

› FOCO

Venda direta reúne família, mas tema é vetado em casa

DE SÃO PAULO

O gerente-geral da multinacional de vendas diretas MonaVie, Mauricio Patrocínio, 33, buscava um fornecedor de tecnologia. Fez uma lista e deixou de fora uma firma: a PCI Integrated Management Services, criada há 18 anos pelo pai, Zuínglio, 63.

“No mercado corporativo, não basta ser honesto, é preciso parecer honesto também”, avalia Mauricio, recém-contratado na ocasião.

Ficou um ano com outro fornecedor, até a matriz pedir a troca. “Contei a situação.”

Desde o começo do ano, Zuínglio presta serviços para a empresa. “Conversei com ele. Talvez eu tivesse feito o mesmo”, destaca o pai.

Apesar da relação harmônica, o tema venda direta não entra em casa. “Meus três filhos atuaram na área; dois são hoje executivos”, conta Zuínglio, que conheceu a mulher em uma empresa de venda direta.



Zuínglio e Mauricio Patrocínio, que trabalham na área de vendas diretas, na MonaVie