

MUSEU DA PESSOA

História

Walter Thuring

História de: [Walter Thuring](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 18/05/2004

História completa

Identificação

Museu da Pessoa - Para começar senhor Walter, eu queria que o senhor dissesse o seu nome completo, local e data de nascimento. Walter - O meu nome é Walter Thuring, nasci em Basileia na Suíça dia 12/08/1940. M

P - Seus pais também são da mesma cidade? Walter - São. M

P - O senhor podia descrever um pouquinho essa cidade aonde nasceu? Walter - Bom, Basileia fica na fronteira com a Alemanha e a França. E naquela época era a segunda cidade da Suíça. Hoje é a terceira cidade em tamanho. Mas, a importância econômica da cidade é muito grande porque lá tem os grandes da indústria farmacêutica. Tem a Novartis, tem a Roche. Antigamente tinha a Ciba-Geiger que hoje virou a Novartis. E tem também um dos maiores bancos que também é de Basileia. E também está o porto do Rio Reno que tem o transporte fluvial até a Holanda, para o mar. É a saída da Suíça.

Pais e avós

M

P - Perfeito. E seus avós também são da mesma região? Walter - Da mesma região. Tá certo. M

P - E o senhor se lembra deles? Conviveu com eles? Walter - Eu me lembro muito bem do avô. Eu me lembro da avó materna. Mas do avô materno não me lembro. Porque ele já tinha falecido. M

P - Essa avó materna, como o senhor a descreveria? Walter - Ah. Como dizem os italianos, era a nona. Era muito querida. Mas eu era muito pequeno quando conheci. Depois ela faleceu também. M

P - E os pais do senhor trabalhavam com o quê? Walter - Meu pai tinha um pequeno empreendimento lá na cidade de Basileia. Que até hoje meu irmão está continuando com esse negócio. M

P - Negócios, mexia com o quê? Walter - Meu pai mexia com pintura, e cores. M

P - E o senhor viveu nessa cidade até quantos anos? Walter - Até, até, tem que tomar cuidado, até 22. 22 anos.

Infância

M

P - E o senhor se lembra da infância? A convivência com o irmão? Walter - Me lembro muito bem da infância, certo. M

P - As brincadeiras? Walter - Era uma infância tranquila, interessante. Muito agitada. Porque eu não me lembro muito bem, mas vamos dizer, nasci durante a guerra. Depois tem os primeiros 5 anos o meu pai estava na fronteira. Não estava em casa, mas depois eu me lembro que era uma vida tranquila. M

P - O senhor tem memória desse período de guerra? Walter - Como? Eu tenho pouca memória. Tenho memória de alguns alarmes a noite. Tinha

algumas bombas que desceram perto de Basileia, eu me lembro. Em uma floresta. Algumas clareiras. Essas coisas eu me lembro. M

P - Falta de alimentos ou produtos? Walter - Não. Bom falta de alimento nunca faltou nada. Logicamente não era fácil, mas nunca faltou nada. M

P - Certo. Walter - As coisas eram racionadas e tudo bem. O dinheiro também não circulava tanto. Mas enfim, não, eu não me lembro vamos dizer, negativamente.

Escola

M

P - E é nessa cidade que o senhor começa a estudar também? Walter - Eu comecei, fiz a escola lá. Até fiz a escola de Administração de Empresas. E Fiquei um ano na Suíça francesa, para estudar o francês. Porque na Suíça se fala várias línguas, né? Então estudei lá o francês. Depois comecei a trabalhar em uma firma de exportação. E depois eu fiquei alguns meses em Londres. Eu estudei daí Economia. M

P - Então voltando um pouquinho ainda para os pais, o senhor falou do pai do senhor que era um empresário... Walter - É. M

P - ...e a mãe? Walter - Era do lar. Ela cuidava da casa, tudo. M

P - Ela também era da mesma região, né? Walter - Também era da mesma região. Certo. M

P - Além disso, o senhor se lembra de alguma das brincadeiras da primeira escola? Da convivência com as outras crianças? Walter - Meio difícil. O que eu me lembro é que só, da escola não tanto, mas eu me lembro que depois que logicamente como eu tinha que me alistar. Fiz o Exército. Isso eu me lembro. Muito bem. M

P - (riso) E a diversão na adolescência? Qual era? Walter - Ah bom, vamos dizer, que a gente jogava futebol, certo? E pratiquei muito. Joguei hóquei sobre o gelo. Comecei a esquiavar muito pequeno. Fazia muito esporte. Esquiava. Jogava hóquei sobre o gelo. Jogava futebol. Então era bastante agitado.

