

MUSEU DA PESSOA

História

André Ricardo Ximenes

História de: [André Ricardo Ximenes](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 28/11/2005

Sinopse

Histórias de propagandistas - "gafes"

Tags

- [saúde](#)

História completa

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

R - Meu nome é André Ricardo Ximenez, minha data de nascimento é 04 do 11 de 70, nasci em Caruaru, interior de Pernambuco.

P - Você entrou no Aché em que época?

R - Eu entrei no Aché no dia 12 de agosto de 1997.

P - O seu primeiro trabalho foi no Aché ou não?

R - Antes do Aché, eu trabalhei na Nestlé como promotor de vendas.

P - No Aché você começou a atuar em que região?

R - Quando eu entrei no Aché eu era propagandista da periferia da cidade de Recife. Uns seis meses depois eu fui trabalhar no setor de Boa Viagem, também só em Recife, e acho que em abril de 1999 fui promovido à supervisão, hoje gerente distrital. Então no ano de 2001 eu comecei a trabalhar, além de Recife, também todo o interior do estado de Pernambuco e também o estado de Alagoas. E esse ano, além desses estados, eu perdi a cidade de Recife, estou só com o interior de Pernambuco, continuo com o estado de Alagoas e agreguei o estado de Sergipe.

P - Quando você fala de periferia de Recife você está se referindo a quê? São municípios vizinhos ou são bairros?

R - São bairros, aqueles bairros mais populosos, aqueles bairros que circundam a região metropolitana do Recife.

P - Você vê alguma diferença de trabalhar lá? Existe alguma peculiaridade, uma particularidade de trabalhar na periferia de Recife, de trabalhar em outros estados? Tem traços culturais marcantes? Como é isso?

R - Você trabalhar até dentro da própria cidade tem uma diferença, até de atendimento médico. Você trabalhar com os médicos de periferia são aqueles médicos mais acessíveis, são aqueles médicos mais abertos, são aqueles que conversam mais com você, talvez pela carência de visita que eles tem. Como médico do interior do estado, são aqueles médicos mais amigos, conversam mais com você, quando você chega num médico desses, ele convida você para sentar e tem vezes que a gente faz a propaganda na própria casa do médico. São os médicos que estão à vontade, você chega lá, bate, ele vem te receber de bermuda mesmo. Quando você pega um setor como o de Boa Viagem, na praia de Boa Viagem aqui em Recife, é um setor que chamamos mais elitizado, então são aqueles médicos mais, até devido ao tempo e a concorrência que é muito grande,

então você não tem mais aquela abertura como você tem com o médico da periferia, com o médico do interior. Você tem um tempo mais restrito, você tem que ser mais objetivo.

P - Tem lugares como o interior de outros estados que não tem muitos laboratórios, existe uma carência de laboratórios em termos de visitas?

R - Hoje já tem alguns laboratórios que estão visitando o interior do estado, tem vários laboratórios. Antigamente não fazia como o Hebron, até levando um número de amostras grandes, que antigamente a gente não via isso. Antigamente era só o Aché que visitava esses locais.

P - Quais locais?

R - Interior de Pernambuco, sertão de Pernambuco, sertão de Alagoas, esses locais. Ainda assim, esses médicos hoje, porque naquela época como só o Aché que visitava, aquele laboratório que visita o médico desde a época da Universidade, então os médicos simpatizam muito com isso. Os médicos têm o propagandista Aché como um amigo realmente, é aquele propagandista que é vip diante desses médicos. Quando ele chega, eles são muito bem recebidos, os médicos convidam para sentar, convidam para passar um final de semana na cidade. É impressionante o acesso que o propagandista do Aché tem com esses médicos do interior.

P - Você disse antes de começar que é formado em Direito, como foi isso? Você chegou a atuar na sua área?

