos materiais de propaganda que você tinha _____? Como é que eles eram?

R – Sim, eram lâminas. É, que esse era um laboratório muito pequeno, tá? Ele era um dos menores laboratórios na época, e nós estudávamos... que nem eu, nesses seis meses eu fiquei estudando mais através de lâminas, e tinha o treinamento do supervisor. Era um laboratório pequeno que me treinava, me mostrou anatomia e fisiologia do aparelho digestivo, do cérebro, córtex, me mostrou toda a anatomia, né? Do sistema nervoso central, seus neurotransmissores... então você aprendia. E depois você partia para o produto especificamente. Conhecer posologias, indicações, como se usava no problema.

P/1 – E aí você visitava que perfil de médicos?

R – Era... pra esse médico nós usávamos... eles, naquela época, estavam os clínicos gerais e os psiquiatras, que nós visitávamos. E os ginecologistas. Então. as três apresentações mais ou menos específicas do Vagostesyl. Bom, lá fiquei pouco tempo, né?

P/1 – Aí você foi pra Sandoz?

P/2 – Mas você tinha estudado? Em Recife, você chegou... ou parou de estudar completamente?

R – Não, estudei. Em Recife estudei. Eu fiz lá o ginásio, fiz o ginásio em Recife. Consegui fazer o ginásio, mesmo apertado, e aí fiz um supletivo em São Paulo pra _____. Para o colegial, fiz um supletivo.

P/1 – Permaneceu estudando?

R – Permaneci meio apertado, né, mas permaneci. Eu passei direto para a Sandoz. Mas eu tive um mês que eu fiquei na Sintofarma, que eu não contei pra você porque foi um mês rápido. E digo, que por sinal, foi um dos melhores cursos que eu tive. Eu saí então do (Labonóbio ?), entrei no Sintofarma e já fui para um curso. Só que quando eu retornei desse curso, eu fui um... graças ao bom Deus, eu tive uma, vamos dizer assim, um aproveitamento muito bom. E quando eu retornei, o meu chefe, enciumado, me humilhou muito naquele dia. E o pessoal todo me assediou, veio: “Oh, Elizeu, como é que foi o curso?” Que era um curso inédito na Sintofarma.

P/1 – Era do que o curso?

R – Foi um curso de aperfeiçoamento de propagandistas-representantes, que por sinal nunca mais aconteceu esse curso na Sintofarma.

P/1 – O que é que ele ensinava?

R – Esse curso, nós ficamos 21 dias no Hotel Village, em Atibaia, e nós aprendemos desde conhecimentos gerais a treinamentos e produtos específicos da Sintofarma. Então foi um curso que realmente eu adorei. Até técnicas profissionais, como objeções, responder perguntas fechadas, abertas, também cursos de didática, de oratória... foi algo que eu não vi em nenhuma indústria, tá?

[pausa]

P/1 – Você pode dar um exemplo de alguma coisa desse treinamento? Por exemplo, quando você fala: “Nós aprendemos a lidar com objeção”, o que é isso na relação do médico com o propagandista?

R – Eu diria o seguinte, que essa parte desse treinamento, ele te diz muito... ele te tira aquela inibição de entrada, vamos dizer assim, no médico, se você percebe que ele é um doutor e que você é um propagandista, que você foi treinado apenas e especificamente e tão somente para aquele produto. e você se sente inferiorizado quando você entra na frente de um doutor. Então, esse treinamento te dá uma desinibição, você se sente à vontade uma vez que você domina bem aquele produto que você está abordando aquele médico. Então, eu diria o que? Esse treinamento ele foi voltado a isso, pra lhe dar ferramentas e subsídios pra você se sentir uma pessoa, tanto quanto um doutor, naquele produto específico pra apresentar a ele. Então, por isso que eu atribuo a esse treinamento, porque ele foi fantástico, dos meus anos de propagandista eu não tive em outras casas a não ser nessa. Por infelicidade do destino, no meu retorno, todo mundo veio me assediar pela minha performance na época. O meu supervisor na época, eu não lembro se era o meu supervisor, me tratou como uma criança, me botando num canto, segurando uma jaqueta dele: “Você fica aí segurando minha jaqueta que depois eu vou fazer reunião com você.” Eu me senti envergonhado com aquilo, uma vez que eu fui tão bem no curso e fui tão bem tratado, que na mesma hora eu pedi minha demissão. E o gerente, por uma infelicidade e por respeito ao supervisor, que o supervisor aceitou: “Ah, você quer ir embora? Tudo bem, pode ir embora.” Então, tudo o que eles investiram em mim eu fui usar na Sandoz, que tanto é que, pra você vir de uma casa pequena e pular para uma Sandoz, que exigia curso superior e um bom conhecimento do mercado... eu não tinha nada. E ganhei pela minha apresentação, porque no dia seguinte eu fiquei tão chateado, que eu fui me candidatar, então, à uma casa grande. E quando eu apresentei, apresentei o curso que eu acabei de chegar e contei a minha história. A Sandoz na mesma hora me admitiu. Me botou em testes e eu usei todo aquele conhecimento daquela casa, Sintofarma, na Sandoz, onde por sinal fiquei seis anos.

P/1 – Sempre como propagandista?

R – Sempre como propagandista. Então, veja bem, como eu era jovem, na minha fase de Sandoz - e aí eu atribuo também a um destino de Deus -, durante os meus cinco anos de Sandoz eu era, vamos dizer assim, trabalho, família, Igreja. E sempre no que eu estava certo, eu também teimava com os meus superiores e procurava fazer o melhor pra empresa. Só que ao longo de meus cinco anos de empresa, houve um acidente na empresa, na Sandoz. Eu me lembro, o final do ano, que eu estava de férias nesse ano, quando eu soube que eu estava envolvido em roubo e venda de amostra grátis, que é muito comum os propagandistas da época fazerem. Então, quando isso aconteceu, eu fiquei muito humilhado, eu senti muito... quase me depressei, quase acabei comigo, com a minha carreira, com a minha família, com a Igreja. Porque eu era religioso, era uma pessoa super conservadora, casei com os meus 21 anos de idade, você pode ver, eu tenho filho de 17 anos, com 41 anos de idade, tenho um lar maravilhoso, tenho 19 anos de casado. Naquela época eu achava que se alguém duvidasse da minha índole, da minha honestidade, eu me atirava de ponta cabeça. Mas por um destino de Deus, aconteceu que eu fui desafiado, eu fui tido também como um vendedor de amostras na época e, vamos dizer assim, que estava fraudando a empresa. Mas aquilo... naquele ano voltei de férias, fui questionado, exigi os meus direitos por lei. Não assinei aquela papelada, exigi da empresa que realmente provasse, porque senão eu ia tomar medidas pesadas com a empresa, a Sandoz, foi a Sandoz mesmo. E a Sandoz, então... o meu gerente, que naquela época era o Ubirajara Campos, que eu faço questão de frisar, que me humilhou muito, ele gostava muito de mim, e tanto é que ele se decepcionou tanto, né? E por isso que ele me tratou tão mal, porque quando a gente gosta de um filho, a gente vai e bate. Se a gente não gosta do filho: “Ah, manda ele embora. Acabou, não quero saber mais dele.” Mas quando você ama aquele filho, você vai lá e bate, perde a cabeça com ele porque você mostra que você tem amor por ele. E o Ubirajara, que era o meu gerente, gostava muito de mim, ficou muito decepcionado e não aguentou: “Elizeu, eu não acredito que você vendia amostra, que você não sei o que... como você faz uma coisa dessa?” E eu fiquei tão revoltado que eu falei: “É, se você diz que eu fiz isso, você vai ter que provar, porque senão eu vou abrir um processo contra calúnia, difamação, contra a empresa e conseqüentemente...” Ele dizia: “Eles têm a prova, eles pegaram o agente receptor de amostra grátis e o seu nome foi dado. A equipe minha inteira vendia amostra e eu não sabia.” E o receptor disse que eu também estava envolvido.

P/1 – Nessa época você já tinha uma equipe?

R – Eu era propagandista... não, não, eu não era dono da equipe. Eu participava de uma equipe. E a minha equipe, que eu participava, toda estava envolvida em venda de amostra, mas eu não estava. E o receptor disse: “Ah, o Elizeu, ah, o Bonitinho lá” - meu apelido era Beleza na época – “Ah, o Beleza, também compro dele, também é vendedor de amostra.” E eu não era. Aí o que é que eu fiz? Eu falei: “Vocês vão ter que provar, traga essa pessoa, põe ele na minha frente e diga que eu vendia pra ele, senão vou abrir um processo de calúnia.” Aí, eles me levaram na empresa, me botaram numa sala que eu não sabia, uma sala que era espelhada, uma sala que eu nunca tinha visto, que era específica da Sandoz da época, e tinha mais pessoas como nós aqui. Sentei numa cadeira, cada um sentou em uma, e eu ouvi que pediram pra mim levantar (?), veio uma pessoa: “Vamos te pedir, você se levanta.” Não falou meu nome, nada, pediu pra mim levantar. Eu me levantei, sentei, aí levantou outro, sentou, levantou outro, sentou. Aí, aquela pessoa apontou outra pessoa que era visita na Sandoz, que era o Elizeu.