Primeiro trabalho

M

P - O senhor estava dizendo que passou a sua adolescência, enfim, até os 22 anos lá. E o senhor começa a trabalhar com quantos anos? Walter - Ah, eu comecei a trabalhar, vamos dizer, eu comecei a trabalhar para valer com 18, 19 anos. M

P - Numa empresa de exportação? Walter - Sim, sim, de exportação. Era, vamos dizer, eu estava na parte de exportação. Era uma fábrica, uma empresa que fazia aparelhos científicos que a gente exportava para o mundo inteiro. M

P - E o contato com a indústria farmacêutica nasce também bastante cedo? Walter - Ah, nasceu quando eu cheguei ao Brasil eu comecei a trabalhar com uma firma Interchemie que também importava matéria prima como hoje a Selectchemie. Era uma firma praticamente idêntica. Era uma firma suíça que tinha escritório aqui no Brasil. E eu comecei a trabalhar nessa firma nos primeiros 2 anos de Brasil.

Migração para o Brasil

M

P - Mas antes, por que o senhor veio parar aqui no Brasil? Quer dizer, como surgiu essa idéia? Walter - Bom, o negócio é o seguinte: a Suíça como é um país pequeno é um país bastante orientado para o mundo. Porque depende do mundo. Porque não temos muita coisa na Suíça. A gente tem que exportar, vive da exportação. Porque o mercado seria muito pequeno. Seis, sete milhões de gente, né? O que é muito pouco. Menos que São Paulo. Então o suíço em geral sempre tem uma vocação de sair para o exterior. Para, sei lá, descobrir o mundo. Eu tinha várias opções. Poderia ir para Tailândia, poderia ir para o Canadá. Tive uma oportunidade de vir para o Brasil. Por 2 anos. Aí eu fui porque depois do estudo a idéia era de passar no exterior 2, 3 anos e aí depois voltar para a Suíça. M

P - E o senhor veio empregado para cá? Walter - Eu vim com... M

P - Com essa empresa. Walter - ...eu vim empregado para trabalhar em uma firma para 2 anos. M

P - E o senhor já era casado nessa época? Walter - Não, eu era solteiro. M

P - Era solteiro. Walter - É. Vim aqui por 2 anos. E o resultado é que em dezembro vai fazer 40 anos que eu estou aqui, tá? M

P - (riso)

Impressões do Brasil

M

P - E o senhor se lembra da primeira impressão sobre o Brasil? Walter - Ah, sim. Claro. Era bem diferente porque eu vim de navio. Cheguei no

porto de Santos em um dia infelizmente chuvoso. Choveu pra burro. Isso eu me lembro. Aí eu fiquei em Santos. Foi até Guarujá. Fui ver o mar. E a gente almoçar. Porque tinha que esperar liberar a bagagem. Então o primeiro passeio realmente em terra firme foi para o Guarujá. Para almoçar. E aí voltamos, pegamos as malas. Subimos a serra. Mas choveu direto. Mas enfim, foi mais... Logicamente para alguém que saiu da Suíça foi muito impressionante. As dimensões. Porque era tudo, tudo era muito grande. M

P - Isso foi no ano de? Walter - 62. M

P - 62. Tá. Aí o senhor chega a São Paulo, e quando começa a sair o sol como é? (riso) Walter - Ah, aí... M

P - A instalação. Walter - ...também a gente começa a presenciar. M

P - E nesse período o senhor também já conheceu o resto do Brasil ou o senhor ficou mais em São Paulo? Walter - Não eu não conhecia nada naquela época. Não, era primeira vez que eu vinha aqui... M

P - Isso, em 62. Walter - Vim aqui, pronto. M

P - Só fica em São Paulo a trabalho? Walter - Fiquei em São Paulo. Aí comecei a fazer amizade. Foram as primeiras saídas para uma fazenda. Os primeiros passeios foram para Itu. Ou foram para voltar para Santos pra apreciar a praia, etc.