R - Não. É porque é o seguinte: eu sou formado em Direito, eu me formei em Caruaru. Na cidade de Caruaru nós não tínhamos muita opção de curso superior, quando nós terminamos o segundo grau, o científico, nós tínhamos duas opções praticamente, que é o curso de Direito e o curso de Odontologia. Hoje não, hoje Caruaru já tem um curso de Administração, um curso de Turismo, mas naquela época não. Tinha também Filosofia, História, Letras naquela época, mas os melhores cursos era o de Direito e o de Odontologia. Então você tinha que optar por um desses dois e eu optei pelo curso de Direito. Cheguei a fazer estágios na época, só que a vida acaba levando você para outros rumos. Naquela época, saindo da adolescência, você tem na faixa de 22, 23 anos, você querendo arrumar um emprego, querendo se firmar na vida, para você começar no ramo de Direito é difícil se você já não tiver um suporte, um pai, um irmão que já esteja na profissão. Então surgiu na época uma oportunidade de trabalhar na Nestlé, como promotor de vendas. Na época eu associei, eu estava estudando à noite, fazendo Direito à noite, e trabalhando durante o dia pela Nestlé. Só que um ano e meio depois eu fui convidado a trabalhar no Aché. O Aché me ofereceu uma oportunidade ímpar, na época ia mais que dobrar meu salário e eu sempre simpatizei com esse ramo de propagandista de laboratório, já tinha alguns amigos. Entrei no Aché e me apaixonei, não só pela profissão como pela empresa. É impressionante como o Aché cativa a gente, e a gente acredita realmente que o Aché é uma segunda família que a gente adquire. E até então, desde que eu entrei eu concluí meu curso de Direito em 1995 e até hoje eu penso em nunca mais sair da profissão, e muito menos da empresa.

P - Quando você entra em 97, você lembra como foi seu primeiro dia de trabalho?

R - Lembro, é inesquecível o primeiro dia. Na época, meu supervisor aqui era o Marcelo, ele fez um roteiro para mim, me ajudou muito e falou: “André, você vai começar a trabalhar no Hospital das Clínicas, lá tem alguns colegas nossos, vou deixar você bem à vontade, você vai sentir seu primeiro dia sozinho e depois no final do dia a gente vai conversar.” O colega que me indicou aqui no Aché, Sandro Veras, tinha me dito: “André, quando você visitar seu primeiro médico, vai ser meio traumático, você vai ficar meio nervoso, mas quando você chegar no final do dia parece que você já tem 10 anos de empresa.” E realmente, eu me lembro ainda hoje, eu procurei logo um pediatra para visitar, era uma pediatra, uma mulher. E talvez pela sensibilidade que os pediatras tem por lidar muito com crianças, eu pensei nessa forma e deu certo, visitei a médica pediatra e graças a Deus, fui muito bem sucedido na visita e da segunda em diante já foi mais tranquilo, quando chegou no final do dia realmente parecia que eu já tinha anos de empresa.

P - Já estava tirando de letra?

R - Já estava tirando de letra.

P - Desses anos, dessa trajetória que você desenvolve no Aché, tem algum produto que tenha te marcado mais por algum motivo, ou porque você tenha gostado mais de vender ou porque tenha uma simpatia?

R - Tem um produto que eu simpatizo muito que é o Decongex, porque acho que o Decongex foi lançado um mês antes de eu ter entrado no Aché. Foi um produto que eu comeci a trabalhar, foi um produto que sempre esteve em ascensão, então isso motivava a gente, liga a gente mais ao produto. Em seguida eu fui promovido, fui para outra linha e deixei de trabalhar com o Decongex, mas o ano passado eu voltei para a minha antiga linha, porque eu era propagandista, fui ser gerente daquela linha, então eu voltei a trabalhar com o Decongex, aquele produto que eu tinha uma simpatia particular. Gosto muito do Decongex.

P - Você se sente mais à vontade?

R - Gosto muito.

P - Além dos produtos, os instrumentos que fazem parte do dia-a-dia do propagandista – a mala, o brinde, a amostra grátis, a literatura médica. Como é, você chegou para trabalhar e já tinha a mala, aí começou a carregar aquela mala, como é?

R - É, no começo pesa um pouquinho, a mala é grande, a amostra pesa, principalmente o líquido, mas a gente acostuma em pouco tempo. É sempre muito bom trabalhar com a amostra. A amostra é importantíssima, porque é a oportunidade que a gente oferece ao médico de

experimental na prática o que a gente está oferecendo para ele na teoria. Então, é sempre muito bom a gente falar de determinado produto para o médico: “Está aqui doutor, o produto é esse e o senhor vai ter sua experiência própria.” Então, acho que quando trabalhamos com amostra o retorno é mais imediato. O brinde também, o brinde é excelente, eu sempre digo, existem dois brindes que são bem simples, mas que são de muita satisfação para o médico, que ele adora receber, que são aquelas sacolas, sacolas de Decongex, aquelas sacolas de plásticos. São bastante úteis para o médico, e também os lencinhos de papel que a gente dá para os médicos, do Decongex. Não é porque é do Decongex não, mas é porque o brinde tem uma grande aceitação pelos médicos.

P - A questão do transporte, desde que você entrou, como funcionava?

