

# MUSEU DA PESSOA

## História

### Viagens e histórias de um representante comercial

História de: [Entrevista de Gerson Luis Zanichelli](#)

Autor: [Tayara Barreto de Souza Celestino](#)

Publicado em: 09/07/2021

## Sinopse

Histórias do cotidiano como representante comercial do laboratório farmacêutico Aché. Convívio prazeroso com equipe, histórias de viagens a trabalho pelo circuito das águas paulistano, interior do Estado. Gerações de médicos e colegas, laços e amizades.

## Tags

- [Farmácia](#)
- [Vendas](#)
- [Amizade](#)
- [Aché](#)
- [Laboratório farmacêutico](#)
- [Circuito das Águas](#)
- [Representante comercial](#)
- [Representantes](#)
- [Cumplicidade](#)
- [Viagens](#)
- [Propagandista](#)
- [Médicos](#)
- [Amostras grátis](#)
- [Interior](#)
- [Interior paulista](#)
- [Estrada](#)
- [Pé na estrada](#)
- [Comércio](#)

## História completa

Projeto Aché Vai Contar Sua História

Realização Instituto Museu da Pessoa

Entrevista de Gerson Luis Zanichelli

Entrevistado por Eliana Reis

Campinas, 29 de abril de 2002

Código: ACHÉ\_CB070

Transcrito por Denise Boschetti

Revisado por Juliano de Lima e Lilian Bueno

P- Para começar, eu queria que você dissesse seu nome completo, local e data de nascimento.

R- Gerson Luis Zanichelli, nascido em Jundiaí, em 23 de fevereiro de 1955.

P- Quando você entrou no Aché e como foi a sua entrada?

R- Minha entrada no Aché foi em outubro de 1982, faz 20 anos. Interessante, eu era balconista de uma farmácia e apareceu um gerente fazendo vendas, que antigamente fazia-se vendas em farmácia direto e me convidou para participar de um processo seletivo, deu o cartão. Eu estive em São Paulo, fiz a entrevista, o teste, direitinho, teste de paciência, como se dizia antigamente porque demorava bastante, era muito devagar. Aí depois de três dias, eu fui chamado para fazer um curso dentro da empresa, chamado "Curso dos envelopes", e no final do mês eu fui admitido. Fui bem no curso e fui admitido fazendo só a região de Jundiaí.

P- O senhor se lembra de como foi o curso?

R- O curso foi bastante puxado. Entrávamos às sete da manhã, com a mala na sala de reunião. À tarde, às 7h30min, terminava o curso, porque eram os supervisores da própria empresa que faziam esse curso. Então fazíamos uma hora de almoço e depois voltávamos para a sala, com os produtos, dois, três produtos a cada dia. E à noite, às 19h30min, o chamado hotel [risos], porque era um hotel que não se dormia, era uma bagunça, muita mulher, era um hotel simples, evidentemente. Para você ter noção do que ia encontrar pela frente, acho que o intuito era esse, as despesas. O curso foi massacrante, foram duas semanas em que muita gente desiste, porque não está preparado. Quando você está dentro de uma farmácia trabalhando, e você vê outros representantes de outros laboratórios e mesmo do Aché entrar na farmácia, você achava interessante: "Não faz nada, só ganha bem". A visão do funcionário da farmácia normalmente é essa, era a que eu tinha também, não sabia o que ia encontrar. Graças a Deus eu me dei bem, estou há quase 20 anos dentro da empresa como representante, e gosto.

P- Hoje você disse que atua em Jundiaí e em que outras regiões você já atuou?

R - Antes de chegar a uma supervisão, para você se dar bem numa empresa, você ganhava uma promoção, seguinte a de representante que você tinha na cidade, era a de viajante. Você ganhava um pouco mais de comissão, você ganhava mais a quilometragem, tinha algumas vantagens a mais, então depois de completar um ano de empresa, eu fui convidado para fazer o setor de viagem. Compreendia Itatiba, Serra Negra, Águas de Lindóia, Jaguariúna, Pedreira, Santo Antônio da Posse, Atibaia, Bom Jesus dos Perdões, Piracaia, Nazaré Paulista e Joanópolis. Eram essas as cidades. Mudando um pouquinho, eu também fazia a parte de São Paulo: Franco da Rocha, Francisco Morato, Caieiras, Jordanésia. Eu fiz toda essa região.

P- Conta um pouquinho para gente sobre essa região. As estradas, como era viajar por esses caminhos?

