

MUSEU DA PESSOA

História

De volta ao começo

História de: [César Duarte Gomes](#)

Autor: [Sophia Donadelli](#)

Publicado em: 13/06/2021

Sinopse

Nascido no Rio de Janeiro em 1966, César Duarte Gomes começou a trabalhar no Aché em 1991, no Méier, como propagandista. Foi promovido a supervisor. Prestes a completar dez anos de empresa, foi desligado. Alguns meses depois, já estava trabalhando para outra empresa. Foi chamado novamente para trabalhar no Aché.

Tags

- [desemprego](#)
- [propaganda](#)
- [laboratório farmacêutico](#)
- [Méier](#)
- [propagandista](#)
- [medicamento](#)
- [Medicina](#)
- [rio de janeiro](#)
- [Aché](#)
- [recontratação](#)

História completa

Projeto: Aché - Cabine Mangaratiba
Realização Instituto Museu da Pessoa
Entrevista de César Duarte Gomes
Entrevistado por Deborah Santos e Immaculada Lopez
Mangaratiba, 29 de abril de 2002
Código: Aché_CB022
Transcrito por Samir Pérez Mortada
Revisado por Érika Gonçalves

P/1 - Eu queria que você dissesse seu nome completo, local e a data de nascimento.

R - Meu nome é César Duarte Gomes, eu sou do Rio de Janeiro, nasci em 12 de junho de 1966.

P/1 - E como você entrou no Aché?

R - Eu entrei no ano de 1991 por intermédio de um rapaz que trabalhava na empresa. Houve o convite porque estava havendo uma ampliação de linha, estava sendo criada a linha Novoterápica. Participei de todo o processo de seleção e fui admitido em 1991. Tanto é que a oportunidade na época era para a linha Novoterápica, sendo que surgiram duas vagas, eu fiz o curso de toda a linha Novoterápica, mas no final acabei na linha Prodome. Eu iniciei na propaganda, no setor de Niterói, e posteriormente - três meses depois -, até porque eu morava no Rio, surgiu uma vaga no Méier e eu fui trabalhar lá. Trabalhando no Méier de março de 1991 até agosto de 1998, quando fui promovido a supervisor setorial. Depois de ser supervisor setorial, desde 1998, no ano de 2000 a empresa passou por um momento difícil, onde várias pessoas foram desligadas. E eu fui desligado no dia 30 de novembro de 2000. E sem dúvida a grande história que eu tenho para relatar é em relação ao meu retorno, porque no momento da minha saída em virtude desse corte, que era um mal necessário para a empresa, havia a promessa da nova diretoria da recontração de alguns funcionários, e alguns gerentes me prometeram que

caso houvesse uma oportunidade de recontração, a partir de seis meses eu estaria dentro desse perfil, para poder retornar à empresa. E graças a Deus retornei. Quando foi em julho, um colega, o João, que hoje está no departamento de *marketing*, foi promovido - ele trabalhava na Tijuca -, eu pude retornar à empresa. Foi para mim um momento de muita alegria, de muita satisfação, apesar de todo aquele processo traumático de demissão. Mas sempre acreditei no meu trabalho, e que algumas pessoas olhavam para isso, estavam olhando para um bom profissional que sempre se dedicou muito em fazer pelo Aché, tornando o Aché a grande empresa que é. E sem dúvida também esse momento foi ímpar na minha vida, porque eu me identifiquei muito com a empresa: a maneira como eu sempre fui tratado, as perspectivas de crescimento, os benefícios sempre foram muito atraentes dentro do Aché... E quando eu perdi tudo isso, fiquei realmente muito chateado, mas como havia a promessa do retorno acreditei, e, é claro, retornei agora com muita força, com muita dedicação, acreditando que eu posso recuperar aquilo que eu tinha perdido. Na época eu era supervisor, um cargo hoje conhecido como gerente distrital e eu tenho feito o mesmo esforço de antes para poder atingir essa posição. Não que seja uma obsessão minha; eu acho que as coisas acontecem naturalmente, como aconteceu o ano passado. Em momento algum eu forcei a barra, pedi para ser promovido; alguém reconheceu, viu que eu tinha capacidade, e é o que eu espero também agora: fazer um grande trabalho, trazer grandes resultados para a empresa, e conseqüentemente ter um reconhecimento, de poder retornar, que para mim sem dúvida nenhuma vai ser uma grande vitória. E acho que até um grande exemplo para muitas pessoas que estão começando e de repente passaram por uma situação difícil como eu passei: sempre acreditar no seu potencial, sempre acreditar na empresa, por pior que tenha sido aquele momento da demissão.