R - Na época que eu entrei tinha que ter o carro próprio e depois de dois anos de casa, então o Aché, com aquele sistema de carro locado, fornecia o carro para a gente. Então foi assim, na época que eu fui entrar no Aché eu não tinha carro, eu tive que comprar um. Aí comprei, financiei, fiquei pagando, mas passa muito rápido, com dois anos eu recebi o carro do Aché, eu estou no meu terceiro carro hoje. Na época era um Palio, logo em seguida trocaram por um outro Palio, eu não me recordo na época se a troca era com um ano ou com dois anos. Agora eu estou com um Corsa Sedan, muito bom, maravilhoso.

P - Mas hoje as pessoas que entram não precisam ter o carro próprio? Elas entram e já recebem o carro?

R - Ainda não. Por enquanto elas entram com o carro próprio, só que o Aché dá toda a assistência, ele paga o combustível, ele paga inclusive o seguro do carro, e depois de um período é que ele recebe o carro locado.

P - Se ele não tem o carro ele pode financiar o carro?

R - Pode, pode, sem dúvida.

P - Propagandista tem muito de ter histórias guardadas, casos de propagandistas, você tem histórias assim?

R - Teve uma comigo mesmo que eu gosto sempre de lembrar. Certa vez eu estava visitando um pediatra, doutor Joaquim, salvo engano. Era num hospital desses da periferia também e ele era muito religioso. A gente conversando, ele disse: “André, eu estou viajando o próximo mês, eu vou a Jerusalém.” Aí eu digo: “Jerusalém, que bom.” “Vou aproveitar para visitar a casa do pai.” Aí eu falei: “Puxa doutor, seu pai mora lá é?” “Não menino, é o pai celestial.” São essa gafes que a gente comete. (risos) Depois o médico sério lá, eu queria rir sem conseguir fazer a propaganda. Mas enfim, tem história engraçada com colegas meus, tem um colega meu que foi visitar o médico pela primeira vez e na entrada do consultório da médica tinha um tapete e meu colega tropeçou e ficou segurando a pasta de joelhos. A médica foi logo dizendo: “Não precisa ajoelhar não, que eu prescrevo seu produto.” Então tem esse tipo de história que sempre quando se reúne com o pessoal, cada adora recordar.

P - Serve um pouco para quebrar o gelo?

R - Sem dúvida, até com os médicos mesmo, de vez em quando a gente está conversando com os médicos, a gente começa a contar, rever essas histórias, eles gostam muito também.

P - Como é essa relação com os médicos, como isso se constrói no dia-a-dia de trabalho?

R - A relação com o médico é a melhor possível, porque nós propagandistas passamos o ano inteiro visitando aqueles médicos, dando todo um suporte a eles, atendendo da melhor forma possível, até em solicitações deles mesmo. Então você cria aquele vínculo de amizade. O médico liga para a gente até fora de hora, no final de semana: “Dá para você conseguir tal medicamento pra gente?” “Claro, doutor, sem problema nenhum.” É claro que como toda a profissão e como em todo o lugar, você lidar com o público, é muito difícil. Então tem aqueles médicos também que são de difícil acesso, aqueles médicos que são mais fechados, não te dão muita abertura para você conversar com eles. Mas aí a gente tira de letra, o propagandista sabe lidar com todo o tipo de gente. Mas a relação com o médico é excelente, a gente chega, conversa, muitas vezes sabe dos problemas dele, a gente entra e passa até meia hora antes de fazer a propaganda, só conversando sobre problemas médicos. Às vezes, o médico usa do propagandista para conversar mesmo, para desabafar, para descansar mesmo. Isso é importante para a gente.

P - Essas regiões que praticamente só o Aché cobre, são de difícil acesso ou porque não existe um interesse comercial ou financeiro sobre a região, que de repente não tem um retorno?

R - Na verdade são as duas coisas. Existem cidades onde você ainda não tem um acesso pavimentado e cidades onde você não encontra, não tem nenhum saneamento básico, são cidades realmente pobres. Diante de tudo isso os laboratórios acham que ali não vai ter um retorno para eles. Eles acham que é muito melhor você investir numa capital, por exemplo, numa cidade como Caruaru, Garanhuns, cidades de grande porte do que você visitar uma cidadezinha no sertão do Pernambuco, que muitas delas não tem nem no mapa. Só o Aché visita.

P - Você já foi em algumas dessas cidades?

