

# MUSEU DA PESSOA

## História

### Uma solucionadora de problemas

História de: [Elza Ferreira Antao Bodenmuller](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 14/01/2021

[Ver detalhes do vídeo](#)























## Sinopse

Infância em São Paulo. Família. Faculdade de Filosofia na USP. Período dando aulas. Descoberta do empreendedorismo. Atuação em empresas ao lado do marido. Inovação. Atitude.

## Tags

- [infância](#)
- [irmãos](#)
- [mãe](#)
- [pai](#)
- [televisão](#)
- [inovação](#)
- [banda](#)
- [serviços](#)
- [empreendedora](#)
- [paternidade](#)
- [faculdade](#)
- [marido](#)
- [empreendedorismo](#)
- [USP](#)
- [trabalho](#)
- [Filosofia](#)
- [falência](#)
- [família](#)
- [negócios](#)
- [casamento](#)

## História completa

Eu sou uma pessoa muito livre, gosto de fazer as coisas do meu jeito, porque cresci assim, independente, fazendo meus próprios negócios da minha forma. Eu fui trabalhar com uma pessoa que era meu marido e que era centralizadora e que não era tão rápido quanto eu, então a gente teve muito conflito, mas mesmo assim, eu fui enfrentando todos os conflitos de frente. Eu era muito terrível, acho. Eu fui muito corajosa. **Aquele intuito de pegar aquela situação que não tinha nada e**



## **transformar, veio do meu pai, veio dos meus pais.**

Então aquela lojinha que vendia anteninha, começou a ser uma loja de prestação de serviços, que vendia antena residencial... Foi com uma equipe, três, quatro, cinco equipes, dez pessoas trabalhando conosco, fora o ajudante. Ajudante assim, escriturário, auxiliar de escritório. Eu gostava disso, me sentia no comando. Ele era o técnico, e eu era a parte comercial.

Fui para a empresa do meu marido, a loja dele, ser uma colaboradora, e ralava, viu? Não tinha preguiça, não. Ralava, trabalhava feito gente grande. De cinco equipes de antenas residenciais, nós começamos a ir para prédios, trabalhar com antenas coletivas. Comecei a gostar da coisa, porque estava me envolvendo, estava crescendo. Fui para o Sebrae: "*Opa, legal, Sebrae, curso, vou fazer cursos*", mas a gente começou a crescer.

A gente cresceu, tínhamos um faturamento bacana, construímos uma casa, e fomos para antenas parabólicas. Era o ponto da época, antenas parabólicas. Eu tinha uma coisa muito forte, eu ia atrás das oportunidades, eu ia atrás do que estava de novo, estava sempre atenta, sempre com o radar ligado "*O que está acontecendo? O que é legal agora? Ah, antena coletiva? Vamos embora. Qual a melhor empresa que tem, é a de Santa Rita? Vamos para lá*", então eu ia atrás, eu pesquisava, eu procurava os melhores profissionais daquela indústria, daquele fornecedor, para pegar informações e saber como é que funcionava, como é que trabalhava.

Eu era gerente comercial e administrativa também. O que eu fazia? Eu falava com os clientes, porque eu era responsável pelo atendimento aos clientes, fazia as publicidades, marketing, e o Jonas, meu marido, só instalava, e orientava os técnicos, claro. Eu não me intrometi, e nem queria saber. Da parte técnica, eu nunca quis saber, não é a minha praia.

Foi uma época em que a gente ganhou muito dinheiro, a gente ficou muito bem. Um dia um cliente, médico, ele era dermatologista - olha quanta coisa eu sabia dele, ele era médico, era dermatologista, doutor Ernesto, eu conversava com ele - fez uma linda compra. Na época, era um dinheirão, 5.000,00 (também não sei se era cruzeiro ou se era o real já, mas era 5.000,00). Nossa! Fizemos a festa. Final de semana, sexta, 5.000,00. Venda maravilhosa, show de bola! Segunda-feira de manhã o doutor liga para mim, "*Elza, eu quero cancelar a compra*", "*O que, doutor? Por que? Mas o senhor vai ter canais...*", "*Não Elza, a Net me ligou. Vou pagar 13 (não sei se era real ou cruzeiro) por mês*", e eu, "*Nossa, só isso? O que é Net?*", e fui procurar o que era Net (risos). "*Net, empresa de TV a cabo*".

O que eu fiz? Fui atrás da Net e me ofereci para trabalhar lá. Fomos nós dois para lá, conversando com o gerente de operações da Net de São Paulo, e eu convencendo ele de que ele estaria fazendo a melhor escolha do mundo (risos). Foi muito legal, eu gosto dessas histórias, elas me dão uma certa... Ufa! Legal. "*Olha, vai ser muito bom para vocês, porque somos especializados em antena. A gente entende tudo de encaminhamento. Não tem coisa melhor para TV a cabo*", e nos contrataram.