Indústrias farmacêuticas

M

P - Está certo. E qual que era o contexto da indústria farmacêutica naquele momento, seu Walter? Walter - Ah, naquela época logicamente era muito mais ainda importadora. E logicamente naquela época quem dominava foram as multinacionais. E os nacionais eram em número inferior, volume inferior, certo? Tinha alguns, lógico tinha, tinha vários laboratórios nacionais. Tanto no Rio como em São Paulo. Mas já naquela época tinha praticamente a presença de todos os multinacionais que tem hoje. M

P - E nessa empresa o senhor fica até quando? Walter - Eu fiquei 2 anos. Aí eu recebi um convite da Ciba, que era um laboratório Suíço. De Basileia. Da minha cidade. Obviamente eu aceitei. E comecei a trabalhar na Divisão Farmacêutica como gerente de produto. Depois eu passei a ser gerente de venda de produtos, naquela época chamavam-se produtos gerais. Que eram tipo adoçantes, Pinaca para mau-hálito. Açucrin era um adoçante. Naquela época começou a ser usado adoçante no Brasil. Tinha o... O líder do mercado naquela época era a Suinta. Que era da Squibb. E a Ciba lançou o Açucrin. Depois de um certo tempo eu passei para a divisão de defensivos agrícolas. Porque a Ciba lançou defensivos agrícolas. Que começou muito pequeno e depois eu fiquei praticamente todos os anos, quase 14, 15 anos nessa Divisão. E depois ficou praticamente a maior, segunda maior firma do mercado de defensivos. E com essa atividade eu tive a oportunidade de conhecer o país inteiro. M

P - Perfeito. Walter - Aí eu viajei por tudo que é lugar. Por todos lugares onde não tinha nem asfalto. Vi o planejamento de Maringá. Vi o desenvolvimento do cerrado. Vi o negócio de Goiás. Comecei também a implantar uma atividade de semente que foi muito interessante para mim. Levei as unidades da Ciba para o interior. E com isso também eu ganhei o título de cidadão honorário de Ituiutaba. Que é tijucano. Terra do Moacir Franco. E então fui muito lá naquela região. E assim eu conheci o país inteiro. De norte a sul. Fui caçar marreco em São Borja, em Bagé, em Uruguaiana. E enfim, fui lá no Nordeste, fiquei conhecendo. Posso me orgulhar hoje que provavelmente tem pouco brasileiro que conheça o país como eu conheço. M

P - Sem dúvida. Walter - Que eu viajei bastante. Cheguei até a viajar com corrente no carro. Com Fusca. Naquela época não tinha outro carro que Fusca. E naquelas estradas de terra quando chovia não conseguia, ninguém conseguia passar. Então tinha que colocar corrente nas rodas para passar no barro. M

P - Vixe. Walter - São coisas que o pessoal hoje não tem nem idéia como funcionava isso.

Trajectoria profissional

M

P - Sem dúvida. E ter ficado no Brasil acabou sendo uma opção? Walter - É, ficou uma opção porque assumindo alguns cargos de gerência sempre tem uma possibilidade de ser promovido. Então enfim, no fim eu achei de ficar 18 anos na Ciba. Que virou depois Ciba-Geiger. Que houve a fusão entre os dois laboratórios. E aí fiquei 18 anos. Depois queriam me transferir para a Suíça. Aí a família não queria. Os filhos não queriam. Já estavam na adolescência. Já tinham as namoradas, não queriam voltar. Então eu mudei para uma outra firma. Uma firma americana. Para a Union Carbide. Aí entrei lá também como diretor da Divisão Agrícola e fiquei lá até que foi vendida para a Rhodia a parte Agrícola. Porque a Union Carbide sofreu muito com aquele acidente na Índia, em Bhopal. Aí foi obrigada vender algumas atividades. Eu fiquei ainda alguns anos lá. Fiquei 11 anos lá. Fiquei na parte de Química, Petroquímica que cuidava disso. E também cuidava da fábrica de polietileno. Tinha uma fábrica de polietileno em Cubatão. Então como eu era diretor da Divisão cuidava dessa fábrica também. E aí chegou o momento de tomar uma decisão. Porque eu conheci muito bem o fundador da Selectchemie, que é um amigo de 40 anos que em uma certa época a gente era concorrente. Ele trabalhava no Rio em uma outra firma suíça, eu trabalhava na Interchemie. E então todo esse tempo a gente se conhecia. E muitas vezes ele me convidou para fazer parte do quadro da Selectchemie. Mas como a gente estava em uma carreira internacional com essas multinacionais era difícil largar para uma coisa que não era tão certa, aparentemente. Mas como há 6 anos, 7 anos atrás meus filhos todos já estavam formados, chegou o momento que eu aceitei o convite. M

P - Certo. Walter - Aí eu entrei na Selectchemie.