P/1 – Como é?

R – A pessoa receptora apresentou a pessoa que era o Elizeu, era a outra pessoa, que não era eu, eu estava ali, ele olhou pra mim. E ele falou que era ele, por exemplo, que era o Elizeu.

[pausa]

R – Então, aí aquilo me trouxe uma tristeza muito grande, porque cinco anos de... vamos dizer, tudo que se tinha de voluntário propagandista-representante, normalmente num mês, quando você passa pelas reuniões e trocas de ciclos, sempre tem novos produtos que você é obrigado a treinar conhecimento, didática... e sempre nas reuniões quando tinha um voluntário pra fazer a propaganda daquele mês, eu era o primeiro a pular lá na frente, então eu tinha a maior satisfação de ir lá na frente. Só que quando aconteceu esse incidente e que não foi comprovado, que viu que era errado, eu terminei ofendendo o meu gerente, Ubirajara, porque quando ele me disse que eu era uma pessoa má, eu ofendi ele. Porque eu sabia que, durante os cinco anos, de algumas coisas de tinham acontecido dentro da empresa, que eu levei pra ele e ele não tomou a decisão. Só que aí o gerente nacional, chefe dele, viu que eu dedeei ele e prejudicou ele. Ele ficou manchado, a imagem dele, porque ele não tomou a decisão. Por exemplo, a história foi a seguinte: um dos colegas nossos tinha o vício da maconha e eu vi o meu colega fumando num curso. Eu pedi para o meu gerente, eu falei: “Gerente, por favor... Bira, me tira desse quarto, porque eu não quero ficar com esse colega, porque ele tem o vício da maconha.” E o Bira pediu pra mim pra que eu não contasse isso pra ninguém, porque era uma fraqueza daquele colega, mas que ele ia perder aquele vício. Só que esse colega continuou ao longo dos anos e não tomou atitude nenhuma. Porque quando ele me mencionou: “Elizeu, você sabia que o pessoal vendia amostra?” Eu falei: “Olha, eu posso até saber, mas eu não participava.” “Por que você não contou pra empresa?” “Eu não contei tanto quanto você não contou que o colega era viciado.” Aí, o que aconteceu? Eu terminei deixando ele em situação difícil com o nacional, porque aí o nacional foi apurar dele o caso desse colega. E esse colega, coitado, continuou na empresa com vício e o Ubirajara, o gerente, sabia e manteve. Como é que você vai manter um profissional, da nossa esfera, viciado? E não tomou atitude nenhuma. E aí quando ele me acusou, eu provei que não tinha nada a ver, mas também ferrei ele. Aí, o que aconteceu? Ao longo daquele ano, quando passou essa onda e eu continuei na empresa, porque eu falei: “Bom, eu não fiz nada.” Eu cheguei na minha esposa, a minha esposa falou: “Bem, são cinco anos que nós estamos bem nessa empresa, essa empresa é fantástica. Agora, por causa disso que te acusaram e não provaram nada, você vai sair?” Eu

falei: “É, eu vou continuar então.” Então ela me forçou, estávamos com filho novo... e eu falei: “Puxa”, mas, bem, o clima ficou meio mal.” Ela falou: “Não, se nós não devemos nada, vamos tocar o nosso trabalho.” Eu falei: “Tudo bem” Aí eu comecei a perceber que todas as reuniões que tinha, ele me encostava. Então, quando: “Um voluntário. Menos o Elizeu.” Aí, quando vinham gerentes nacionais...

P/1 – Abertamente, não?

R – Não abertamente, mas ele já pedia para o meu gerente, falava: “Olha, fala para o Elizeu que ele não, vamos ver um outro aí, né?” Então, todas as vezes ele já me proibia, vamos dizer assim, já me oprimia. Aí, o que aconteceu? Chegou no terceiro mês, eu nunca vou esquecer, que eu trabalhava na região de Moema, Borba Gato, aquela região próxima da Sandoz, e todas as visitas que vinham da Suíça, da Basileia, queriam trabalhar com representante e eu gostava de receber, vamos dizer assim, uma pessoa pra trabalhar junto, pra ver o meu trabalho. E, futuramente, almejava crescer dentro da empresa, porque eu queria ser um gerente, eu queria crescer, eu tinha minhas ambições. Só que eu percebi que nem as visitas mais eles mandavam sair no meu setor, então aquilo começou a me trazer tristeza. Aí, um belo dia, aí eu falo, o lado divino... eu muito triste, né, com estas histórias todas, eu fui visitar um amigo que era um grande distribuidor na época, aqui no Tatuapé, que chamava Alfrío. Ele era da distribuidora Nossa Senhora do Bom Parto, que hoje não existe mais. A farmácia existe e ele existe também, tá aí. E quando eu fui visitá-lo, eu contei tudo. Falei: ““Puxa” vida, são cinco anos de dedicação, do melhor trabalho que eu pude fazer da minha vida pra essa empresa, que essa empresa é maravilhosa, eu tô sentindo que eu sou um mero número nela.” Ele virou pra mim e falou: “Elizeu, do teu estilo de trabalho, do jeito que você é arrojado, cativador, monta o teu negócio.” Quando ele falou essas palavras, entrou no meu coração como o despertar de um adolescente. “Por que você não se torna um empresário?” Pra mim era uma gozação ser um empresário. Sem um centavo, morando de aluguel. Morava de aluguel com a minha esposa, o nosso salário era bom da Sandoz, mas...

P/1 – Ela também trabalhava na Sandoz?

R – Não, não, não. Ela trabalhava em banco e, quando ganhamos o Elizeu Júnior, então ela foi cuidar do lar. Então, era só a Sandoz mesmo.

P/1 – Eu só queria fazer uma pergunta antes de você falar do seu próprio negócio. Qual é a diferença do cotidiano de venda de uma empresa pequena com uma empresa grande? Então você saiu de uma pequena e contou como era, chegou na Sandoz que era... que diferença tem?

R – Muita diferença.

P/1 – Como é?

R – Eu diria o seguinte: uma casa pequena ela não tem estrutura, ela não tem o básico pra formar você um bom propagandista, um propagandista que tem os conhecimentos dos seus produtos, porque ela não tem tempo pra investir no profissional dela. Ela não tem tempo, então, o que ela faz? Ela suga o máximo, faz o propagandista ser um robô. Ou seja, decorar umas linhas, ir para o médico e vomitar aquelas palavras, que o médico sabe que aquilo é um decoreba, que tá tentando apresentar pra ele um produto através de uma osmose, indução no médico. E o médico não gosta disso. Ao passo que em uma grande casa, você recebe um treinamento desde anatomia, fisiologia, e passa a conhecer o produto também em si, desde a sua fórmula, desde o período que foi feito a pesquisa do produto, os estudos multicêntricos, a posologia, as indicações, o local onde age o produto especificamente. Então, você leva conhecimento para o médico, não decoreba. Ao passo que a pequena casa, como ela não tem esse potencial pra você envolver com o pessoal, o que acontece? Ela termina te dando um texto pra você treinar e vomitar aquele texto no médico. E o médico não gosta, então ele realmente se bloqueia. Eu tenho história da Sandoz... doutor Wilson Fry... faz quase 15 anos que eu saí da Sandoz... na Barão de Jaceguai, clínica americana, o doutor Wilson Fry só atendia dois propagandistas. E quando ia visitá-lo com a Sandoz, ele me mandava sentar: “Por favor, Elizeu, senta. Quais são as novidades da Sandoz? Quais são os estudos? Qual é a novidade desse mês?” Eu sentava! Do mesmo lado dele, da clínica americana, que você pode ir lá que existe essa Clínica Wilson Fry, tem a clínica alemã. Thomas Muller _____, é uma clínica alemã na Rua Prudente de Moraes. Ele era a mesma coisa, ele não dava a mão para os propagandistas, pra mim ele dava a mão, ele gostava de mim: “Pois não, Elizeu?” Porque eu procurava me especificar nos conhecimentos do que eu ia apresentar, tanto é que é o que eu faço na minha empresa, porque eu cresci do nada, sem um tostão no bolso, sem injeção nenhuma. Então, tudo o que eu pego, se você pegar a mão, se você se especificar naquele trabalho que você faz e se dedicar a ele, o resultado vem, o retorno vem. E, claro, além de você especificar, você levar segurança e levar honestidade, não tentar vender desonestamente, informando coisas que não é a realidade. Então, aí esse é o diferencial de uma pequena e de uma grande casa.

P/1 – E existem médicos diferentes? Tipos de médicos?

R – Existem.

P/1 – Como é que eles são?