R- Olha, o setor das águas, Águas de Lindóia, Serra Negra, é um setor fantástico. Você encontra pessoas de todos os tipos, é uma dádiva trabalhar ali. São pessoas confiáveis, são sempre aqueles mesmos grupos de médicos, grupos fechados, um pessoal mais dado, mais livre para conversar, diferente, uma amizade sincera mesmo. Quanto mais para o interior você vai, mais amizade você faz com o médico, diferente da cidade grande. É fantástico mesmo. Tem amizades que... Você tinha o dia determinado para fazer propaganda e tinha médicos que sabiam que na primeira quarta-feira da semana você estaria ali. E você ia tomar café, o médico tinha um consultório na casa dele, você ia 14h30min, 15h, tinha que tomar café com ele na mesa, com a esposa, os netos. Isso em Socorro, passagens muito boas, muitas brincadeiras também. Agora, o interior mesmo, encostado com São Paulo, já é uma cidade mais dormitório mesmo, como Franco da Rocha, Francisco Morato. Já dá medo de você trabalhar, né? Há 12, 15 anos atrás já dava medo de você trabalhar pela divergência de pessoal, uma cidade muito dormitório. Até hoje ainda é, é muito diferente. Em cada cidade é um povo e uma situação diferente, né? Quanto mais para o interior você vai, mais gostoso é, mais amizade você faz, mais sinceridade você encontra, é sempre aquela rotina diferente.

P- E você chegava a se hospedar em algum lugar ou dava tempo de voltar para casa?

R- Não, dormíamos três noites em Amparo, que ficando em Amparo você saía para as outras cidades. Uma noite em Serra Negra e cinco dias em Bragança Paulista. Só que de 15 em 15 dias, então na realidade você vinha para casa dois dias na semana só, porque você visitava e revisitava, fazia as vendas numa semana junto com a propaganda e na outra semana a mesma coisa. Então de 15 em 15 dias, você estava ali de novo. Mas o gostoso também era fazer os estudantes na Faculdade de Bragança. Faziam o quinto, sexto ano de residência, fazia muita amizade, jogava bola com eles, por isso o intuito de dormir na cidade tinha essa vantagem e essa amizade segue até hoje. Hoje você encontra os médicos que eram residentes e recorda a passagem da faculdade, que é ímpar na vida deles, né? E o representante do Aché estava ali, dividindo com eles as coisas boas.

P- E havia um ponto de encontro dos representantes? Os hotéis eram de boa qualidade?

R- Olha, em Serra Negra nós tínhamos o Hotel do Gui, que era o Hotel dos viajantes, ali encontrávamos os viajantes de chocolate Garoto, vendedor de perfumaria Niasi, que hoje nem sei se existe mais. E os representantes tinham o dia certo para ir, a primeira terça-feira do mês, então se encontravam, dormiam seis num quarto só, porque nossa ajuda de custo dava para o café, almoço, janta e mais o pernoite. E às vezes, não dava o dinheiro. Então você ficava em seis no quarto para poder dar o dinheiro do que você recebia para ficar. Mas era gratificante, isso formava um vínculo muito grande de amizade entre os vendedores. Em Amparo, em Bragança, já tinham hotéis um pouco melhores. Antigamente nessas cidades era tão confiável de você achar, que às vezes você esquecia o carro aberto na frente do hotel e não roubavam nada, com duplicata, entre outras coisas. Era muito seguro você viajar. Mas em Bragança já era mais concentração de representantes, tinha hotel que era só de representantes mesmo, era muito divertido.

P- E a relação com esses concorrentes era boa?

R- Eram poucos na realidade. Era diferente do que é hoje, entendeu? Hoje a relação já está mais, já seguram um pouco mais o que tem para passar. A concorrência está bem diferente do que era antigamente.

P- E os representantes do Aché têm um ponto de encontro durante a semana? Vocês têm contato direto com outros representantes?

R- Vamos dizer, depende de onde você faz. Como Jundiaí é uma praça sede, que comporta um representante só dentro da cidade, como eu disse antes, praticista, então a maioria dos laboratórios tem representantes dentro da cidade que moram ali mesmo. São poucos os que vêm de Campinas e Valinhos para a região. Então existe um ponto de encontro deles, no qual a gente também participa, passa, conversa, se encontra. Você nunca está sozinho, raramente, porque a maioria se encontra. Nós temos uma associação de propagandistas em Jundiaí, com sede, onde nós temos 118 propagandistas, associados nessa sede.