Origem e desenvolvimento da Selectchemie

M

P - O senhor podia contar um pouquinho o que é a Selectchemie? Walter - A Selectchemie é uma firma que foi fundada por um grupo da Suíça. Esse o sr. Walter Sagesser que era meu amigo que me convidou depois a trabalhar. Então eles formaram essa firma e começaram a trabalhar no comércio de matéria prima. Ou seja, eles começaram a representar fabricantes no exterior. Porque hoje a Selectchemie representa quase 60 fabricantes no mundo inteiro. Então a gente importa o que se chama indent, o laboratório importa e a gente negocia entre o laboratório e o fabricante. Os negócios. Por isso tem uma remuneração. E além disso, a Selectchemie importa matéria prima por conta própria. Tem estoque permanente de sete produtos. Principalmente excipiente. Que a Selectchemie é muito forte. Excipiente se precisa para fazer remédios. Aliás, comprimidos. Precisa-se lactose, celulose. Porque além da matéria prima vai outro. Vão esses excipientes dentro do comprimido. Para fazer o comprimido. Então isso sempre a gente tem estoque. Então estamos trabalhando com estoque e trabalhando com negócio indent onde a gente faz só a negociação. M

P - Essa matéria prima vem de onde? Walter - Isso vem do mundo inteiro. Nós estamos trabalhando muito forte com a Holanda. Estamos representando várias firmas da Holanda. Estamos representando firma da Alemanha, da Suíça, da Itália, da Espanha. Eu acho que da Europa... da Finlândia. Depois estamos representando firmas americanas. Americanas da América do Norte. Depois estamos representando firmas agora, nos últimos anos começamos trabalhando com a Coreia, com o Japão, com China, com Índia. Então praticamente estamos importando do mundo inteiro. M

P - A Selectchemie hoje está instalada em que lugar de São Paulo? Walter - Está no bairro de Saúde. M

P - Mas já teve outros endereços? Walter - Ah sim, começou em uma casa particular perto da Faria Lima. Depois tem escritório na Paulista. Depois se deslocou para a Aprígio Gonzaga. Que está no bairro da Saúde, perto da São Judas. Que lá tem o escritório e tem o armazém. E além disso, temos armazéns alugados. Mas temos, onde tem o escritório, também um armazém. E aquela região nos permite nos deslocar rapidamente para qualquer ponto da cidade. Para área sul, para Guarulhos como no caso do Aché. A Pfizer que está naquela região. Enfim, está bem localizada. Porque é perto da Imigrantes, está perto da área da Zona Sul onde tem muitos laboratórios.

Transporte de matéria-prima

M

P - E o transporte dessas substâncias, dessa matéria prima? Walter - Nós temos caminhão próprio. Temos outro veículo, temos próprio e logicamente terceirizamos também o transporte. M

P - Houve alguma mudança nesses anos todos da Selectchemie no tocante ao transporte? No armazenamento da matéria prima? Walter - É, sim. Nós intensificamos bastante a atividade de venda de estoque. Investimos também em transporte próprio. Em caminhão próprio para atender o cliente mais rápido. E nesse aspecto investimos bastante.

Crescimento da Selectchemie

M

P - E o senhor sabe quando a Selectchemie começou no Brasil? Quantos clientes em média tinha? Walter - Em 1970. MP - Ahn. Walter - Começou. M

P - O número de clientes? Walter - Ah, bom não posso dizer mas... M

P - Houve uma evolução, com certeza? Walter - ...é, acredito que naquela época, sei lá. 25, 30 talvez? Hoje tem muito mais.