P/1 - Você lembra do dia, do convite para voltar, da notícia?

R - Lembro, lembro. Na verdade, eu estava trabalhando numa outra empresa, propaganda; estava até num consultório em Copacabana, que nessa empresa eu trabalhei no setor de Copacabana, e o Luís Antônio, o gerente regional de Minas, da linha três, me ligou. Eu estava na sala de espera para falar com três médicos, que trabalham no mesmo consultório, e ele falou assim: "Gomes, tudo bem? É o Luís Antônio": "ô, seu Luís, tudo bem": "surgiu uma vaga no Aché; você vai voltar? Você quer voltar?": "pô, seu Luís, é o que eu mais quero." Aí eu estampeei um sorriso assim... A sensação foi indescritível. Realmente foi uma coisa muito maravilhosa o fato de poder retornar ao convívio com colegas. Sempre fiz muitas amizades dentro do Aché, nunca tive problema de comportamento, nunca tive problema com uma ou outra pessoa, sempre fui uma pessoa muito querida. E, mesmo assim, eu recebi aquela notícia e falei: "estou voltando, pode contar comigo." Assim que ele desligou eu liguei para a minha esposa, comuniquei a ela, e foi uma satisfação muito grande para ela também. Pode até não acreditar, mas eu ainda visitei os médicos pela outra empresa. Aí liguei para o supervisor da outra empresa que eu trabalhei, e comuniquei que estava sendo convidado para trabalhar novamente no Aché, que é uma situação realmente ímpar; eu estava realmente quebrando um tabu, que até então o Aché nunca tinha feito isso. E ele aceitou numa boa também, porque ele viu que o tempo que eu fiquei naquela empresa também me dediquei, me dei ao máximo. Em momento algum teve algum tipo de resistência. E foi maravilhoso o retorno, as pessoas me receberam muito bem, tanto é que no meu retorno na empresa as meninas da recepção me receberam dando abraço, aperto de mão. Os colegas também me cumprimentaram com muita alegria, muita satisfação. E foi uma coisa que repercutiu muito bem também até pelo setor que eu retornei. Foi o setor de origem, foi o Méier, o setor que eu estou atuando hoje. Os médicos quando souberam que eu tinha saído tinham ficado chateados e tal. Colegas da concorrência também. Então quando eu retornei houve até uma excelente receptividade por parte dos médicos. Os próprios médicos ficaram felizes: "puxa, que legal. Parabéns à empresa, que teve essa atitude de recontração. Até porque você não saiu por incompetência; foi uma medida que realmente a empresa teve que adotar. Quer dizer, você não saiu porque você fez algo de errado, e sim porque era necessário. Reconheceram que você era um grande valor, e que não poderia ficar de fora." Então acho que isso foi uma grande conduta da empresa, em recontração essas pessoas. E gostaria até que outras pessoas que tiveram o mesmo problema de terem sido desligados, caso o Aché amanhã ou depois tenha uma oportunidade que possa recontração essas pessoas, que vão voltar, já conhecem a empresa, a maneira como se deve trabalhar, conhecem todos os benefícios, e vão suar a camisa em todos os sentidos para poder se manter e fazer sempre o melhor. Eu tenho certeza que todos que saíram ficaram chateados, mas existia ainda aquela perspectiva de um retorno, assim como eu retornei. Depois abriu a porta para outro colega também, e assim por diante, tanto é que já retornaram mais três colegas, pelo menos aqui no Rio. Então eu acho que isso daí foi sensacional, e eu não poderia deixar de contar. Apesar desse momento difícil todo que eu passei, mas foi o reconhecimento por toda a minha dedicação. Afinal, eu saí com nove anos e 11 meses, ia completar dez anos. Eu tinha até aquela esperança, que quando a gente completava dez anos ganhava aquela placa comemorativa com a tua foto, ficava exposta na filial. E eu criei aquela expectativa: "pô, falta pouco para dez anos..." E quando eu menos esperei, com nove anos e 11 meses, teve essa fatalidade.

P/1 - Mas o que te agrada no Aché que você fazia questão de voltar? Você consegue identificar?

R - Olha, eu me identifico primeiro com a profissão. Eu aprendi a gostar da propaganda. Eu acho que eu me identifico com os produtos, com a linha do Aché, com a filosofia de trabalho, com a maneira com que nós temos a liberdade de chegar diante do médico e fazer a propaganda. Os recursos que a empresa te dá, as armas que você tem para poder realmente implementar todo esse trabalho... Acho que o Aché te oferece algo que as outras não conhecem, não têm capacidade de te oferecer. Eu tive, quando saí, oportunidade de trabalhar numa outra empresa que eu não conseguia me identificar muito. Por mais que você fosse um profissional, a gente querendo fazer a coisa acontecer, a gente via que: "pô, não é assim..." Coisa que no Aché a gente tem essa liberdade de criação, essa liberdade de expor suas idéias. Você realmente criar, desenvolver um trabalho.

