

# MUSEU DA PESSOA

## História

### O destino é ser da farmácia

História de: [José Vanderlei Uchoa Cardoso](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 12/12/2005

## Sinopse

Vida pessoal de José, vida profissional. Família na roça; entrada no Aché; história sobre rigor do supervisor.

## Tags

- [banco](#)
- [caixa](#)
- [obras](#)
- [demissões](#)
- [Ceará](#)
- [saúde](#)
- [Farmácia](#)
- [Vestibular](#)
- [Collor](#)
- [Aché](#)
- [Fazenda](#)

## História completa

Projeto: Aché

Realização Instituto Museu da Pessoa

Entrevista de José Vanderlei Uchoa Cardoso

Entrevistado por: Imaculada Lopes

Fortaleza, 02 de julho de 2002

Código: ACHE\_CB062

Transcrito por: Maria da Conceição Amaral da Silva

Revisado por: Thayane Laranja dos Anjos

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

R - Meu nome José Vanderlei Uchoa Cardoso. Nasci no dia 8/4/58. E nasci na cidade de São Luis do Curu aqui mesmo no Ceará. P – Onde fica essa cidade?

R - É próxima a capital. 50 minutos de carro.

P - A tua família toda, por parte de mãe, por parte de pai é dessa mesma cidade?

R - Não, são de um local, digamos assim um município da cidade de Caucaia. Que é Sítios Novos. Depois mamãe e papai resolveram ir para São Luis do Curu que na verdade essa cidade onde eles nasceram era uma espécie, um povoado, um vilarejo, uma coisa assim. Coisa mais rústica, cidadezinha mais pacata. E eles resolveram ir para São Luis do Curu e de São Luis do Curu vieram aqui para a capital. Eles quiseram que a gente fosse evoluindo para um centro melhor. Eles não quiseram ficar com a gente lá. P – Como é que era a vida deles lá, a dos teus avós, a dos teus pais?

R - Era vida na roça mesmo. Moravam em fazenda. Tinham criações de tudo quanto é animais e tinham leite na hora. Tinham, faziam farinha. Tudo isso que o interior proporciona. P – Tinha plantação também?

R - Tinha plantações. P – Do quê?

R - De milho, feijão, algodão. Mamãe falou que desde os 8 anos de idade colhia feijão. O feijão e o algodão. O algodão também era muito falado entre eles. P – E quando eles se mudaram eles foram trabalhar com o quê?

R - Bom a mamãe sempre bordou. Ela bordava. E isso ajudou muito papai. Porque o papai trabalhou sempre como digamos mestre de obras. Era o mestre de tudo quanto ele se propunha a fazer em termos de construções. E ali entrava pintura, entrava tudo que pudesse imaginar. Marcenaria. Fazia aqueles baús. Ainda hoje a mamãe tem um baú feito pelo papai. Eu digo assim porque ele já morreu. Estou falando dele mas em memória. E ainda hoje tem um bauzão bonito lá. Digamos bonito porque ele é rústico mas aquela madeira boa, sabe? E uma mesa. Até hoje a mamãe não quer se desfazer. P – E ela por sua vez bordava?

R - E ela bordava, exatamente. para ajudá-lo. Porque não era uma profissão assim mais digna em termos de capital para a família. E a mamãe sempre fazia isso mas sempre com o intuito de como eu falei no início: sair de Sítios Novos para São Luis do Curu, e de São Luis do Curu para a capital. Acho que é o pensamento de muita gente até hoje acho que o pessoal faz isso: é a famosa migração. É isso? P – E você começou a trabalhar mais cedo também?

R - Comecei a trabalhar cedo. P – É? Qual foi o trabalho?

R - É, a minha história assim, por exemplo eu comecei a trabalhar em farmácia. Eu gostava de medicamento. Eu comecei a trabalhar em farmácia aos 15 anos de idade e fui gostando da coisa. Tanto que eu trabalhava com o meu cunhado. Ele já era sócio do tio. Esse tio era um farmacêutico. E ele era dessas pessoas, porque não era há tanto tempo atrás, mas no bairro lá ele era muito conhecido como médico mesmo. Tinha gente que não ia para médico e ia para esse farmacêutico lá, o seu Teixeira. E eu aprendi muito com ele. P – Dessa época você lembra do Aché?