Relacionamento com Aché

M

P - E o senhor sabe como é que surgiu o relacionamento com o Aché? Walter - Com o Aché tinha um relacionamento com o meu setor muito estreito. Porque quando o Aché começou, os três sócios que fundaram eram propagandistas da Squibb, depois deram uma consultoria de Marketing. Depois compraram um pequeno laboratório que era Aché. Acho que era francês. Não tenho certeza. Mas acho que era isso mesmo. Vocês sabem melhor a história. Mas é isso aí. Aí logo no início houve um tipo de parceria entre o Aché e a Selectchemie. Ou seja, grande parte das necessidades de matéria-prima, e matéria prima nova, produtos novos para desenvolver. O Aché precisava naquela época para se desenvolver e a Selectchemie foi um grande fornecedor. M

P - Puxa. Walter - Sem dúvida nenhuma no início dos primeiros 10 anos, ou primeiros 15 anos a Selectchemie foi um grande parceiro do Aché naquela época. Nós continuamos parceiros até hoje. Mas não na mesma proporção. M

P - Hoje o Aché ainda representa um cliente importante para a Selectchemie? Walter - Sim. Sem dúvida nenhuma. O Aché é um dos maiores clientes que nós temos. Tanto que eu como gerente geral faço questão de ir regularmente no Aché. De tratar. Além do pessoal de venda que vai lá. Gerente de venda que vai lá. Mas eu sempre vou. Enquanto eu puder. Sempre... M

P - O senhor se lembra da primeira vez que o senhor foi ao Aché, em uma reunião talvez? Walter - Ah, sim. Foi o senhor Walter Sagesser. Fundador do Selectchemie. Me levou para falar com o Adalmiro. Me apresentou o Victor. Eu me lembro muito bem. Foi muito impressionante. M

P - É? Algum fato marcante nesses anos de relacionamento? Walter - Não. Especifico não. Vamos dizer, o Aché sempre foi um cliente muito bom então nunca tivemos problemas. Nenhum problema sério, nenhum problema leve. Vamos dizer, dentro das normas do comércio sempre foi muito tranqüila a relação entre Aché e Selectchemie. M

P - Mas houve, nesses últimos 6 anos, algum pico de produção? A compra dessa matéria-prima foi maior? Walter - Ah, sim, 2, 3 anos. Acho que 3 anos atrás. Nós fizemos, cresceu bastante, houve bastante pedido grande. Porque o Aché começou a fazer um planejamento anual e isso resultou em uma programação bastante interessante para a Selectchemie atender.

Diferencial do Aché

M

P - Dentro da indústria farmacêutica o Aché tem algum diferencial em relação às outras empresas? Walter - Não, o Aché sempre foi considerado o melhor e o maior laboratório nacional. Sem dúvida nenhuma. Porque ele tinha o maior número de propagandistas. O que atendia diretamente os médicos. Foi o maior número. O Aché sempre teve o maior número de propagandistas. M

P - Esse era o diferencial. Certo. Walter - A relação com os médicos foi fantástica. Infelizmente houve algumas mudanças nos últimos 2 anos. Mas até então era padrão. Era um exemplo. Era um exemplo. E também o pessoal era muito arrojado. Fizeram uma instalação bastante arrojada. Fizeram uma instalação em Guarulhos. Além de bonita, muito bem feita. E atualmente estão em fase de terminar uma fábrica nova. Que vai ser outra vez um marco para a indústria nacional. Porque vai ser exemplo também de padrão de qualidade. M

P - Hum, hum.

Mercado de matéria-prima

M

P - A Selectchemie atende hoje todas as regiões do Brasil? Walter - Não, nós atendemos toda a indústria farmacêutica, vamos dizer. Porque a indústria farmacêutica se concentra principalmente em São Paulo, Rio de Janeiro. Que Rio já era muito mais importante. Quando o Rio ainda era a capital, quando começou, muitas multinacionais começaram lá. Depois se transferiu todo mundo para São Paulo. E tem agora um novo pólo farmacêutico lá em Goiás. Em Anápolis. Que o Governo está dando benefícios. Então se construiu laboratório. Tem um novo pólo, que seja, lá em Goiás. E depois tem o interior de São Paulo. Tem Campinas, tem Itapira, tem bastante indústria agora que está se deslocando para o interior do estado de São Paulo. Como a EMS que é o maior fabricante de genérico. Que está lá em Hortolândia. Com uma fábrica nova. E tem fábrica nova em Campinas, etc. M