R – Eu diria que tem médicos que... vamos dizer assim, os bons são humildes, que é a minha filosofia. Os maus médicos são os metidos, eu diria assim. Encontros, em palestras que eu dou na nossa empresa, que nós estamos hoje com 400 funcionários aqui, nesses 400 e poucos funcionários, temos 200 e poucos representantes autônomos que eu não conto. Em todas as reuniões de multinacionais, eu conto essa história do professor Zerbini. É o professor Zerbini, o cardiologista famoso que nós tivemos. Eu, na época, eu não sei se eu estava na Sandoz, que empresa. Na época, quando ele foi notícia das mídias, eu fiquei impressionado de ouvir uma palavra dele. Todos os repórteres em cima dele perguntando pra ele: “‘Puxa”, como é que o senhor se sente fazendo o primeiro transplante e “pá-pá-pá”...” O homem todo “ensabugado” lá, com o esteto pendurado, ele falou assim: “Olha...” “Professor Zerbini, como é que o senhor se sente? Realizado?” ele falou: “Não! Eu tenho muito o que aprender.” “Putz”, eu comecei a chorar, me arrepiei de ver aquelas palavras! A humildade daquele homem! E quantas vezes eu fiz propaganda pra médicos estagiários: “Agora não posso atender, mais tarde. Agora não dá pra te atender, só mais tarde.” Que não entende nada, pendura um esteto... médico novo é assim. Porque o estudante, ele tem prazer de receber o propagandista, e esse é o foco importante, você pegar o médico que está se formando e trabalhar com esse médico, porque ele é uma esponja limpa que absorve tudo. O médico, quando ele sai da academia e passa a clínico, ele se torna fresco por um período, depois ele começa a se conscientizar que não é por aí, depois ele volta a ser receptivo. Mas o médico, ele tem uma sensibilidade muito grande. Quando um profissional, eu digo, um médico específico, vamos dizer assim, médicos que tenha as suas... um especialista. Não médico clínico geral, porque esse recebe todo mundo, pra ele tanto faz, aquele é osmose mesmo. Então, eu diria que não adianta ser uma empresa multinacional ou uma pequena empresa, tanto faz um ou outro, ele entra por osmose e aquela última propaganda que entrou, ele vai, ele faz. Eu diria o seguinte: o especialista, o cardiologista, o gastroenterologista, o pediatra... esses não, esses têm a sensibilidade. Por que? Porque eles se especializaram numa patologia e eles gostam de ouvir informação precisa. Se eles têm um profissional que leva informação precisa, eles atendem muito bem. Se o profissional perde tempo, leva amostra só e fala besteira pra ele, ele também bloqueia e bota o profissional pra andar.

P/1 – Então, aí você teve... voltando aqui... uma pergunta do seu amigo: “Por que você não abre o seu negócio?” Aí eu só quis voltar no _____ que é muito importante.

R – Ah, tá, perfeito

P/2 – O senhor nunca tinha trabalhado com... na sua época era só propagandista?

R – Não, não, eu fazia propaganda e vendas, que a minha arte é vender, eu sou uma pessoa fanática pela arte de vender. Gosto da venda, eu sou uma pessoa privilegiada, que eu conto pra todo mundo, porque a arte de vender é uma dádiva divina. E o dom da venda... ela foi a primeira profissão do mundo, você sabe que foi a primeira profissão, né? Porque a Eva vendeu a maçã para o Adão. Traiu ali, não importa. Ela vendeu [risos]. O Adão não podia receber e a Eva foi lá e: “Olha, é o seguinte, nós vamos conhecer o outro lado.” Ela vendeu a maçã. Erradamente, mas vendeu. Então, é a primeira profissão do mundo. Eu adoro a arte de vender e me considero... em qualquer lugar que eu vou que me perguntam: “Você é um empresário?” “Não, eu sou um vendedor profissional, eu adoro a arte de vender.” Então, eu diria que na Sandoz, além da propaganda médica, nós vendíamos. Eu gostava da venda, porque você tinha a venda junto... só não cobrava. Então, eu tinha a propaganda e venda.

P/1 – Então você visitava farmácia também?

R – Visitava as farmácias, “ôpa”! Visitava todas elas. Então, realmente era algo beleza. Tá respondida a pergunta? Bom. Então voltando pra minha parte, quando aquilo me marcou. Que esse cliente é uma farmácia, tanto é que era um cliente meu. A Bom Parto era um cliente, e eu fui chorar com ele porque ele era, por sinal, um dos melhores clientes da região. Eu falei: “‘Puxa”, tantos anos que eu me dedico...” E ele sabia, porque ele me adorava. Ele falava: “Elizeu, quantas vezes...” Porque a Sandoz tinha uma outra característica na época que era fantástica. A Sandoz respeitava o seu profissional na rua. O propagandista-vendedor, se ele cortasse uma farmácia, o gerente não abria, era o homem da área que comandava a área dele e eles respeitavam o que o profissional do campo fazia. Então, se você tinha um bom conhecimento na sua região, você era respeitado pelas farmácias também, porque você tinha o poder de chegar lá e falar: “Meu amigo, eu não lhe vendo mais.” Agora, em contrapartida, a empresa estava te analisando se você era um perfeito profissional, porque a venda ela só acontece se existir a propaganda de produtos éticos. Não os ATC’s, os ATC’s é outra coisa. Mas produtos éticos, quem cria a venda é a propaganda. Se não tiver propaganda não adianta entuchar distribuidor e nem pedir pra farmácia, porque farmacêutico não está nem aí, ele vende bomba. Mas o produto ético depende do propagandista. Então, aí volta no meio desse cliente que era o número um, drogaria Nossa Senhora do Bom Parto, e ele feriu meu coração: “Elizeu, porque você não monta seu negócio?” Quando ele me despertou, eu falei: “Meu Deus do Céu, eu nunca pensei nisso. Por que não? Eu tenho um carrinho e tenho minha indenização. Mas como é que eu vou ser um distribuidor?” Porque eu pensei: “Eu vou querer ser, então, um empresário. Farmácia eu não vou querer ter porque é pouco para a minha ambição, vou querer logo ser um atacadista.” Eu falei: “Vou querer logo ser um atacadista.” [risos] Mas aquilo foi na brincadeira, na tristeza, no momento e tal. E, realmente, eu apaguei e voltei para o meu dia a dia. Isso foi em março, nunca esqueço. Em abril aquilo começou a cozinhar a minha cabeça. Aquilo começou a me cozinhar, cozinhar, cozinhar, cozinhar... um belo dia conheci então um amigo que era o Wagner, esse Wagner foi um ex-propagandista também, que trabalhou na Bristol. E ele, então, tinha uma pequena distribuidora que era lá na Tobias Barreto, que chamava Auto Distribuidora Farmacêutica Audifár. E era em 70 metros

quadrados, uma “fírmica”, “fírmica” de nada. Ele montou... trabalhando na Bristol, ele montou sua... vendia só produtos ATC da Bristol. E aí ele cresceu, saiu da Bristol e se associou à Unimacro (?). Olha o destino de Deus. Por isso que eu falo, quando está destinado para alguém, as coisas acontecem tudo direitinho. E nessa empresa, quando ele comprou essa empresa, essa pequeninha empresa, ele fechou um contrato com o dono que morava em cima, por quatro anos. E era aqueles contratos que, se você saísse, você tinha que indenizar os quatro anos. Ele se associou à outra e fechou a Audifár, a Auto Distribuidora Farmacêutica Audifár, porque não conseguia vender pra ninguém, não tem venda de distribuidora, não existe isso. Pequeninha ainda, quem vai comprar? Comprar o que? Não tem nada pra comprar, a não ser os produtos, né? Então, o que ele fez? Ele não conseguiu dar baixa na empresa. E a empresa ficou lá, ele pagando aluguel, tinha que pagar os _____, ele falou: “O que eu vou fazer? Deixar o depósito lá, eu não vou dar o dinheiro tudo de uma vez, eu vou pagando por mês que é melhor.” E se associou à Unimacro com o Wilson e com o Marques. Eram três sócios, na época era uma distribuidora forte da região, e ficou então ali. Um belo dia ele me vem e fala: “Elizeu, por que você não toca o seu negócio?” Foi o segundo que me falou. “Por que você não pega a Audifár?” Quando ele me falou isso... “Que Audifár?” “Não, pega na minha empresa, eu tô pagando aluguel, não posso jogar aquela porcaria fora.” Olha só como as coisas são. “E, olha, não atrasei com ninguém, eu compro lá de uma Propamedic, da Nico, da Dorsai, por que você não começa lá?” Aí me despertou. Falei: “Puxa”, cinco anos e meio dando sangue pra empresa, fui tratado como vendedor de amostra, como um alguém que faz ponte dentro da empresa, eu vou cuidar da minha vida.” Os meus direitos... O Bira nunca mais saiu comigo... Olha o destino, o que eu falo. O Bira nunca mais veio trabalhar comigo, naqueles quatro meses. Vinha direto também, trabalhar comigo, meu gerente, que ele contava com todo mundo. O que aconteceu? Aquilo me trouxe uma alegria muito grande. E eu cheguei pra ele: “Você vende pra mim? Só que eu não tenho dinheiro, eu posso fazer à perder de vista aí.” Bom, começamos a namorar, um belo dia ele falou: “Elizeu, pega aquela merda lá, só você pagar o aluguel tá bom demais.” [risos] Olha que destino. Aí, fomos falar com o dono do prédio, o dono do prédio falou: “De jeito nenhum, ou você me paga tudo ou não.” Aí, eu fui como gerente dele: “Então tá bom, então vou reabrir meu negócio e ele vai ser meu gerente.” “Ah, se é assim tudo bem” Então, eu abri o negócio. Ele me liberou a empresa, então, em julho de mil novecentos... menos 15 anos atrás? Foi 1984, exatamente. Então, aí nós abrimos ela, retomamos ela e, veja bem, em junho foi quando ele me deu a chave dela, nunca vou esquecer, sem nada dentro. E eu chamei o meu supervisor na época, chamado Roberto Cáceres. Levei ele lá, falei: “Roberto, hoje eu tenho uma notícia pra você.” Peguei ele: “Vem cá.” Fomos lá, abrimos o salãozinho de 70 metros quadrados e ele falou: “O que é isso aqui?” “Isso aqui é uma distribuidora. A partir de hoje eu quero ser um distribuidor.” Ele quase deitou no chão de dar risada. “Você tá louco?” Começou a rir, porque ele falou: ““Pô”, você é louco? Você não tem nada, vive de aluguel, trabalha na Sandoz e vai ser distribuidor? Você sabe o que é que você está pensando na vida?”