R - Já, fui em muitas cidades assim. Tem inclusive alguns engenhos. O propagandista Aché, quando ele chega no consultório e ele não encontra o médico, ele pesquisa aonde o médico vai, onde o médico está, muitas vezes o médico está atendendo no PSF desses na zona rural e praticamente não tem acesso. Ou ele está atendendo só no Engenho agora, num sítio. O propagandista do Aché é persistente, vai atrás, acha. O médico fala: “Só vocês do Aché para me encontrar aqui.” Acontece muito isso.

P - Desde que você entrou até agora, você observou mudanças dentro do Aché, era diferente de quando você entrou?

R - Muito diferente. O Aché, quando nós entramos, ele tinha toda uma política Na época que nós entramos você não podia estudar à noite, isso para não atrapalhar o horário de trabalho. A gente nota também alguma coisa em relação à vestimenta, que era todo mundo, aqui nem tanto, mas a gente notava que o pessoal da matriz era todo mundo de terno. Aqui, a supervisão trabalhava de gravata. Isso, na época que eu entrei, nem tanto, mas dois anos depois a supervisão começou a trabalhar de gravata. E fora, era mais rígida. A supervisão da época trabalhava mais, eu acredito, eu nunca tive problema, mas muita gente fala que antes de mim o pessoal trabalhava realmente como se fosse procurar os erros dos propagandistas. Não trabalhava procurando ajudar. Hoje em dia isso mudou, hoje em dia o que eles mais pregam é que o gerente distrital deixou de ser o “cop”, que é o policial, para ser o “trainer”, o treinador. É aquele cara que vai ensinar, que vai agregar conhecimentos aos propagandistas. Afinal de contas, acho que nós todos estamos procurando, nós temos um objetivo comum. Então é essencial essa junção, esse diálogo, esse convívio. Hoje a empresa está muito mais aberta, muito mais voltada ao lado da filantropia, que antigamente a gente não ouvia falar nisso. E hoje nós temos, não só paralela as ações de filantropia que o Aché proporciona, como essa do dia 8 de outubro agora, teve essa do concurso da árvore de Natal que nós fizemos com as cestas básicas. Mas paralelo a isso, nós sempre fazemos aqui em Recife ações desse tipo, de filantropia. (interrupção)

P - Você estava falando das ações sociais do Aché, você poderia contar um pouquinho?

R - Eu falei para você que além dessas ações paralelas que o Aché vem proporcionando para gente, essas ações filantrópicas, nós também aqui já desenvolvíamos antes algumas ações filantrópicas. Há um tempo atrás chegamos a formar uma comissão, dividimos essas pessoas da comissão e cada um procurava uma instituição que fosse mais carente na região metropolitana do Recife. Nós chegamos a fazer uma ação no Desafio Jovem, que é um grupo, uma instituição que tira os drogados da rua e tenta recuperá-los. Então, o que nós fizemos? Nós passamos um dia com esse pessoal, levamos alimentação, fizemos jogo de futebol, levamos roupa, fizemos uma integração com esse pessoal realmente. Já que essas pessoas são muito discriminadas, elas são abandonadas. Então nós oferecemos uma assistência médica, levamos um médico nesse dia, inclusive deixamos telefone e esse pessoal sempre que precisa, tem um contato. Nós temos, inclusive, um projeto de tentarmos reintegrar essas pessoas no campo profissional. Procuramos uma associação tipo SENAC, SESI, e ver se tem condições de algumas dessas instituições oferecer para essas pessoas alguma proposta, algum curso profissionalizante. Nós chegamos a procurar o Projeto Ramar, que é um projeto que tira crianças da rua e mantém uma espécie de orfanato para tentar ajudar de alguma forma essas pessoas. E sempre também no dia das crianças nós fazemos ações diferentes, nesses hospitais carentes. Então, cada setor escolhe dois ou três hospitais carentes e a gente leva brinquedos, alimentos, leva um palhaço para animar a criança. Então isso é muito gratificante para a gente.

P - Isso quem faz parte são os funcionários da filial daqui?

R - Exatamente, são os próprios funcionários da filial, é uma ação totalmente voluntária, nunca nós chegamos para pedir nada a ninguém, nem para chamar para participar. As pessoas vêm de livre e espontânea vontade. Por incrível que pareça, até aquelas que às vezes não estão participando, chegam para a gente para reclamar: “Poxa, por que não me chamou antes, gostaria de participar.” Quer dizer, isso é gratificante porque todo mundo quer participar, todo mundo quer dar sua contribuição e graças a Deus vem dando certo. Acredito que para esse ano de 2002, a gente tenha muita coisa para fazer.

P - André, você falou que passou de propagandista para a supervisão, que agora chama gerência distrital. Como foi essa mudança?