P- E tem um diferencial do propagandista do Aché?

R- Sempre tem, né [risos]? O diferencial do Aché é que ele é conhecido pelo que realiza, é invejado por muitos, porque sempre consegue seus objetivos. Na verdade a gente está sempre em busca de coisas novas, tanto é que os representantes do Aché são sempre cobiçados por outras casas, nós somos os representantes que mais estudam, que mais conhecem os produtos, que mais se dedicam. Faz parte de toda rotina de um bom representante. O representante do Aché é cobiçado. Aí você me perguntaria: por que tanto tempo no Aché? A realidade é essa família que é o Aché, você está sempre aprendendo, tem que se adequar às mudanças rápido, é gostoso, isso faz bem para o ego da gente. Como dizem alguns gerentes de outros laboratórios, que chegaram até a convidar: "O Gerson não sai do Aché, ele casou com o Aché." É que eu estou sempre de lua de mel com o Aché, não é verdade? Sempre vivi bem, adoro ser representante, estar numa praça trabalhando, conversando. É uma satisfação muito grande.

P- E desses 20 anos você ainda lembra do primeiro dia de propagandista?

R- Lembro. Sai com o supervisor, ele era do Vale do Paraíba, o apelido dele era Oswaldo Trinta, também conhecido como Oswaldão. Ele saiu, pegou a pasta. Até duas horas da tarde fez a sua propaganda, me ensinando, como se fosse o

supervisor. Quando foi cinco horas, ele chegou para mim e disse: “Essa é a última propaganda da tarde e você vai fazer.” Era um médico que estava no quarto andar, num prédio no centro da cidade de Jundiá: Fernando Claret. Ele era médico de uma indústria, e a propaganda era no consultório depois das 17h. A hora que ele deu a pasta para mim, não saiu nada. Abri a pasta e eu não sabia o produto que estava dentro da pasta. E esse médico trabalha até hoje e ele não esquece isso; ele chegou para mim e disse: “Eu quero saber o nome dos seus produtos.” Aí eu falei: “Lorin, Lorin GI, Digeplus, Vertix”. Ele falou: “Tem produtos bons na sua linha. Eu gosto deles, deixa uma amostra de cada um”. E o supervisor já percebeu que eu estava nervoso, ficou quieto e tal. E ele virou e falou assim: “Você não precisa falar muito com médico; quando você falar os nomes do produto, se ele não conhecer ele vai balançar a cabeça, e vai baixar o olho. É só olhar no olho do médico e você já sabe o que ele prescreve ou não. Mas se você quiser vir amanhã ou depois para conversar, pode vir.” E até hoje é amicíssimo meu, um dos melhores cirurgiões de pescoço hoje em Jundiá, é o doutor Fernando Claret, não dá para esquecer.

P- Além desse médico, tem algum outro que te marcou mais, que marcou uma grande amizade? A relação do propagandista com o médico é bastante forte, não é?

P- Olha, eu acho que cada médico que você conhece, você procura tirar. Pelo tempo que eu tenho, veja bem, eu vi médicos hoje que estão com filhos na faculdade, e eles fazem questão de me avisar: “Meu filho passou na faculdade.” Filhos de médicos que eu vi na barriga da mãe e hoje estão no primeiro, segundo ano de Faculdade e tem médico que me procura no ponto de encontro, para dizer que o filho entrou na faculdade. Então, na maioria das vezes, cresce um relacionamento diferente. Filhos de médicos que hoje são médicos, e eu conheci os pais há um tempo atrás, e você num diálogo diz: “Eu conheci seu pai”. Eles ficam tão felizes de saber algumas histórias dos pais. A gente tem uma cumplicidade muito grande. No meu casamento eu fiquei muito gratificado, você assiste a fita do meu casamento e tem oito médicos, convidei pouca gente, de médicos de outras cidades que souberam que eu ia casar, porque os colegas avisaram. Então cresce um relacionamento diferente, a ajuda com os filhos, você sente. Nossa, é gratificante esse relacionamento com eles, cada um é diferente. Fazem questão de convidar para o aniversário dos filhos, tem coisas muito gostosas. Lógico que tem alguns tropeços também, isso é normal no dia a dia.

P- E histórias engraçadas também, algum caso para você contar?

R- Fora de viagem, tem algumas coisas que você não pode falar, né [risos]?