P/1 – Agora, só me explica uma coisinha. Nessa época era concomitante de uma indústria farmacêutica vender os seus produtos pra farmácia e de haver uma distribuidora que também distribuía? Como é esse mercado?

R – Sim. Naquela época o mercado era assim, existia muito a venda direta da indústria para as farmácias, mas tinha também as distribuidoras que estavam chegando. Estavam começando a ser fortes as distribuidoras. Quando os custos da indústria começaram a apertar, eles começaram a entender que o negócio deles era com o médico e não com a farmácia. Começaram então a falar: “Meu Deus, por que eu preciso ter...” Por exemplo, hipoteticamente, 40 mil clientes que é o mercado de hoje, de 40 a 50, não se sabe o real “... 40 mil pontos de vendas, se eu posso trabalhar com 60 clientes apenas?” Deu pra entender?

P/1 – Entendi. Então isso é um fenômeno dos anos 1980?

R – Nos anos 1980, que já começou então o pessoal a começar a entender que o mercado... “Espera aí, não é por aí, o meu nicho de mercado é médico, quem faz, vamos dizer, a horizontalização, a pulverização, é o distribuidor e não eu.” Então, ela começou aos poucos, então... criando os seus distribuidores específicos. Tanto é que nessa época a Lilly tinha apenas um distribuidor, ela passou tudo para um distribuidor só, só ele distribuía, chamava Quimifár. E era errado, porque ela também não poderia canalizar tudo na mão de um distribuidor só, porque ele fica forte e ele fala: “Olha, quero mais que você está me dando pouco.” Aí você termina se ferrando.

P/1 – Ele vira seu patrão.

R – Exatamente. Então, conseqüentemente, começou a se abrir os horizontes para os demais distribuidores. Bom, então aconteceu isso em junho... junho, julho, né? Onde meu chefe falou que eu estava doido. Eu falei: “Não, não estou doido não. É o que eu quero.” Aí contei pra ele: “Olha, esses seis meses da minha vida, fui abandonado. Me dediquei o máximo para a Sandoz, não sou bem vindo, não vou crescer... tenho certeza que na Sandoz eu não vou crescer mais, e eu vou tocar a minha vida, me mande embora.” Olha o destino. Aí, ele virou pra mim: “Olha, Elizeu, eu não posso fazer isso. Você é um excelente profissional dentro da empresa, vou ter que consultar nossa gerência.” Que era o Ubirajara, o famoso Ubirajara... E o Ubirajara, então, falou assim: “Não, tudo bem, libera ele. Porém peça pra ele ficar mais um mês, pra ajudar a cobrir os objetivos da equipe.” Aí fiquei julho pra cobrir os da equipe, aí fiquei agosto pra ajudar a cobrir os da equipe, aí fiquei setembro pra cobrir, aí fiquei outubro... eu falei: “Não dá mais. Vou cuidar do meu negócio.” Porque nesse período que eu fiquei, eu não fiz nada pra mim. Só cuidava de Sandoz, não fazia nada para a distribuidora, porque eu nem tinha como fazer, eu não tinha dinheiro nenhum pra comprar nada, eu só estava pagando o meu “aluguelzinho” lá e aguardando pra começar o meu negócio. E eles me amarrando. _____: “Fica mais esse mês, porque você tá ajudando a cobrir objetivos e tal, e você não vai se arrepender.” E eu ficava naquela esperança, né? Me levaram até dia quatro de novembro. Aí, quatro de novembro, o Ubirajara me chamou, me deu uma indenização, me deu um salário a mais, e virou pra mim e só me deu uma boa tarde. Eu esperava um carinho, um abraço, esperava: ““Poxa!” Olha, nós erramos com você, você foi um excelente profissional...” Nada! Friamente ele mandou ir buscar no caixa, lá no departamento pessoal, me explicou que estava dando um salário a mais, me ajudando, e

pra mim (?) cuidar da minha vida. Eu saí da Sandoz, deu uma vontade de rasgar aquele cheque, que era suculento, e enfiar na goela abaixo dele, mas aguentei. Saí triste dali, fui direto neste Alírio, meu amigo, falei: “Olha, Alírio, eu vou começar a minha vida agora.” Conte pra ele o que é que tinha acontecido, ele já estava mais ou menos sabendo, eu falei: “Olha, eu só quero que você me ajude pra mim (?) começar, a Audifar - chamava Auto Distribuidora Farmacêutica Audifar - não tem crédito. E a minha casa é a Sandoz, eu adoro a Sandoz. E você compra da Sandoz. Tá aqui todo esse dinheiro, e me compra em Sandoz e me dá a Sandoz pra mim (?) começar a minha vida.” Aí, ele fez isso por mim, eu dei todo o dinheiro pra ele, que era a minha indenização. Sem contar que minha esposa, quando eu falei pra ela que eu ia ser um distribuidor, ela quase me matou. Ela fica até brava quando eu conto isso. Ela falou: “Você tá louco? Eu tô grávida! Como é que...” - era já o segundo filho - “... como é que você vai sair num momento desse?” Falei: “Bem, é um desafio da minha vida. É um desafio, eu tenho que ir pra cabeça. Com você ou sem você, eu vou.” E ela entendeu, falou: “Não, tudo bem, vai fundo, vou te apoiar.” E aí, então, naquele mês comecei com a Audifar. Aí a Nico me vendeu um pouquinho, a Propamedic me vendeu um pouquinho e Sandoz. Eram os três laboratórios que eu comecei. Então, minha esposa fazia a listagem do que eu tinha e eu então ia para as farmácias vender. Primeira coisa que eu fiz? Arranquei o meu sapato que eu tinha, peguei um que eu tinha furado, botei no pé e comecei a visitar os clientes.

P/1 – E aí era farmácia?

R – Era farmácia.

P/2 – Em que região que foi?

R – Aí comecei na Zona Leste, que eu já tinha sido transferido da Sandoz, da região de Moema, que eu tinha trabalhado, e vindo pra essa região que é a Zona Leste, Vila Formosa... e os clientes eu já conhecia. Aí, eu comecei a visitá-los novamente, aí eu falei: “Olha, vocês me ajudem, eu só tenho esses produtos...” E eles falavam: ““Pô”, mas você não tem nada.” Naquela época Merital era forte, Predimar era fortíssima, Jorsil era fortíssima, Irmãos Guimarães era fortíssima. Ele falou: “Bom, você não tem nada pra eu comprar.” Aí, eu levantava o pé e falava: “Meu amigo, me ajuda a comprar um sapato que o meu sapato tá furado.” [risos] E com isso sensibilizei a turma violentamente [risos].

P/2 – Vendedor nato, né?