R - Já lembro do Aché, naquela época tinha o Carnabol, o Eritrex. O, deixa eu ver aqui, Energizan que logo depois saiu de mercado. Então já era uma coisa que estava começando comigo. Era uma coisa que mais na frente, veja bem, eu trabalhei lá na farmácia. Conhecia diversos produtos, inclusive hoje concorrentes nossos. E para você ter uma idéia saí de lá e já aplicava injeção no músculo, na veia. Isso porque eu fiz curso. Eles liberavam para eu fazer curso. Eu falo liberar assim, mas de qualquer forma meu trabalho digamos, era de um expediente lá. porque o outro eu estudava. E a noite eu ia ver alguma coisa. P – E até você entrar no Aché tiveram outras experiências?

R - Ah, foram. Depois que eu, é o seguinte, na nossa vida você sabe que existe aqueles momentos do jovem que ele parece que sente que a coisa não está dando certo e tal, e tem que buscar uma outra. E foi o que aconteceu comigo. Eu passei, em termos de estudo. Porque nessa época a gente tem que falar mais em estudo do que em trabalho. Eu estava com 15 anos, 16 anos. Então eu passei muito bem no vestibular para Farmácia. Era o que eu queria. Eu sonhava em ser um farmacêutico. Eu sonhava em ver uma farmácia toda bonitinha. Eu administrando. Então eu passei muito bem para Farmácia. Para você ter uma idéia na época eram 200 redações que iam ser corrigidas. 100 ficariam. E eram 100 classificados. Dos 100, ou seja dos 200 e dos 100 é claro, eu era o 43. Ou seja, eu estava classificado, era só ter feito uma boa redação. Eu nunca pensei que, porque a minha redação foi boa. Veja bem, mas é porque eu fugi ao tema. Eu fui da época de que o pessoal tinha aquelas alternativas, somava, o somatório é que era a resposta. Então fui muito bem. Aí por conta disso eu fiquei muito eufórico. Eu já achava que estava passado. Porque eu tinha feito uma boa redação. Mas só que eu fugi ao tema. P – Acabou não passando?

R - E acabei não cursando. E por conta disso, assim, dentro do mesmo embalo da coisa. Da cabeça do jovem de 16 anos, que era eu na época, eu já tinha sido... Não, não mais com 16 anos. Mas com 17 anos para 18. Eu já tinha sido reprovado do MPOR, que é do Exército, e era uma coisa também que eu sonhava. Porque eu estava terminando o terceiro ano, eu terminei o terceiro ano do segundo grau e o pessoal achou, o médico achou de dizer que eu não estava, eu tinha um problema físico. Uma diferença de físico, tal. E achou por bem me reprovar. Aí eu já tinha levado essa cacetada. Para um jovem, sabe que na nossa fase de jovem a gente, tudo marca. Foi o pingo d'água. O dia que não saiu meu nome lá no rádio. Porque já tinha saído tudo no jornal. Mas só que esperando que saísse o resultado da redação. E quando saiu eu esperei, esperei, não saiu meu nome. Eu me tranquei no quarto e chorei. Aquele negócio todo de jovem, né, que... Aí eu disse: “Não, mãe. Agora eu vou é trabalhar.” “Mas meu filho, não sei o quê. Você vai começar a trabalhar e vai estudar a noite para ir perder o gosto, e tal.” Aquele negócio que a mãe vem tal. Aí eu comecei a trabalhar no banco. me apresentei no banco e tudo. Por sinal nos dois bancos que eu me apresentei na mesma semana os dois me chamaram. Eu optei por um. E comecei a trabalhar e já foi em caixa. No caixa mesmo. Passei 4 anos e meio autenticando, tal, aquele negócio todo. Serviço de caixa. E aí fui perdendo o gosto também porque eu trabalhava, principalmente final de mês tinha aquelas filas. Hoje não, hoje está mais interligado. Tem o sistema on-line. Mas naquela época era muito mais difícil. P – E como é passou esta tristeza?

R - Ficou passando. Aí tudo bem. Eu fiquei lá e fiz, estava pensando que estava fazendo uma boa carreira no banco. Mas ao mesmo tempo eu sabia que era banco particular, era um pouco mais difícil. Quando foi em 90, veio a era Collor e não sei se você lembra, mas deu problema para banco. Os bancos se sentiram um pouco na defensiva. E por conta da crise que começou a surgir nos bancos, começaram a demitir. Aquele caso

de ir no pessoal para não, que muitas vezes a empresa vai direto nas pessoas. Nesses casos aí. Então eu fui um, porque eu era assistente administrativo de uma agência aqui na Aldeota, do Banorte. E a agência não era tão grande para ter um assistente administrativo e o administrativo. Então o nosso gerente geral ele foi bem claro: “Vanderlei, infelizmente a gente está recebendo ordem da matriz. E você está no cargo que você é o assistente do Henrique que é o administrativo. E a nossa agência aqui não permite. Enquanto a gente não estava bem a gente podia ter todos vocês. Você é utilíssimo. Agora pelo que nós estamos recebendo da matriz o jeito que tem é você procurar outra coisa.” P – E foi aí que surgiu o Aché?