Tinha uma coisa da Net. Paralelamente a Net, aparece o portão automático. O portão estava nascendo no Brasil, porque os portões antigamente eram portões baixinhos, não eram automáticos. Só tinha portões automáticos quem morava no Jardim Europa, eram motores importados da Itália. Meu cunhado, que era o sócio do meu marido... Porque até então, eu era colaboradora, lembra? Eu não era nem sócia, nem empreendedora, nem empresária, nem nada disso, eu era colaboradora. Ele trouxe essa informação de portões. Eu gostei, assumimos portões, e começamos a vender portões para um serralheiro. Gostei da experiência. A gente mudou de loja.

Nós estávamos em uma loja pequena e mudamos para uma loja maior. Fizemos duas mudanças nesse período, sempre indo para um lugar maior. Nessa mudança, eu que fazia todas as pesquisas de compras, tudo era eu. Eu pesquisei no mercado uma empresa que fizesse porta de enrolar, e nessa pesquisa, conversando com o dono, ele falou que queria montar uma fábrica de portões. Eu falei, "*Opa, fábrica de portões, bem bacana*". Todo mundo topou, meu marido gostou, meu cunhado também, e começamos uma empreitada nova e diferente, de portões. Eu me apaixonei, foi muito legal.

Eu vendia portão na feira. Eu ia fazer a feira, e vendia portões para os feirantes onde eu comprava verdura. "*E aí, está precisando de portão na sua casa? Tem aqui o panfleto. É o melhor do Brasil, portão incrível*". A experiência de portões, foi bem diferente, porque nós não tínhamos isso muito claro no Brasil ainda. Estava lá no comecinho de portões automáticos, e eu gostava disso, porque eu me sentia assim, desbravadora também.

Histórias de altos e baixos, né? Até que a Net liga para nós e fala assim, "*Amanhã vocês não vão ter serviço*". Gente, pensa, com mais de 100 funcionários, pagando todas aquelas contas... Porque a gente teve que comprar muitos computadores, muitos carros, muito tudo. A gente iria demorar um tempo para pagar toda essa infraestrutura para servir essa máquina, porque nós éramos fornecedores.

[Um tempo depois, meu marido] comprou a patente de um dispositivo eletromecânico, que abre e fecha portas sem usar as mãos... Agora, na pandemia por exemplo, olha que maravilha, você entrar em um banheiro, sem colocar as mãos em um banheiro público. Não é demais? Eu amo esse projeto, é muito legal (risos).

Veio um senhor na empresa oferecer uma ideia e a ideia era de ganhar milhões, ficar muito rico, ficar milionário com esse dispositivo. O que você acha que eu fiz na hora? Lembra daquelas falências minhas? A música, a banda, os dois caipiras... Sabe aquilo lá? Porque a única coisa que foi real na minha vida, para mim, foram os portões. Então vir uma nova proposta maluca dessa? O que eu falei? "*Não, gente, não quero isso. Adoro vender portões. Chega, não quero*", e ele comprou escondido. Quando eu vi o cheque caindo, R\$4.000,00 por mês, R\$4.000,00 por mês, eu falei, "o que é isso? R\$80.000,00". A gente brigou bastante, bastante, bastante, mas não teve jeito. E eu nos meus portões, vendendo portões, e ele com esse dispositivo. Ele ficou muito tempo sozinho, fazendo isso, pegando aquela pedra bruta, que era um trambolho, uma coisa

horrorosa, que ninguém dava nada por ela, e começou a desenvolver sozinho, com muita persistência, com muita perseverança, com muita resiliência. Em que momento eu dei importância para isso? Acho que foi depois de 2013, porque ele já estava caminhando e gastou muito, muito.

Meu marido é técnico, não é de conversar muito, pelo menos, explicar para mim, "Elza, isso aqui funciona assim, assim e assim", não. Ele achava que eu não saberia fazer mesmo. Eu sentei em uma cadeira, comecei a procurar listagem e ligar. Eu fiquei dois anos sentada, o dia inteiro ligando. Qual foi o resultado disso? Foi que começaram a ligar para nós, os clientes corporativos, procurando esse dispositivo eletromecânico que abre e fecha portas sem você tocar a mão. Nós fomos pioneiros no Brasil, pioneiros. Isso me dava assim... Aí, quando eu comecei a fazer esse trabalho de ligar, ligar, ligar incessantemente para cliente, e começou a tomar forma, meu discurso, aquilo que eu oferecia para o cliente, começou a ficar melhor. **Eu comecei a elaborar melhor e comecei a vender mais, comecei a gostar, e comecei a ver que tinha um papel social, porque eu trago acessibilidade, eu trago inclusão.**

**Acho que aprendi na minha vida, que empreender é resolver problemas, é dar soluções para quem tem problemas, e você sempre descobrir, que problema você tem, do que você precisa, em que posso te ajudar.** Se eu pudesse resumir, seria isso. Em que eu posso te ajudar? O que posso fazer por você? É isso que entendi. Resumidamente, é o que a Elza pensa sobre empreendedorismo. É diferente de ser empresário. Empreendedor é isso, aquele que vai achar soluções para problemas e vai ajudar pessoas, é isso.