R – É, exatamente. E a turma até gostava de mim, porque quando eu chegava... Aí, comecei então com a minha vida, aos pouquinhos, e naquele primeiro mês tem uma parte que muito me sensibiliza e eu gosto de contar. Naquele meu primeiro mês, inexperiente comercialmente ou na parte empresarial, todo o meu dinheiro que eu tinha eu comprei em remédio. Então, o que é que aconteceu? Eu vendi tudo que eu comprei. Só que como eu vendi, eu comprei de novo. Só que quando você não tem o capital de giro, você quebra lá na frente. E quando eu cheguei num determinado dia, que eu estourei o meu cartão de crédito... nunca vou esquecer aquele maldito dia! No dia seguinte eu vi o tamanho do rombo e o gerente de banco, era uma gerente que cuidava da minha conta, era Praça Silvio Romero, era o Sudameris, nunca vou esquecer, na Praça Silvio Romero. E ela me ligou à tarde, e eu vendia, eu separava, eu fazia o diabo! E a minha mulher só fazia a relação e anotava os recados pra mim, na distribuidora, né? E (eu?) vivia o tempo fora. E a minha esposa: “Bem, estouramos o banco, o negócio tá feio, amanhã nós temos tanto pra pagar e não temos nada, e o banco está desesperado atrás de você.” Eu falei: “Meu Deus do céu, como é que nós não vimos o capital de giro?” Bom, naquela noite eu fui pra casa desesperado, no meio da noite me deu um desespero, eu comecei a chorar. Chorar, chorar, chorar. Aí, a minha esposa foi ali, quando ela virou pra mim: “Bem, porque você está chorando?” Naquela hora eu falei: “Pronto, veio na frente.” Ela vai falar: “Tá vendo?! Por que você saiu da Sandoz? Não faltava nada, não sei que lá.” Naquela hora ela virou, falou: “Não, bem, espera aí. Aguenta firme, isso vai passar, vamos fazer a nossa oração a Deus porque nós somos religiosos.” Fizemos a nossa oração, ela que fez a oração, parei de chorar, dormi e no dia seguinte fui trabalhar. Falei: “Bom, perdi a empresa. Tô calmo, tudo beleza, mas vou entregar a empresa. Vou entregar pra quem? Para o Alírio.” Vou chegar lá: “Alírio, tudo que eu vendi tá aqui, o dinheiro dos meus cheques, e o que tá chegando eu não tenho dinheiro pra pagar. Eu dou tudo pra você, ou vou ser o seu empregado ou vou trabalhar com alguém. Dá pra você me ajudar?” Era o meu propósito. Olha o que é que é! Já estava tudo maquinado. Falei: “Vou voltar a ser propagandista. Está cheio de empresa me chamando, eu não tenho problema de serviço pra mim. Não tenho como tocar mais. Só não vou aparecer no banco, porque o banco vai me matar, porque eu não tenho como pagar ele.” Aquela manhã ele me ligou ali: “Elizeu, eu quero falar com você, eu quero almoçar com você.” Eu falei: “Alírio, realmente eu preciso conversar com você.” Mas naquele dia ele falou: “Eu vou te pegar.” Eu falei: “Não, não, pode deixar que eu vou aí.” “Não, não, eu tô passando aí.” “Me aguarde, Alírio, 11 e pouco, eu tô vindo do centro eu passo e te pego.” Era na Tobias Barreto... e o Alírio, eu conheci os melhores restaurantes de São Paulo com ele, porque ele dava os pedidos dele, na época, dentro dos restaurantes das casa maiores: Sandoz, _____... naquela época... Merrel... (?) Ele levava esses amigos que gostava pra jantar com ele, e dava os pedidos em restaurantes. E eu ia em tudo quanto era restaurante. Conhecia cada ponto! Profeta, Mexilhão... puta! Cada puta restaurante com ele! Naquele dia, olha só, ele vem lá: “Oh, Elizeu, vamos almoçar.” “Vamos.” Me pegou... “Eu preciso conversar com você. Vamos almoçar depois... Deixa você almoçar primeiro pra depois eu te contar a minha história.” Quando eu pego ele, ele fala: “Olha, hoje eu tô meio com pressa, nós vamos almoçar na Praça Silvio Romero.” Eu falei: “Você tá louco? “Não, vamos lá.” “Tá, tá bom.” Falei: “Bom a praça é grande, né? Tranqüilamente ele vai entrar no estacionamento, tudo bem.” A Praça Silvio Romero é uma rodela assim. Vocês já conhecem, né? Aí ele subiu a Padre Adelino... se você olhar... olha o que é o destino. A Padre Adelino e começou a contornar ela, e foi naquela única churrascaria central que tem. O Sudameris está aqui, o Itáú está aqui, a São Paulo está aqui hoje, né, e aqui está a churrascaria. Aí ele foi tentar estacionar, na frente dela estava cheio de carros. Ele foi indo, foi indo, foi indo... sabe onde ele foi parar? No Sudameris. A mulher do lado de fora lá: “Elizeu, pelo amor de Deus!” [risos] Eu falei: “Eu já volto aí, calma.” “Não, não, vamos lá.” O Alírio: “Vamos lá!” “Não, não Alírio, pelo amor de Deus, eu preciso conversar com você, o assunto é

esse.” “Não, vamos lá.” Sentamos lá: “Pelo amor de Deus...” Me pegou na escada, que é tudo vidro preto lá, né, o “fumeção” do Sudameris. Aí, entramos lá e: “O que é que você aprontou? Você estourou a conta, meu Deus! Estourou a conta do cheque especial. Como é que pode um negócio desse?” Eu falei: “Calma que vamos resolver. Tenha paciência, vamos resolver.” Na mesma hora o Alírio falou: “O que é que está acontecendo aí? Deixa eu ver os números?” Ela mostrou os números pra ele. “Tem um telefone?” Era o Ricardo, o financeiro dele: “Ricardo, transfere em dinheiro, do Itaú para o Sudameris, tanto.” Era exatamente a minha dívida. Falei: “Bom, tudo bem. Já ia te adiantar, meu pepino era esse, eu vou dar a firma pra você. Vamos almoçar, depois a gente fala nisso.” Olha o destino, pagou toda a dívida que eu tinha, me deu o capital de giro, almoçamos, quando acabamos de almoçar: “Alírio, bom, o que eu quero te contar, você viu... eu vou te dar toda a mercadoria, os cheques, tal, tal...” Ele virou pra mim: ““Ãh, ãh, ãh”. Toca a sua vida, esquece. Você vai me pagar quando você puder.” Eu falei: “Meu Deus, é o destino mesmo!” Aí, voltei pra minha... Falei: “Bem, vamos embora que está resolvido o nosso problema.” E aí comecei. Dali pra frente aprendi capital de giro, jamais dou passo maior do que a perna, vendi o meu carro também, que eu precisava, que eu tinha um outro carrinho melhor, vendi pra botar capital. Aí, comecei a aprender a só comprar o que tinha de dinheiro no banco e aos pouquinhos foi... Dali cinco anos eu então comprei o meu primeiro imóvel, que foi na General Sócrates, que é onde eu iria fazer então uma sede maior. Aí, foi aqui na General Sócrates, foi o meu primeiro imóvel que eu comprei, depois de cinco anos, nos anos 1990... não, 1989... 1984, 1989 foi quando eu comprei esse primeiro imóvel. Não tinha casa, morava de aluguel, nem avião... não sabia o que era andar de avião, nada! A não ser pela Sandoz, que teve os treinamentos lá que eu fui, e de aluguel. Comprei, então, primeiro um terreno para mim (?) iniciar a minha construção da minha primeira sede, que naquela época eu construí 1100 metros quadrados. Saí de 70, fui pra 1100, depois de cinco anos. Graças ao bom Deus, aí começou a crescer, comecei a trazer novos profissionais, até o ano de 1993, onde, então o ano de 1993 foi um boom muito grande. Se você olhar a minha história no mercado farmacêutico, foi muito grande nesse ano de 1992, 1993, tive um boom muito grande de mercado, quando nós compramos essas áreas e outras mais.

P/1 – Como é que foi o seu primeiro contato com a Rhodia?

R – A Rhodia Farma foi uma casa especial que muito me marcou, porque, até hoje, o gerente da área foi meu amigo de pasta, chamado Heitor. E ele conhece tudo da minha vida, nós trabalhamos juntos, o Heitor. Então, nós éramos de pasta juntos e a Rhodia, eu diria assim, era uma casa que, claro, eu tinha uma ambição muito grande de tê-la, porque foi uma das parceiras muito grandes nossas e que apostou na nossa humilde empresa. Porque quando surgiu, vamos dizer assim, aquele projeto Business Quality, que faz anos... Eu era uma “distribuidorzinha” desse tamanho, e tinha um gerente, chamado Job, que apostou na nossa empresa e no nosso crescimento. Ele foi muito retalhado, porque as grandes empresas que estavam ali falaram: “Como esta empresa está aqui se é uma “firmeca” de nada?!” Então, a Rhodia foi quem apostou em nós e colocou nós nesse programa de Business Quality.

P/1 – E no que consiste o programa?

R – Não, ele foi assim.. eles selecionaram os distribuidores, pegaram a nata daqueles verdadeiros distribuidores que faziam um trabalho adequado, como a indústria queria, ou seja, não faziam rolos, não vendiam sem nota, não faziam ponte, não faziam aquelas bagunças... que é uma nata, vamos dizer assim, da distribuição, onde eles poderiam acreditar numa parceria real entre ambos os lados, ou seja, tudo que a indústria ou a Rhodia pedisse para o seu distribuidor, ele fizesse, ou seja, não transferir a mercadoria...

[pausa]

(fim da fita RHF.039 – Elizeu Oliveira Bueno - fita 01)

P/1 – Então ela selecionou em função do perfil de...

R – Sim, ela selecionava através do perfil da distribuição, do estilo de trabalho de cada parceiro. Então, esse projeto foi um projeto inédito, foi uma das pioneiras do mercado, porque hoje se vê a maior parte da indústria seletiva os seus parceiros, hoje é natural isso, o mercado todinho, ele tem os seus distribuidores selecionados, distribuidores que eles têm como parceiros de seus negócios. Mas quem foi a pioneira, foi a Rhodia Farma, com esse projeto Business na época.

P/1 – Como era essa relação sua na Rhodia com o cotidiano, pra criar essa relação mais próxima?

R – Olha, eu não sei se eu entendi bem a sua pergunta. O cotidiano?

P/1 – Como é que é o cotidiano de um projeto como esse? O que é que ele fazia? Como é que ela te contatava, o que é que ela propunha, enfim...