P - E essa entrada dos genéricos deu alguma mudança? Walter - Ah, sim há uma mudança grande. Ainda não está bem definido esse mercado. Como vai ficar com esses genéricos. Porque esse genérico foi praticamente lançado no ano 2000. Então é muito recente. Mas está se apostando muito que esse mercado cresça. Agora também eu vejo problema no futuro porque esse crescimento não vai ser tão simples. Porque vai ter muita concorrência, vai ter muito produto igual de vários fabricantes. Mesma matéria-prima, mesmo produto. E aí vai ser uma briga de participação no mercado. Quem vai, quem vai ganhar mais. Quem vai ter mais Marketing. Isso vai ser complicado. M

P - Certo. M

P - A Selectchemie foi atingida por essa nova legislação? Walter - Não. Porque como nós fornecemos também. A matéria-prima vai no genérico como vai no produto ético, como vai no produto similar. Matéria-prima vai em todo remédio. Então logicamente houve uma preocupação. Porque para lançar genéricos há uma legislação específica e certas coisas demoram. E não é tão fácil, às vezes você não consegue posicionar produto, o concorrente consegue. Depois se o genérico está registrado com uma matéria-prima não é fácil de mudar. Enfim. Há alguns problemas. Mas eu não acredito que prejudicou a Selectchemie. Contrário. Acho que nós crescemos. M

P - A Selectchemie tem quantos funcionários hoje? Walter - Nós temos, só na parte farmacêutica, nós temos 29 funcionários. E nós temos ainda uma parte Veterinária que está em fase de mudança. Que tem uma fábrica em Jacareí onde fazemos alguns produtos veterinários. E lá temos mais 65 pessoas.

Futuro

M

P - E como o senhor vê o futuro da Selectchemie? Walter - É uma boa pergunta. Porque hoje nessa globalização uma firma que presta serviço como a nossa tem que pensar muito como que vai ser o futuro. Porque nessa globalização essa esfera de farmacêutica, que é uma coisa relativamente nova, há muita possibilidade de fabricante de matéria-prima e usuário, o consumidor final, fazer contato direto. Aliás, isso está se fazendo muito. Mas como nós somos um prestador de serviço eu acho que uma firma como a Selectchemie consegue se sobressair, ser melhor que o concorrente. Dar um bom serviço. Buscar novas oportunidades, novas moléculas, etc, eu acho que sempre vai ter um espaço para uma firma como Selectchemie. Depende muito como se posiciona e também tem que ter proposta de realmente prestar um bom serviço. Porque se

não presta bom serviço sem dúvida nenhuma não tem futuro. Mas eu acho que com esse espírito de ser o melhor em tudo que faz, eu acho que a gente não vai desaparecer não. M

P - E dada a sua experiência no mercado farmacêutico o senhor consegue também vislumbrar um futuro para o Aché? Walter - Ah, sem dúvida nenhuma. Eu vejo. Eu vejo, porque é claro não é fácil. Porque o Brasil hoje é dominado 75% por multinacionais. Tem só 25% das nacionais. E como os nacionais não têm o mesmo poder de fogo, porque não podem investir tanto em pesquisa como uma multinacional pode fazer, eles têm que achar outros caminhos. Têm que procurar alianças, têm que procurar acordos com outros laboratórios no mundo. E aí também entra uma parte de uma firma como a Selectchemie. A minha atividade ultimamente se concentra muito em ir, por exemplo, para a China, para a Coreia para procurar novas moléculas que poderiam ser, fazer uma parceria com o Aché com outros laboratórios nacionais. Que aí nós podemos ser úteis outra vez.

Dia-a-dia atual

M

P - Eu ia perguntar algo que o senhor já começou a responder. Qual é a rotina de trabalho do senhor hoje? Walter - A rotina é, vamos dizer, eu acho que eu não tenho rotina. Porque cada dia é diferente. E como o país também é muito complicado eu acho que o Brasil é um dos poucos países do mundo onde não se tem rotina. Porque cada dia é diferente. Cada dia tem uma nova lei. Cada dia tem uma nova fôoca no mercado. Tem um problema econômico, político. Então é muito difícil trabalhar no Brasil. Porque como você falou, a minha rotina. Não, acho que não tem rotina. Rotina pode ter na Europa. Mas aqui no Brasil não tem rotina. Então a gente procura achar um caminho. Procura vislumbrar uma missão, o que é que você vai, vai ser o seu papel daqui 5 ou 10 anos. E assim a gente tem que cada dia pensar o que é que eu vou fazer amanhã. Porque se eu vou planejar uma coisa para 2, 3 meses ou 6 meses eu tenho isso daqui uma semana, duas semanas vai sair tudo diferente. Porque não é possível. Essa é a realidade. Porque o Delfim Neto já falou que não pode planejar nesse país mais que dois meses, três meses. M