R - Foi aí que surgiu o Aché. P – Como é que foi essa entrada no Aché?

R - Para mim foi sensacional. Porque eu saí no dia 30/9, mais precisamente dia 28/9/90 eu estava assinando a minha carta. Sim, eu não tinha carro. Aí eu comprei um Fusquinha 76. Fusquinha vermelho. Em maio. Parece que eu estava adivinhando que eu ia precisar de um carro. Aí quando eu saí no dia 28 de setembro eu assinei a carta com o Aché no dia 12 de outubro, veja bem como a coisa se processou eu já estava assinando meu contrato com o Aché. E dando o meu primeiro passo no Aché. P – Foi um convite, como foi essa entrada?

R - Eu fui apresentado da seguinte maneira: eu e o meu irmão – ele trabalhava em farmácia – e o Fernandes que era o supervisor do Aché ele gostava muito do meu irmão. Ele achava o meu irmão, dinâmico e tal, aquele negócio. Ele disse: “Rapaz, Glauber, vamos comigo lá para o Aché. Se apresenta no Aché. Vai fazer umas provas e tudo para ver se você vem trabalhar com a gente.” Ele queria inclusive que ele fosse trabalhar na própria linha que na época a linha do Fernandes era a linha do Parke-Davis. E nisso quando eu saí aí o Glauber encontrou com ele. Ele chegou lá e tal para fazer uma venda, ou visitar uma farmácia coisa desse tipo e o Glauber que é o meu irmão falou: “Rapaz, Fernandes tu vive me convidando para ir para o Aché, né?” “É.” “E eu tenho uma pessoa para o Aché. E é igual a mim ou melhor.” Aí ele disse: “Quem é?” “Não, é o meu irmão e pode ficar tranquilo. Você gosta de mim, não está acreditando em mim?” “Rapaz, então sempre acreditei. Na hora que você quiser é só ir comigo lá no Aché.” Porque o Aché sempre teve banco de reserva. Então ele prepara as pessoas e na hora H entrava. Aí ele disse: “Pois, Glauber deu certinho. Porque vai surgir cinco vagas. Nós botamos até uma notazinha no jornal. Mas tem aquelas pessoas também indicadas.” Aí o Glauber disse: “Fernandes se você confiar em mim, você vai confiar nesse ainda mais, é meu irmão. Ele está saindo do Banorte.” “Ah, rapaz, eu quero até um bancário, porque o bancário ele está acostumado a ter uma dinâmica a mais com os clientes e tal. Com certeza ele pode se dar bem.” P – Você já sabia o que era ser propagandista?

R - Mais ou menos. Mais ou menos porque eu sabia lá da farmácia. Porque o colega na época da Meryll LePetit, que hoje é tudo Aventis. É um pool de empresa a Aventis hoje. E tinha o Revenil, que tinha Parenzime Tetraciclina, Parenzime analgésico, esse tipo de produto e eu conhecia tudo. E o colega ia lá vender. Ia lá fazer propaganda. Deixava amostras com a gente. E eu tinha só esse conhecimento de propaganda era só esse. P – Como foi a tua estréia?

R - A minha estréia foi daquele jeito. Nervoso na primeira reunião. Reunião de todas as linhas. Inclusive aqui hoje em dia a gente faz. Atualmente a gente faz linhas separadas. Na época lá ficava todo mundo no auditório e quem era novato sentia o baque. Mas fomos indo. Fui bem, e tudo. P – E você começou trabalhando em que região?

R - Aqui mesmo eu comeci a trabalhar na região Centro-Aldeota. Eu trabalhava na Rua Barão do Rio Branco no Centro e ia até a Rua J. da Penha, que pega uma parte da Aldeota. P – Como é a tua rotina de trabalho?

R - Atualmente? P – Não, quando você começou.

R - Naquela época? Ô, rapaz, era uma rotina (riso) digamos, eu não digo cansativa. Mas que necessitava de muito, de muita vontade, né? P – Por quê?