R – Sim, ele era um projeto baseado em quê? Um trabalho, vamos dizer, de parceria entre o distribuidor e a indústria, ou seja, era um trabalho decente, onde não existia uma “empurroterapia” dos seus produtos. Onde você tinha os seus pedidos semanais, não era aquelas pauladas que vinham, como as outras indústrias, que te exigiam, que você tinha que comprar determinados volumes pra que você então ficasse como distribuidor. Ela realmente atendia à demanda do mercado, ela não queria nada mais... ou o que ela criava de demanda através dos seus propagandistas, tá? Tinha um trabalho, vamos dizer assim, que eles criaram na época e depois não deu seqüência, de informatização, que hoje também está sendo feito, de seus pedidos, interligados com a Rhodia. Automaticamente, então, seríamos, passaríamos no automático e não teríamos aquele processo de ficar, vamos dizer assim, perdendo tempo, o vendedor junto com o meu comprador, tá? Mas isso depois não deu certo por outras razões, mas... e o que mais? Nos seus lançamentos queriam uma atenção específica dos seus parceiros, para que nós horizontalizássemos os seus produtos, para que quando ela fizesse a propaganda o paciente encontrasse o produto na farmácia. E o que mais? E se preocupava com a nossa saúde financeira, pra que também ela tivesse a saúde financeira.

P/1 – Como é esse se preocupar com a saúde financeira de uma distribuidora? O que é que isso significa?

R - Olha, eu diria que isso é o coração do... vamos dizer, é o ponto chave da verdadeira parceria entre uma indústria e um distribuidor. Por quê? Uma vez que a indústria se preocupa com a tua situação financeira, consequentemente ela está se preocupando em preservar esse distribuidor com ela. Uma vez que você injeta quantidades enormes de produtos dentro de uma distribuidora, você não está preocupado com a saúde financeira dessa distribuidora. Por quê? Porque ela, às vezes, compra pra sobreviver naquela indústria, porque senão aquela indústria ali corta e vende pra outro. E eu, como vim do nada, das dificuldades financeiras, eu não tinha bala forte pra comprar. Então, por isso que eram poucos os meus parceiros na época. E a Rhodia apostou. Mesmo eu comprando a demanda da Rhodia ela me respeitava. Por quê? O que vendia a Rhodia, eu tinha dinheiro pra comprar exatamente aquilo, e ela não me exigia nada a mais do que a demanda real, então eu tinha condições de ir crescendo aos poucos, naturalmente, como nós crescemos. Ao passo que as outras não, você vende dez, você vai ter que compra no mês seguinte 15, se você não comprar 15 eu vou vender pra outro, você está fora. Então esse era um lado super importante, como hoje nós olhamos que as indústrias são todas preocupadas na atualidade de hoje, com a saúde dos seus distribuidores. Consequentemente, te exige que você tenha padrões de trabalho, ou seja, não dê desconto maior do que esse, nem prazo maior do que esse. Consequentemente, ninguém faz besteira. E para a bandeira de desconto e prazo que é um absurdo, que tem hoje no mercado.

P/1 - O que é isso? Explica pra mim o que é o desconto e prazo.

R – Eu diria o seguinte, dentre os padrões de uma venda, naturalmente, o desconto e o prazo fazem parte de um benefício que você leva ao seu cliente. Mas não é o top, ele é um dos ingredientes de incentivo que você tem pra levar a venda dos seus produtos, porém não é a bandeira de hoje, ou seja, não é o top. Você tem que levar o quê para aquele cliente? Você tem que prestar serviço pra ele, levar informações de lançamento, orientá-lo sobre a situação de mercado, informá-lo quando ele está fazendo uma compra mal feita, pedindo um produto errado, por exemplo, produto sazonal, acabou a época daquele produto e ele está pedindo uma paulada, porque a história diz que é pra comprar muito: “Pô”, meu amigo...” É induzir naquele cliente a ter o quê? A comprar das suas necessidades pra que ele não erre também, porque nós podemos cometer erros, ao passo que no meu período de hoje, o prazo e o desconto se tornou o primeiro diferencial da distribuidora. Ele chega dentro da farmácia, ele fala: “Pode ter a condição que for, os demais, eu lhe dou 1% a mais do que todos estão dando.” Então, consequentemente, toda a prestação de serviço, qualidade, informação que você dá, não vale nada, o que vai valer, quem vai vender, é aquele que deu um 1% a mais ou 0,5% a mais, tá? Então, é aí... não existe aquela prestação de serviço que é a finalidade do distribuidor. O distribuidor não é pra ser um concorrente da indústria, porque se ele começa a dar descontos malucos, ele tá sendo um concorrente da indústria e, consequentemente, mata aquele que não tem força. Deu pra entender? Por quê? Porque ele não tem força pra comprar exageradamente, ele não tem bala pra isso, não tem dinheiro pra isso, consequentemente aquele que tem, passa a ser um distribuidor diferenciado. Então, eu diria que nas técnicas, nas qualidades de venda, o prazo e o desconto, ele é inerente, porém não é a primeira bandeira. Ele faz parte dos benefícios que você leva à pequena farmácia, mas não com tanta ênfase, que ultimamente está sendo feito.

P/1 - Existe alguma coisas no cotidiano da sua empresa que você aprendeu nessa relação com a Rhodia do Business Quality?

R – Olha, eu diria no exato momento, que a Rhodia muito me marcou por ela ser fiel a nós, pelo nosso tamanho de casa pequena. Ela apostou, porque ela enxergou que nós seríamos um distribuidor do futuro, ela apostou no nosso crescimento até que, graças ao bom Deus, nós crescemos. E, consequentemente, isso me trouxe pra uma das casas diferentes do mercado. Ela não olhou só o dia a dia, mas ela apostou na empresa. Consequentemente, me trouxe os benefícios que nós conseguimos, porque se na época eu não tivesse enquadrado nesse projeto Business Quality, eu tenho certeza que eu não estaria aqui. Então, ela contribuiu muito pra que a empresa Audifar... Hoje, o local que ela está se deve muito à Rhodia, porque naquela época ela apostou em nós. Apostou de que maneira? Nos mantendo no projeto, fornecendo mercadoria pra nós com uma exclusividade de poucos distribuidores, mesmo se nós temos o perfil 100%, como tinham as demais que ficaram. Nós tínhamos o perfil para o futuro, mas no momento nós éramos pequenos, mas fomos... Até hoje eu guardo esse quadrinho, que está ali, que depois eu vou te mostrar, como a maior recordação, porque realmente me marcou também a vida, tá?

P/1 – E uma distribuidora... você falou que você tem 400 funcionários... e uma distribuidora também tem os seus propagandistas, os seus visitantes? Como é que é essa estrutura? Como é que é esse trabalho?

R – É, veja bem, nos anos 1980 o vendedor das distribuidoras era um maior padrão normal, todo mundo tinha vendedor na rua. Nos anos 1990, no início dos anos 1990, a maior parte das distribuidoras excluíram os seus homens de rua, excluíram eu, o vendedor, né, porque eu também me considero... A Audifar em nenhum momento excluiu os seus vendedores, elas excluíram e partiram para o tele vendas. Por quê? Através da tecnologia, quando se avançou a tecnologia, automaticamente o pessoal todo partiu para o tele vendas, só que esqueceu que nunca vai acabar o vendedor. Tudo nessa vida depende do vendedor. Tudo que você olhar aqui ao seu redor: a mesa, a cadeira, telefones... tudo que você imaginar partiu de uma venda. Então, o vendedor sempre existirá. E elas, as distribuidoras, não apostaram muito nos vendedores, e muitas excluíram. _____ excluiu todos os seus vendedores, tanto é que ela praticamente hoje está fora de mercado. A Farmed, que também era _____ então, na época, tinha muitos vendedores, excluiu os seus vendedores, passaram tudo pra tele vendas, sofreu também as suas penas. E nós mantivemos o nosso tele vendas e mantemos os nossos vendedores, porque o vendedor ainda, ninguém vai substituí-lo. O homem, quando ele... ele não tem a rapidez da tecnologia, mas a eficiência dele é superior à uma tele vendas. A tele vendas é fria, ela é fácil de ser enganada, o cliente engana ela fácil: “Ah, eu tô ocupado, fala que eu não estou. Ah, eu tenho esse produto. Lançamento... ah, não quero, quando eu quiser eu peço pra você, rapidamente você me entrega.” O vendedor não, o vendedor trabalha, o vendedor informa: “Olha só, volta a semana que vem. Olha, é bom você ter esse produto, o laboratório, olha, trabalhou dez anos em cima do produto, mais dois em estudo multicêntrico, é bom que você tenha porque quando cair a receita, não vai ter e o médico vai ficar invocado, pode trocar...” Entendeu? Ele faz aquela função de mostrar pra farmácia a importância que ela tem de ter aquele produto de lançamento, percebe que ele está com o seu estoque de um produto que vende bem na época, abaixa o seu estoque, então ele vira: “Olha, você está...” – por exemplo, hipoteticamente com um Gardenal – “... ‘oh’, você tem três unidades de Gardenal. É pouco! Posso mandar meia dúzia?” Tele vendas não tem como fazer isso. Um Hexomedine, num inverno, ele tá com uma unidade, ele tá vendo ali a prateleira e: “Puxa, uma unidade não é pouco?” Maalox e outros produtos mais, que tem uma venda maior. O tele vendas não, ele tem aquela função dele fria: “Pois não, quais são as suas faltas?” Acabou as faltas, acabou o pedido. É rápido. É outro. O vendedor não, ele é completo. Mas “o” vendedor. Então, eu diria que nos anos 1980 tínhamos vendedores, eu também tinha. Nos anos 1990, com a chegada das tele vendas, perdemos nossos vendedores, porque nossos vendedores aí começaram então, vamos dizer assim... eu tô dizendo o mercado, tá? “Ah, vendedor não serve pra nada, ele só leva lá uma informação de lançamento e mais nada, ele custa caro, ele é muito caro e oneroso, nós temos que enxugar os nossos negócios e vamos cortar os vendedores.” A Audifar em nenhum momento cortou os vendedores, pelo contrário, conscientizamos eles de que eles ganhavam muito e que eles teriam que ter uma redução de salário de percentual sobre as vendas. que iriam voltar às suas técnicas de conhecimento de produtos... e tanto é que, até hoje, as reuniões que tem na empresa eu participo, cobro o meu departamento de marketing que eles treinem as novidade que tem no mercado e levem informação pra farmácia, o melhor possível, que isso inclusive tem sido uma das razões do nosso crescimento dentro da empresa.