P - É verdade. Walter - Então todo mundo é afetado. E além disso, agora está muito complicado não só a insegurança econômica também a insegurança pessoal. A gente sai de manhã não sabe se volta à noite. Então está ficando muito complicado. Eu acho que isso em modo geral está virando uma paranóia que afeta qualquer empresário. Qualquer executivo no desempenho diário do trabalho. Porque tem muitos fatores negativos que caem em cima da gente. É difícil de navegar nessas ondas. Mas voltando na minha atividade eu procuro fazer o seguinte: eu logicamente sou obrigado a manter contato com o exterior. Então eu tenho bastante telefone, comunicação constante com o exterior. Procuo também, constantemente sair do escritório para visitar os clientes. Eu acho com toda essa parafernália, informática, e-mail, etc eu acho que é ainda muito importante o contato pessoal. Isso não pode se deixar de lado. Aliás, é muito difícil hoje de praticar essa tese, vamos dizer. Visitar os clientes, tudo. Porque como o trânsito está complicado... Eu me lembro quando eu cheguei no Brasil era muito fácil fazer três, quatro visitas de manhã, três, quatro à tarde. Hoje se faz uma de manhã, uma à tarde, você está muito feliz. Porque mesmo o caso do Aché, se no verão você vai à tarde você não volta. Porque vai cair um pé d'água e você não sai mais lá de Guarulhos. Então você tem que ir de manhã. Não pode ir à tarde. Então são todas as coisas que hoje você tem que considerar. M

P - Acabam interferindo. Walter - E esse transporte aqui, a complicação de trânsito faz as coisas ficarem muito difíceis.

Trajatória profissional

M

P - Só para entender um pouquinho melhor a sua trajetória dentro da Selectchemie qual foi? Walter - Não, eu entrei praticamente eu entrei para ser o gerente geral. E... M

P - Função que mantém até hoje? Walter - ...e o fundador me vendeu uma parte da participação dele. Porque ele se aposentou.

Vida familiar

M

P - E durante esse período todo, o senhor se casou não é isso? Aqui no Brasil mesmo? Walter - Ah, não. Eu me casei na Alemanha. M

P - É? Walter - Eu me casei na Alemanha em 65 se não me falha a memória. M

P - E o senhor a conheceu como? Foi em uma visita lá ou o senhor já a tinha conhecido antes? Walter - Eu conheci minha esposa em Londres. M

P - Em uma dessas muitas viagens. Walter - É, não. Quando eu estudei. Quando eu estudei eu a conheci. Depois tinha contato com ela. Depois ela veio me visitar no Brasil. Aí nós decidimos casar e eu casei na Alemanha. Mas já morando aqui. M

P - E aí todos os filhos nasceram aqui no Brasil? Walter - Todos os filhos nasceram aqui. M

P - Estudaram? Walter - Estudaram, todos.

Avaliação

M

P - A gente falou bastante de passado, também vislumbramos o futuro, eu queria saber o que o senhor achou dessa experiência de contar um

pouco dessa história da Selectchemie, do senhor? Walter - Não, eu achei interessante porque eu acho que é sempre bom lembrar de onde a gente veio, o que é que a gente faz. Eu acho bastante interessante. Eu não tenho nenhum problema nesse respeito. Eu acho que é muito interessante. M

P - Então está bom. Obrigada. Walter - Eu espero que possa ser útil para alguém. M

P - Sem dúvida. M

P - Sem dúvida. Experiências, histórias vitoriosas. Walter - Certo. M

P - Então muito obrigada senhor Walter. M

P - Muito obrigada. Walter - Tá bom? Tá satisfeito? Estou liberado. M

P - (riso) Está senhor Walter. Está liberado.

[PDF do Depoimento Completo](#)