R - Porque lá no centro, ali na parte do centro não existe assim estacionamento. Tem estacionamento mas você tem que pagar. Então você não pode estar pagando o tempo todo ou mesmo deixar o carro uma manhã toda, por uma tarde toda, tá entendendo? Então existe aquelas ruas em que a gente deixava o carro ali. Aí era preferível deixar o carro lá e sair fazendo o roteiro. Visitando tudo, Banco do Brasil, Banco do Nordeste, os consultórios, as clínicas. E voltar para o carro. Então existiu, o cara tinha que andar um pouco. Para mim era bom até no coiso, porque eu sempre fui atleta. Eu sempre gostei de jogar futebol e para mim era café pequeno. Eu até comeci a reduzir um pouco mas porque realmente exigia atividade. Se o cara não tivesse uma atividade no dia-a-dia ele sentia um pouco. Mas para mim foi bom. P – Passa a conhecer o centro também tim-tim por tim-tim?

R - Tim-tim por tim-tim. E uma parte da Aldeota. P – E eram consultórios médicos basicamente?

R - Tinha consultórios também. P – Nesse relacionamento com o médico...

R - Tinha consultórios, tinha os prédios do INSS, do IAPC, o IAPB e aquelas escadas e tudo. Elevador, escada. A gente visitava tudo aquilo ali no centro. P – Nesse dia-a-dia nos consultórios, nos hospitais teve algum episódio que te marcou mais?

R - Olha, inclusive, essa me marcou até hoje. A história que eu tenho para contar é lá do Hospital das Clínicas. Aché era o seguinte: atualmente a hora da gente entrar em campo é 7 e meia. E na época nós fazíamos, eu acho que hoje acontece com o pessoal que visita os hospitais. Hospitais Escola. Como o Hospital das Clínicas, o Albert Sabin. O Hospital César Caos. Então o pessoal chega um pouco mais cedo para pegar aquele pessoal, muitas vezes aquele pessoal que está saindo de plantão, coisas desse tipo. E na época, hoje não, hoje eu trabalho na Aldeota o meu horário é de 7 e meia em diante. A gente já vai direto para o consultório. Mas naquela época tinha dias na semana que a gente tinha que estar no hospital pelo menos 10 para as 7. Que era para 7 horas já iniciar o trabalho. Aí o que foi que aconteceu? O pessoal era muito rígido. Era muito

rígido no horário. Se a gente pudesse a gente chegava 7 e 10. Então um dia de manhã assim eu cheguei 7:05, não, 5 para as 7 eu parei. Aí parou um colega meu do Parke-Davis. Aí tudo bem eu desci, ele desceu também. aí ele jogou a mão na cabeça assim: “Pôxa vida Vanderlei, estou lascado.” Eu digo: “Que foi, pô?” “Não, eu esqueci a pasta de propaganda. E agora?” Eu digo: “Rapaz, poxa, tu esqueceu a pasta de propaganda?” Porque o pessoal era enérgico. Tanto com horário, como disciplina, como esse tipo de coisa. “Rapaz...” eu pensando comigo, “...esse menino tá lascado.” Aí ele disse: “Rapaz, e o pior é que eu tenho impressão que o Fernandes vai trabalhar comigo.” Que era o supervisor dele. Ele não fechou a boca o Fernandes, “buf”, parou o carro, e o Fernandes saiu: “Oi, tudo bem Nascimento?” tal, conversaram “Vanderlei.” Tudo. Aí o Nascimento disse: “Fernandes, rapaz, pô cara eu esqueci da pasta.” “Do quê cara? Da pasta de propaganda?” Ele disse: “Da pasta de propaganda.” “Rapaz, não faça um negócio desse. Não faça um negócio desse porque o menino ligou ainda agorinha e disse que vem para o ponto.” Que era o Calisto, o gerente. Ele disse: “Rapaz, eu não acredito não Fernandes. Logo hoje?” Aí eu senti o drama assim. Fiquei lá. aí quando não demorou 5 minutos o Calisto chega, o gerente. Aí o Calisto já chegou e ele era enérgico e tudo. Era exigente. “E aí pessoal? Como é que vai?” Aquele jeito dele. E o Fernandes foi puxou ele assim e disse: “Rapaz, Calisto, deu uma zebra aí. O Nascimento não trouxe a pasta de trabalho. A pasta de propaganda.” Ele disse: “Não tem problema não. chama o Nascimento aí.” Chamou o Nascimento. “Quais são os produtos que você vai fazer hoje? No hospital, quais são os produtos que você vai propagar?” “Produto x, y, z” Os três produtos, que geralmente eu trabalhava. Aí ele disse: “Não tem nada não. você vai pegar agora uma caixa, vai colocar os produtos que você vai trabalhar. Você vai levar a caixa no ombro, do jeito que você quiser levar. Vai fazer a sua propaganda depois você vai pegar a sua mala em casa e se vire para fazer a média. Porque hoje esse mês é que eu quero a média que você tem que fazer. Porque você...” Aí eu achei aquilo cômico pelo jeito que passou. Pela situação que se criou e pela, assim, o jeito do Nascimento. Parece que eu estou é vendo hoje ele botando a mão na cabeça e: “Rapaz, eu estou lascado. Foi aquele negócio todo.” Aí eu só via era o Nascimento propagando. Eu só via ele com uma caixona enorme propagando para os residentes, para os internos e tudo. (riso) Até hoje eu nunca me esqueci disso. P – Porque geralmente tirava da caixa e punha na pasta?