P- Mas tem algum que você poderia estar contando para a gente?

R- Quando o Aché adquiriu a Prodome, então entraram alguns representantes, principalmente da região, foi feito um curso, como eu fiz, mas foi tudo combinado. Nós tínhamos a reunião de sexta e sábado em São Paulo, e ficamos no escritório do Aché e dormíamos a noite no hotel. E foi feito, o pessoal novo que vinha do interior: “Como que era o hotel, primeira reunião”. E nós, mais velhos, ligamos na casa um do outro, e combinamos: “Vamos fazer os cururu levar lençol, fronha, travesseiro, tudo” [risos]. Chegando no hotel eles começaram a descarregar tudo, lençol [risos]. E foi combinado já com o chileno, que era gerente do hotel: “*Estan pensando que mi hotel é sujo? Fora de mi hotel, fora*” [risos]! E ia colocar os meninos lá fora, porque disseram que o hotel era sujo. À noite, a mesma conversa: “No dia seguinte, vamos fechar a conta.” O hotel ficava perto da estação rodoviária, não recordo o nome do hotel, e no barzinho tinha aquelas doses de *whisky*, aqueles vidrinhos de coleção. E tudo combinado também: “Vamos trocar os vidrinhos.” Só para dizer que a gente fazia coleção. Na hora de fechar a conta de manhã, pegamos 15 vidrinhos, peguei os 15 meus e dei os 15 para ele, e disse: “Leva que o Aché paga” [risos]. Ele saiu, eu devolvi os meus, deixei os meus na sacolinha lá dentro. Na hora que ele foi pagar a conta, nós pagamos 23 reais para dormir, ele foi pagar a conta dele e ficou mais de 400. Ele quase desmaiou. “No, tem 15 doses de *whisky*.” “Não, eu não bebi, ele também pegou, tá tudo na bolsa dele.” Na hora que ele foi devolver, abriu a mala e caiu 15 vidros de *whisky* na mesa para devolver. E nós estávamos em 20, 30, tudo olhando os meninos devolverem o *whisky* ali na frente. Brincadeira com eles. Tem muitas passagens, coisas gostosas. Dentro mesmo do Aché, no escritório onde nós tínhamos a reunião, existia a Valgran, e da capital e do interior ficávamos no mesmo prédio. Não lembro agora a novela que tinha o Sassá Mutema, e a capital nos chamava, por sermos do interior, de bota amarela. E existia muita competição de cota, cobrir cota, vender mais, vender menos, entre o interior e a capital. Nós tínhamos reunião no quarto andar e eles no quinto, e quando eles ganhavam, eles desciam um boneco do Sassá Mutema pelo vidro, amarrado numa corda. Vinham pela porta da reunião e ficavam cantando músicas do Sassá Mutema para a gente. Essas são passagens dentro do grupo Aché, que eram muito engraçadas. E nós dificilmente conseguíamos subir, quando chegávamos lá as portas estavam trancadas. Quando nós ganhávamos eles já fechavam as portas. Tivemos um bom relacionamento capital/interior, o duro era perder para eles, né?

P- E você acha que vale a pena trabalhar no Aché?

R- Justo para mim você vem perguntar isso? Estou há vinte anos, pela valorização que eles dão para o representante.

P- Isso que eu queria perguntar: o que mais te agrada no Aché?

R- Eu acho que não só essa valorização, mas tudo o que a empresa oferece para gente: de melhores salários à melhor indústria farmacêutica, o grupo, a recepção que a gente tem dos nossos superiores é muito grande. É uma empresa que não tem o que falar contra, se eu estou até hoje é porque eu gosto do que eu faço e porque estou numa excelente empresa, senão não estaria.

P- E o que você achou de contar um pouquinho da sua história?

R- Excelente. Nunca me perguntaram dessa maneira, a gente normalmente conversa com as pessoas e é gostoso fazer, foi muito bom, foi excelente. Tem muita coisa gravada na memória, mas a gente não consegue lembrar de bate e pronto. Mas são só recordações boas, a realidade é essa. Cada dia é uma aventura, é muita história para você contar como propagandista, né? Cada propaganda é uma história diferente, mas só tem coisas boas, só amizades, só coisas importantes, nada de ruim, dificilmente, e as coisas ruins a gente tem que esquecer.

P- Muito obrigada.

R- Obrigado eu, por ter participado.

--FIM DA ENTREVISTA--