P/1 - Você começou no Méier?

R - É, na verdade eu entrei em 1991 e fui para o setor de Niterói, que foi uma vaga que surgiu. Três meses depois, como eu morava no Rio, e é uma distância bem considerável, aí eu fui para o Méier.

P/1 - E mudou muito o trabalho como propagandista, voltar para o Méier como propagandista tantos anos depois?

R - Olha, voltou dentro de uma nova realidade hoje, porque a indústria farmacêutica ela vive. Na minha época, como representante, de 1991 a 1998, não existia o genérico, não existia essa história do meio original. Hoje o mercado é muito mais competitivo. Não que naquela época não fosse, mas hoje realmente o mercado é muito mais competitivo, as empresas às vezes investem pesado com determinados produtos. E o advento do genérico também sem dúvida dificultou um pouco o nosso trabalho, a gente tem que ter muito mais jogo de cintura, muito mais conhecimento, e isso realmente foi a diferença. Mas em lidar com o médico, em lidar com o dia a dia do trabalho, é basicamente a mesma coisa.

P/1 - Você acabou reencontrando médicos daquela época?

R - Com certeza. Puxa, foi uma satisfação muito grande. Médico falou: "você voltou! Puxa, mas você voltou como representante?" E nunca passou pela minha cabeça: "vou ficar com vergonha de voltar para a pasta, carregar pasta..." Porque na verdade hoje quem ocupa o cargo de gerente distrital, de gerente regional, na verdade é propagandista e está gerente distrital ou regional. Todos nós somos propagandistas. Então não existe nenhum tipo de preconceito, eu sempre fui uma pessoa muito humilde nesse aspecto.

P/1 - Você estava me falando também que é interessante você não ter a mesma rotina todos os dias?

R - Pois é, na verdade o trabalho de propagandista na verdade todo mundo pensa: "ah, todo dia acorda no mesmo horário, acorda cedo, aí vai para o ponto de encontro, mas antes arruma a mala, vai falar com os médicos, fala sobre os mesmos produtos..." Mas na verdade você tem sempre que criar algo mais, tem sempre que acrescentar alguma coisa; e você também recebe informação do médico, procurar identificar aquilo que ele está utilizando. Então você aprende muito no dia a dia, todo dia você aprende alguma coisa. Isso é o que eu gostei mais dentro da profissão do propagandista. Você aprende todo dia uma coisa diferente. Não tem rotina, não existe a rotina propagandista.

P/2 - Por exemplo, o que você aprende de um dia para o outro? Depois de tantos anos de profissão, que tipo de coisa você vem aprendendo?

R - Olha, até envolve o comportamento das pessoas. O médico é uma pessoa que atende vários representantes, então às vezes você pensa que o médico gosta muito de você, que ele prescreve muito seus produtos, e aí conversa alguma coisa a mais com ele que ele acaba te dizendo: "esse aí eu não tenho utilizado, esse aí eu não gosto..." Então, você conhece um pouco do ser humano também, conhece um pouco mais do teu produto, que às vezes ele faz um comentário: "olha, eu tenho utilizado muito isso em determinada patologia." Então isso é um conhecimento que você pode aplicar às vezes com um outro médico, você pode levar isso para um colega da mesma equipe, que trabalha com os mesmos produtos; você pode levar isso para ele como experiência: "olha, no meu setor eu tive a oportunidade de conversar com o médico e ele me relatou isso." Então tem esse aspecto: conhecimento do ser humano e conhecimento profissional, mesmo, de produto, em relação à ciência, em relação aos produtos.

P/1 - Você está fazendo o curso de pedagogia empresarial? E o que te ajuda no seu dia a dia profissional?

R - Eu até visei esse curso em virtude da minha época de supervisor. Nós reciclamos, dialogamos, a gente fala de um produto... Dar uma aula entre aspas, e foi uma coisa para mim que eu me identifiquei bastante. E essa parte de treinamento eu acho fundamental hoje não só no Aché, mas em qualquer empresa. Todas as empresas investem muito em treinamento procurando dar maior qualificação para os funcionários, e pela minha experiência como supervisor eu achei realmente que eu tinha condições e deveria investir nesse aspecto. Depois, quem sabe, surge uma vaga no treinamento, cria-se uma função de treinador dentro da empresa, e até mesmo para aprimoramento profissional. Tem tudo a ver com a nossa profissão o treinamento: um treinamento constante, um aprimoramento constante.