R - Não, é claro. Você tem a pasta para propagar seja as visitas socializadas – que a gente chamava na época – você tem que chegar lá com a pasta como se você estivesse propagando para qualquer médico, conceituado. Não importava se esse era interno ou residente. E o Calisto era exigente demais. Mandou o cara ir com a caixa cheia de medicamento ir para lá propagar. Ele não quis nem saber. P – Sem literatura, sem nada?

R - Sem literatura... P – Só foi com as amostras.

R - Não, mas tinha literatura. P – Ah, é?

R - Porque quando você tem a sua parte de propaganda mas você tem amostra tem literatura no carro. Só que é dentro de uma caixa. Às vezes é um caixão, todo separadinho, arrumado, organizado. E o dele só tinha a caixa lá. ele botou dentro de uma caixa e levou. Caixa do Aché., Caixa grande cheia de amostras fazendo lá. P – Tá.

R - Aí foi cômico porque todos os dias tinham três, quatro representantes de laboratório lá tudo com sua pasta fazendo a propaganda aquela coisa tudo legal e tudo. Mas o Calisto foi tão assim de um jeito que ele disse: “Você vai levar e tal.” Para todo mundo ver. (riso) P – Lá foi ele com a caixa...

R - Lá foi ele com a caixa no ombro. (riso) Porque teve que botar tudo ali. Então foi muito cômico. P – E no relacionamento com o médico? Também tem situações assim, mais desafiadoras?

R - Não, apesar do tempo eu não tenho assim situação mais desafiadora. Situação mais cômica, coisa desse tipo não. P – E em relação aos produtos? Teve algum lançamento, alguma campanha que te marcou mais também?

R - Campanha que me marcou? Foi a do X de Respexil. Até hoje o médico fala. O x da questão. Nós fizemos uma campanha que tinha o Respexil. Aí do x de Respexil era um x e nós fizemos uma campanha maravilhosa na época. P – Como era essa campanha?

R - Inclusive a campanha tinha uma loja em um shopping. No shopping Iguatemi. E essa loja ela era parceria com conosco. Uma campanha vinda de São Paulo mesmo. Foi uma campanha vinda de lá. Não foi regional. E quando nós visitávamos o médico nós dávamos uma chave para ele. Todos os médicos. Os clínicos, ginecologistas, obstetras e urologistas. Todos os médicos que a gente visitava, com Respexil, que é para as infecções urinárias, a gente dava essa chave na visita do médico. E dizia: “Doutor, o senhor tem até tal dia, tinha notadamente que tinha um período. O senhor tem até tal dia para ir até a loja tal no Iguatemi.” E ele se dirigia lá, colocava a chave e se ele abrisse então ele ganhava um prêmio. Não era nem um brinde. Era um presente mesmo que ele ganhava lá da loja. Então era parceria lá da gente com a loja. P – E os médicos gostaram?

R - Gostaram e marcou. Marcou muito. Hoje em dia a gente chega, eu não trabalho mas com Respexil. Porque o Aché é uma empresa muito dinâmica. Ela muda muito. O Aché, a organização muda de linhas, muda de homens de uma linha para outra e de produtos também. hoje eu não trabalho com Respexil. Já faz mais de 2 anos que eu deixei de trabalhar com Respexil mas marcou de uma forma que até nós mesmos, a gente já tem cara de Respexil para alguns médicos. O cara dizia: “Rapaz, Respexil, o x da questão.” Você não fala mais e tal. É uma coisa... P – E a história da chave era que esse x da questão seria lá com a chave?