P/1 – E esse vendedor ele então propaga produtos de diferentes laboratórios, é isso?

R – Isso, exatamente.

P/1 – E os laboratórios ajudam você nessa informação?

R – Sim.

P/1 – Eles dão informação de maneira a poder treinar os seus vendedores?

R – Perfeitamente. Nós, inclusive, cobramos eles quando tem um lançamento... Que o gerente, normalmente ele vem, ele apresenta o produto, pra que serve, quais são os seus concorrentes, os seus preços e as suas vantagens. Pra quando o homem, ele treina... ele até treina, ele faz simulada como fazia no laboratório. Isso é inédito, porque eu fui um propagandista, então eu quero que ele seja treinado. Por quê? Porque ele treinado, tendo conhecimento, treinou aquela mensagem, ele tem facilidade de expressão quando ele vai na farmácia. Então, ele tem como... ele se comunica melhor. Então, ele apresenta: “Olha, isso aqui é uma novidade, ‘pá-pá-pá’... Olha, a Rhodia, por exemplo, está lançando tal e tal produto, ele serve pra isso e pra isso e pra isso, os seus similares são esses, o preço da Rhodia é esse, vai iniciar a propaganda dia tal, já iniciou, é bom que você tenha uma unidade, estou lhe mandando, ok?” Então, a função do vendedor é fantástica. E o vendedor tem uma capacidade de correr um grande número de farmácias.

P/2 – Quem define que produtos que você vai vender? Por exemplo, quer dizer, você trabalha para o laboratório ou por um determinado número de produtos de cada laboratório? Como é que se define isso?

R – Não, nós trabalhamos uma gama de todos os laboratórios. Só não temos duas casa, né? De todos os existentes nós não temos o Aché, não temos a Pfizer, os demais nós temos todos.

P/2 – Trabalha com a linha inteira?

R – Trabalha com a linha inteira. O que nós criamos é o seguinte: são trabalhos específicos. Ele chega dentro de uma farmácia, ele pega o geralão, ele faz o tipo do televentas. E depois, especificamente, ele aborda um tema, um laboratório especificamente. Isso nós fazemos há muito tempo. Esse mês que passou nós fizemos com três casas, foi (Novatz ?), a Janssen e foi a HMR, tá? Esse mês tá entrando mais três parceiros, a Rhodia também vai entrar no meio. É um trabalho específico, onde o nosso homem aborda as faltas da Rhodia na pequena farmácia, nem na média, nem na grande, porque normalmente esses grandes têm os seus estoques altos, né? Então, a nossa preocupação é com o nível baixo de produtos na prateleira da farmácia, o que tem nos deixado muito preocupados, então nós temos feito esse trabalho de conscientização da pequena farmácia, pra que ela tenha pelo menos uma unidade do produto, porque senão ela perde a receita e, conseqüentemente, cada dia que passa ela vai perdendo mercado e, conseqüentemente, morrendo. Até a função de orientá-las, porque é que as redes crescem mais do que ela, né? Justamente por isso, por ela não ter os produtos na farmácia. Ok?

P/1 – Qual é o seu cotidiano de trabalho hoje? Como é que é o seu dia?

R – Agora é pesado porque eu sou um... eu te falei que às vezes eu exagero, como o meu pai. O meu pai era fanático na Igreja. Eu, a minha esposa fala que se puder, ela vai fazer uma cama pra mim, mas de segunda à sexta. Porque de sábado e domingo eu sou da família e da Igreja. Mas de segunda à sexta eu tenho uma carga horária muito grande, porque eu ainda sou jovem e gosto do que faço. E temos hoje... são três empresas que fazem parte do holding da nossa empresa e _____...

P/1 – É a Audifár...

R – É a Audifár, São Paulo, capital; é Riopretano Audifár, São José do Rio Preto, que atende em toda a região; e eu tenho uma empresa de táxi aéreo, que também foi um acidente de percurso. Por segurança das cargas que eram roubadas, eu fiquei tão nervoso que eu comprei um helicóptero. Aí, comprei um helicóptero e ele começou a ficar muito ocioso. Comprei também errado, destino de Deus, né? Comprei um esquilo e ele ficou errado, e o meu piloto veio de uma empresa de táxi aéreo. Aí, ele começou a alugar as horas e ele começou a dar lucro, eu já estou na segunda aeronave e abri uma empresa de táxi aéreo. E eu comprei um menor pra acompanhar nossa...

P/1 – E no seu fim de semana, a sua família e a sua Igreja, o que é que você faz? O que é que você faz na Igreja?

R – Ah, fim de semana eu sou dos meus filhos, na Igreja eu sou músico, gosto...

P/1 – O que você toca?

R – Bombardino.

P/1 – O que é bombardino?

R – Bombardino é um instrumento de sopro onde eu faço a parte... os hinos, você tem quatro melodias, você tem o soprano, você tem o contralto, você tem o tenor e você tem o baixo. E eu faço o baixo tocando o bombardino, um instrumento de sopro, ele é... tem a campana, tipo tuba, você já viu tuba? É um instrumento menor que chama bombardino. Então, eu vou na Igreja, gosto de ouvir os conselhos, lá se aprende muito. Então, você tem... além de levar os filhos, que eu tenho filhos adolescentes, lá eles aprendem a fazer o bem... além do que eu já falo, eles escutam: “Meu filho, saiba fazer o bem, tudo o que você planta de bem você vai colher o bem. Você já viu numa vinha você plantar uva e você colher melancia?” Não é verdade? São coisas que nós estamos cansados de ouvir. Às vezes sem querer... “Você que é empresário, não seja injusto quando você vê uma ação injusta, não pratique a injustiça, porque a injustiça não é correta.” Então, ali é um freio pra mim, porque ninguém me freia, ninguém tem o poder de chegar em mim e falar: “Elizeu, você está fazendo isso de errado.” Todo mundo tem medo porque eu sou um... entendeu? Eu estou dono. Então, é na Igreja que vem os conselhos pra mim ser bom, entendeu? E, depois, eu dou na minha família, que eu adoro, são meus filhos que adoram voar, adoram nadar, jogar bola, né, que é a fase deles, que adoram... Então, aí, eu sou fechado pra minha família de final de semana.

P/1 – Existe alguma coisa dessa sua trajetória que você teria mudado?

R – Não, o que mais me marca foi que eu aprendi, a humildade na Igreja, ela me levou a tudo. Hoje eu me considero um empresário realizado... realizado monetariamente, porque dinheiro pra mim não me faz mais nada, mas profissionalmente eu acho... E temos que muito crescer, porque eu espero ser nacionalmente, atuar em todo o grande Brasil. Ainda hoje não atuamos, né? Atuamos São Paulo - capital, interior, Mato Grosso, pela Riopretana, por alguns dos laboratórios que exigem, e Minas. A nossa intenção futura, a minha ambição, é ser um distribuidor nacional.

P/1 – Você tem algum sonho?

R – Meu sonho é esse, é ser um nacional, é ser um distribuidor nacional. Mais nada. O resto, tudo que eu quis ter, eu tive, de avião a iate, propriedades... tudo eu já tive, pra mim tudo é vaidade, não me vale mais nada.

P/1 – O que é que você achou de ter contado a sua história pra um projeto de memória de uma empresa?