P/1 - E no seu relacionamento com os médicos você está falando que aprende muito e que os ajuda muito. Você podia falar um pouquinho disso?

R - É, na verdade esse relacionamento você não conquista na primeira visita, por isso é importante que o propagandista... Quanto mais tempo ele ficar no setor, maior vai ser o relacionamento dele com o médico, vai estreitar... Isso realmente desde que haja um envolvimento, e eu sempre fui muito envolvido em atender as solicitações, em identificar aquilo realmente que o médico gosta, aquilo que ele quer ouvir, parabenizar em relação à data de aniversário, dia do médico... Eu sempre procurei fazer algo mais. Foi uma conduta minha. Então o médico reconhece isso. De repente ele liga para você: "puxa, Gomes, eu estou precisando do produto tal." Você está em uma determinada área do setor que fica longe, mas você se presta o mais rápido possível a atender essa solicitação. Você atende, o médico fica: "puxa, muito obrigado." Principalmente quando é para ele, para o filho, para a esposa. Então realmente ele fica grato a você, e se sente na obrigação de te ajudar. É claro que ele não tem condição de toda hora utilizar um produto teu, mas ele vai procurar te ajudar. E você percebe isso quando você chega no médico e ele te chama pelo nome; você realmente pode dizer "olha, eu conquistei esse médico" quando você entra na sala e ele fala: "oi, Gomes, tudo bem? Pode entrar." E eu posso dizer para você que hoje tem vários médicos no setor que eu trabalho que me chamam pelo nome, por ventura desse relacionamento que eu conquistei.

P/1 - E o que você achou de ter contado essa história?

R - Eu achei uma experiência muito boa. Eu me senti na obrigação de contar esse fato desses meus dez anos de empresa,

tanto é que no meu íntimo quando completei um mês de empresa eu falei: “agora eu tenho dez anos.” Entrei em julho e quando foi em agosto eu falei: “agora eu tenho dez anos de Aché.” E quando as pessoas me perguntam quanto tempo eu tenho de Aché, eu não vou falar: “ah, eu saí com nove anos e 11 meses...” Eu falo que hoje eu tenho dez anos e alguns meses. Que isso sirva de lição para as pessoas que estão começando hoje na empresa, para as pessoas que já têm algum tempo na empresa também, que acreditem naquilo que elas fazem no dia a dia, procurando fazer sempre o melhor, se dedicando, porque sempre vai existir uma pessoa para olhar para você e dizer: “é um bom profissional, ele precisa ficar na empresa”, ou então: “ele precisa retornar.” E como uma lição de vida também, porque serviu como lição de vida para mim também. No momento ruim da minha saída, mas principalmente pelo meu retorno. Sem dúvida foi um momento ímpar, que eu não sei se alguém teve ainda oportunidade de contar em alguma outra filial isso que aconteceu, de ter trabalhado no Aché, ter saído e ter retornado com eu retornei. Então, para mim foi muito bom e muito importante. Espero que eu tenha contribuído com a história do Aché.

P/1 - Obrigado pela participação.

P/2 - Obrigado...

R - Tá legal.

P/1 - Acho que isso também aconteceu com um rapaz lá de Recife, mas são poucas as histórias.

R - É. Sem dúvida. No Aché, eu retornei, o Anderson também retornou, que está na linha um. O Antônio Cláudio também retornou... E eu me senti na obrigação, até por um reconhecimento da empresa em fazer isso. Quando ela recontrata uma pessoa que já trabalhou, a pessoa conhece tudo da empresa. Ela até precisa fazer uma reciclagem, mas muito breve, não vai aquele investimento de ter que fazer um curso, de ter que preparar, de ter que moldar o representante de acordo com a característica do Aché. Não, a empresa não vai precisar nada disso.

P/1 - Já conhece as pessoas, já conhece a firma, já...

R - Exatamente. E quem retornar como eu retornei, puxa, vai querer... Olha, eu posso garantir para você que se saíram 60 pessoas do Aché... Não vou dizer porque a unanimidade é burra, mas 58, 59 vão querer retornar. Com certeza, por mais traumático que tenha sido.

P/2 - E essas pessoas que não foram contratadas ainda também foram para outras...

R - Algumas pessoas eu tenho notícias de que estão trabalhando em outras empresas, outras relatam que não estão numa boa...

--FIM DA ENTREVISTA--