R - Era. Era. P – Certo. A gente já está finalizando eu gostaria de saber o que você achou de ter contado um pouquinho dessas histórias para a gente?

R - O que eu achei? P – É.

R - Ah, apesar de eu não ter contado tanta história? P – Quer contar mais alguma? (riso)

R - Não, não. Apesar do tempo, como eu falei, eu não tenho tanta história assim para contar mas foi um prazer ter contado. Ter falado a respeito.  
P – É bom lembrar...

R - E hoje eu tenho? P – É bom lembrar assim?

R - É ótimo lembrar. Tudo no Aché para mim foi bom. tudo no Aché para mim foi bom. P – Você quer contar...

R - Foi uma empresa que eu cresci com ela. P – Você quer contar da festa de 10 anos?

R - Da festa de 10 anos? P – É.

R - Ah, foi maravilhoso. Porque para iniciar o Armando que era o gerente na época. Que até hoje também é meu gerente. Ele começou a reunião, todo mundo lá e tal. Aquele negócio todo. E o Armando falou; “Rapaz, estou só ficando triste por uma coisa, porque acabou esse negócio de placas. Ah, eu não falei das placas. Na hora que eu te falei dos 10 anos. Acabou aquele negócio de placas e tudo. O pessoal completa ano, 5, 10 anos na empresa. porque até 5 anos é um certificado. De 10 anos para lá, inclusive hoje tem até prêmios. Prêmio de viagem. Quando completa 15 anos é uma viagem até um local do Brasil. E assim vai. Parece que com 30 anos é para o exterior a viagem. Coisa assim. Eu sei que o Armando disse que tinha acabado com aquele negócio e tal, mas: “Parabéns aí Vanderlei e tal” o pessoal bateu palma e tal, tudo bem. Aí depois ele, ele fez uma armaçãozinha lá e quando menos eu esperei entrou o meu irmão. O Glauber esse que me apresentou ao Fernandes na época, como irmão dele para trabalhar no Aché e ele entra. E entra com ele a minha esposa, os meus dois filhos, minha mãe, duas irmãs e dois sobrinhos. Então eles entram assim e o Glauber já entra, aí o Glauber fala assim da minha pessoa. Como eu fui como irmão dentro de casa, com a mamãe, com as irmãs. Aquele negócio todo. E que, aí fala que a pessoa merece estar onde está e tudo, uma grande empresa e tal. Falou tudo isso. E depois meu filho começa a ler uma coisa para mim que ele tinha feito. Eu fiquei altamente emocionado, tudo. Na época o diretor era o Lira. Porque o Lira era o diretor do regional. Conheceu o Lira? P – Não, não conheci.

R - Não conheceu não? Ele era o diretor da regional na época e me fez a entrega das placas. E me entregou uma e parece que minha esposa entregou a outra. P – E esse pin é dessa época?

R - É, fizemos a entrega do pin. E foi o que eu te disse: o meu prêmio foi a televisão. Então hoje eu não digo eu me orgulho de estar no Aché. Eu sempre me orgulhei de estar no Aché. Primeiro porque economicamente já foi melhor do que no banco. da época que eu saí do banco. mesmo como assistente administrativo no banco. Eu já comecei a ganhar um pouco mais no Aché. E tudo o que o Aché vislumbrou até hoje para os propagandistas, para os seus funcionários sempre nós conseguimos. Eu digo para você que eu trabalhei com três tipos de carro no Aché. Aí logo depois a gente passou a trabalhar com a Fiat. Com a Localiza, que hoje loca. Então são essas coisas aí que a gente tem de relatar. São as boas coisas que sempre foram surgindo. Unimed, Ticket Refeição, coisas desse tipo que vem agregar valor material. Eu estou falando no âmbito material e no âmbito espiritual, afetivo é uma família o Aché. Nós sempre vemos como uma família. Não só quando nós tínhamos uma certa distância daqui para São Paulo e mais ainda agora que eles tem condição de vir. Um gerente de produto, de vir uma médica, como veio agora nessa reunião. De vir o diretor médico como veio na primeira reunião que nós tivemos. Ou mesmo do diretor do gerente nacional de vendas. Então hoje essa família está mais ainda unida. E cada vez mais a gente se sente bem e motivado mais ainda a trabalhar pelo Aché. A vestir a camisa. E sempre com muita determinação e com muito amor à empresa. Certo? P – Muito obrigado pelo depoimento.

R - Tá bom? P – Obrigado.

R - Obrigado a você. Eu é que agradeço a você.