R – Eu acho fantástico, porque ela tem muito a ver com a minha história. Porque a minha história, na vida... veja bem, pra quem eu conto, sensibiliza, é algo diferente, tudo que eu tive na vida foi suado, foi sofrido. E, veja bem, principalmente um parceiro como a Rhodia, foi alguém que apostou na empresa, então, pra mim, é uma satisfação muito grande eu estar participando dessa... vamos dizer, dessa entrevista ou desse projeto que vocês estão fazendo, porque me marcou muito. Ela sendo... E eu tive acidentes ao longo da Rhodia também, vamos dizer assim, com amigos que eram mais... distribuidor... que eu não contei aqui, que não é o caso, mas que tentaram nos almejar, dizendo que nós vendíamos produtos para distribuidoras. E tinha gerentes da Rhodia que sabem dessa história, nós fomos bloqueados na venda e eu fui provar que não era nada disso. Pessoas também, que na minha trajetória, tentaram me ofuscar, mas eu volto a dizer: aqueles que trabalham honestamente, é difícil, pode conseguir afetá-lo no momento, mas futuramente ele volta a crescer violentamente, com a honestidade, com a humildade, com o trabalho... olha, não tem como você chegar lá. Agora, eu diria o seguinte, a Rhodia em momento nenhum judiou de nós, distribuidores. Você vê nos dias de hoje, as outras casas reduziram condições, reduziram prazos, fizeram mil e uma. A Rhodia tem uma postura fiel aos seus parceiros, nunca nos pressionou, assim, fora das medidas, sempre foi parceira, nos ajudou em um monte de informações de propagandas... não sei nem se é o momento pra mencionar, mas todas as parcerias que nós apresentamos à Rhodia, desde o marketing e tudo o que nós apresentamos, a Rhodia apoiou, sempre participou conosco. É mídia que fizemos nos nossos carros, participou. É mídia em sacos pra levar pra farmácia com o nome Malox e nome Rhodia, ela participou. É nas nossas revistas, ela participou. Em todos os projetos, novidades do mercado, a Rhodia sempre esteve presente. E, por sinal, é a minha terceira ou quarta casa, que eu tenho orgulho de dizer. E, por sinal, nós vendemos muito bem a linha Rhodia, sem pressão, acima de tudo.

P/1 – Quais são alguns produtos, assim, da Rhodia?

R – Nossa Senhora! Começa em Gardenal, Ampiclitil, Hexomedine... e aí vai. Tem milhões de produtos dela que são casas... Nootropil, Profenid e... nossa mãe! Tem tantos produtos dela!

P/1 – Eu queria agradecer muito pela sua... O José Carlos quer fazer uma pergunta.

R – Fica à vontade, eu gosto de contar a minha história [risos].

P/1 – Então, eu queria fazer três perguntas. Quer dizer, uma só. A outra eu já tinha feito, a dos produtos. Esse material de propaganda, os laboratórios te passam, repassam o material de propaganda que vocês também distribuem ou vocês também criam uma propaganda aqui?

R – Nós criamos. Nós temos o departamento de Marketing. Tanto apostei no meu projeto no nosso atacado, que o nosso atacado foi a primeira empresa que criou um Marketing interno, nós temos orgulho de dizer. Eu fui buscar um profissional do Marketing que tinha conhecimento de farmácia, que trabalhou em rede, que conhece os defeitos das pequenas farmácias. E esse Marketing entrou sozinho, hoje são em oito, a equipe dele, tá? Projetos especiais, desenvolvimento, pesquisa de mercado... nós temos a pesquisa de mercado nossa. Fazemos esse tipo de trabalho constantemente e sabemos que a empresa que não tiver informação, ela não sobreviverá. E todos os projetos que chegam nessa empresa, de novidade, nós “startamos” no dia, não esperamos amanhã... “Vamos reunir, marcar o mês que vem...” Tudo que chega de novidade aqui, nós: “pá!” E graças ao bom Deus, a Rhodia, em todos os que nós apresentamos pra ela, ela entrou de primeira. Não sei se fomos felizes com isso, mas em todos os projetos nós fomos muito felizes. E o nosso Marketing é muito atuante, ele tem muito a minha característica. Ele é rápido. Quando eu solto uma novidade no mercado, eles imediatamente: “Vamos fazer isso?” “Vamos.” Eles vêm e criam. “Vamos fazer, vamos aproveitar.” Tanto é que no dia 16 de abril, fiquem espertos que vocês vão ver uma novidade do nosso marketing. Me cobrem! Dia 16 de abril eu posso contar. Não vou contar agora porque também é inédito, nenhum distribuidor fez no mercado...

P/1 – A gente não vai perguntar.

R – Não posso, me permitam, porque eu não vou falar mesmo. Mas 16 de abril você me cobra que eu lhe dou: “Olha, é isso, isso, isso.” Aí, já está no mercado, você pode correr e ver o que nós estamos fazendo pra acompanhar as medidas do governo. Tanto é que nós somos uma empresa que... A Portaria 802, nós religiosamente, item a item, nos cobrimos dela, desde estoque, armazenamento dos produtos, “empaletados”, temperatura ambiente, farmacêutica responsável na empresa, psicotrópicos separados... procuramos fazer, vamos dizer assim, tudo o que é inerente ao atacadista, ter o seu estabelecimento preparado para atender melhor os produtos da indústria para o mercado, nós fazemos. Tudo! Desde armazenamentos, produtos de geladeira em geladeira, transportes dos produtos de geladeira em geladeira como, por exemplo, eu vou aos produtos... que tem produtos... como é que chama os produtos de vocês? Tem o Miacalcic e tem a Calcitonina da Rhodia, tá? Eles e a Calcina A, tem que ser levados pra farmácia em... ele já vem com dispositivo de isopor, mas nós também levamos dentro de isopor porque ele fica armazenado em geladeira, tá? Procuramos fazer a nossa empresa um modelo do que as práticas da vigilância sanitária nos exigem, nós procuramos fazer. Informatizamos a nossa empresa, colocamos tecnologia também de separação, tematizado, que é outro lado... poucas empresas fizeram. Com pouco tempo, vamos dizer, que nós temos de mercado, nós também apostamos na separação automatizada. Não é manual, é a máquina que derruba os produtos. Também apostamos nela. Investimos nisso aqui, é um patrimônio que são poucas empresas que têm, um prédio desse tamanho que é da Audifar Comercial, não é meu, não é Elizeu, é da empresa. Então, você pode ver que das distribuidoras, você vê que são poucas as que fizeram isso. Só as que estão fortes, que hoje têm os seus investimentos naturais. Nós realmente apostamos desde a... vamos dizer, desde as fundações lá debaixo, nós apostamos na qualidade. Mais alguma pergunta?

P/2 – A outra pergunta é assim, pra você contar como você conheceu a sua esposa, que foi fundamental na sua vida.

R – Ah, tá. É verdade, é. Bom, a minha esposa eu conheci ela... eu tinha naquela época 18 anos de idade, foi na Igreja. Numa noite eu estava... era num sábado, eu estava numa Igreja no Jardim Paulista e, quando eu saí da Igreja, eu vi essa moça, que era uma irmãzinha da Igreja, muito bonita, tal... Me apaixonei. Foi amor à primeira vista. E, quando eu vi, eu fiquei louco por ela, eu não sabia de onde é que ela era, fiquei desesperado em conhecê-la, fiquei perguntando pra todo mundo, pra conhecê-la. E, realmente, qual foi minha surpresa, quando... eu estava na época no laboratório (Labonóbio ?), nessa idade dos meus 18 anos, e eu já estava querendo almejar, alçar vãos maiores, né, tentando entrar em outras casas. Então, conseqüentemente, eu fui num laboratório que chamava... que nem existe mais, Novaquímica... (Panquímica?). Não Novaquímica, (Panquímica?). E qual foi minha surpresa quando eu cheguei pra preencher uma ficha na Panquímica, ela estava lá, como secretária de um gerente. E ela estava lá e eu não conheci na hora, que ela estava de óculos, meio feinha, tudo bagunçada... Quando eu olhei, eu falei: “Você é a Adelaide?” “Sou eu.” “Ah, eu sou Elizeu, _____...” Apresentei como da Igreja. “Ah, você...” Daí começamos a conversar: “Ah, vai na minha Igreja, eu sou da Penha.” E ela era da Penha, você vê o destino, né? Era da Penha. “Vai me visitar na Igreja.” Mas ela gostava muito de um outro moço, um industrial, que ela era apaixonada por esse industrial, muito apaixonada, era o amor da vida dela. E eu me apaixonei por ela. Então, fiquei atrás dela que nem um maluco. E fiquei quase um ano rodeando, rodeando... e ela nada, não queria saber nada comigo. E eu era um pobre, um duro, eu era um vendedor, não é? E estava tentando a vida como um propagandista. E qual foi a surpresa. que um determinado dia, o industrial lá... a família não gostava dele, que ele era muito metido, né? Eles são de família pobre também. E um belo dia eu pedi a mão dela: “Olha, vamos namorar, tal... Quem sabe? Se você não gostar de mim, você me larga. Mas eu sou apaixonado por você...” E comecei então... Aí fiz a cabeça dela pra gostar de mim [risos]

P/1 – _____ de vendas [risos].

P/2 – Se vendeu [risos]!

P/1 – _____, um bom produto [risos].

R – Eu tinha um bom produto, né? Tanto é que ela está comigo já há 19, vai pra 20 anos que ela está comigo. Não, já passou. De casado são 19 anos, mas de relacionamento são dois anos. Um ano de paquera, um ano de namoro, casamos... E uma grande parceira que até hoje eu conto, nos momentos mais difíceis que eu passei, porque todo empresário passa por turbulência.

P/1 – Nesse país, sobretudo.

R – É, sobretudo. E ela foi aquela que me deu a mão em todos os momentos difíceis: “Não, calma, paciência. Nós vamos virar o barco.” E realmente conseguimos virar.

P/1 – Muito obrigada.

R – De nada.

P/1 – Parabéns.

R – Obrigado.