R - Bom, eu com dois anos e meio de propagandista... Eu só tenho a agradecer às pessoas que acreditaram em mim, como o Mairon, que foi o gerente que me promoveu. O Marcelo foi o supervisor que me acolheu, o Merino na época era meu supervisor, me deu muita força, acreditou no meu trabalho. Eu sempre procurei fazer aquilo que eu faço da melhor forma possível, sempre procurei me relacionar muito bem com as pessoas, e acho que a junção disso aí, aliado, modéstia à parte falando, a eficácia do trabalho que vinha sendo feito, deu certo. Eu só tenho que ficar orgulhoso e agradecer as pessoas que acreditaram em mim, por tão precocemente ser promovido. Com dois anos e meio só de empresa. Eu me senti muito envaidecido e procuro até no dia responder e sair com meu trabalho. O primeiro ano não, porque você está naquela fase de adaptação, então você às vezes fica um pouco, não diria perdido porque você tem muita gente querendo te ajudar, tem o gerente, tinha o Mairon na época. Mas você fica ansioso, muito ansioso. Nesse ano de 2001, como era meu segundo ano de supervisão, então eu me senti muito mais à vontade, os resultados da equipe foram mais notórios. Então acredito que a tendência agora seja melhorar cada vez mais. Estou trabalhando com pessoas excelentes, então tem tudo para dar certo e se Deus quiser vai tudo dar certo.

P - Estamos encaminhando a entrevista para o final, eu queria perguntar o que significa trabalhar no Aché?

R - Trabalhar no Aché, eu sempre digo que você consegue uma promoção na sua vida, a partir do momento que você consegue entrar para o Laboratório Aché, o que não é fácil. É uma política do Aché, nós nunca fomos de colocar anúncio em jornal, revista, convocação por rádio, televisão, enfim, de maneira nenhuma. A gente sempre contratou pessoa por indicação, já confiando nos nossos propagandistas, nos nossos homens. Então se nós temos uma vaga, nós chegamos para os nossos propagandistas e dizemos: “Olha pessoal, nós temos uma vaga, se vocês tiverem alguém para indicar, alguém de sua confiança, vocês indicam que a gente faz um processo de seleção.” E quantas pessoas não gostariam de entrar para trabalhar no Laboratório Aché? Na época, eu tinha curso superior já, mas hoje eu acho que o Aché é uma das poucas empresas que admite uma pessoa que tenha só o segundo grau. Claro que hoje é permitido você estudar, e até uma necessidade, não só para o crescimento da empresa, como também da própria pessoa. Você tem que procurar se valorizar cada vez mais. Qual a empresa hoje que você entra, sem ter o curso superior completo, ganhando mais de R\$ 2.000,00? Quer dizer, acho que isso não existe em canto nenhum do mundo a não ser na indústria farmacêutica. E o Laboratório Aché me deu essa oportunidade, eu sou eternamente grato, é como eu te falei no começo, o Aché para mim é uma família e eu espero que esse vínculo permaneça sempre, que nada venha a atrapalhar, pelo menos no que depender de mim... Já recebi convites de outros laboratórios, laboratórios de empresas multinacionais que poderiam me oferecer mais, mas eu tenho certeza de que eu tomei sempre a

decisão certa com relação ao Aché. Sou muito grato por tudo que fizeram por mim, espero corresponder isso para o resto de minha vida.

P - Quais são as características mais marcantes da empresa?

R - Eu acho que é o dinamismo, a criatividade que tem o acheano, a motivação, a união. Em canto nenhum, em empresa nenhuma se encontra essa união, esse grupo social aqui do Aché. O acheano tem essa característica, quando se encontra, parece que você não via seu colega há dez anos. Você brinca, conversa, principalmente numa reunião dessa, você descontrai, é uma família. Acho que a principal característica do Laboratório Aché, eu acho que se tivesse que compará-la a uma palavra, acho que seria família mesmo.

P - Tem mais alguma coisa que você gostaria de deixar registrado?

R - Só agradecer a vocês pela oportunidade, agradecer ao Laboratório Aché, a todas as pessoas que contribuíram comigo e agradeço também em nome dessas pessoas que hoje são ajudadas pelo Laboratório Aché, quando fazemos essas ações filantrópicas. Eu tenho certeza que se elas tivessem a oportunidade de estarem aqui agradecendo, com certeza elas estariam. Acho que um pouquinho que a gente faz por essas pessoas, para elas representam muito. Então, dizer que eu acredito muito no Aché, sempre acreditei, e tenho certeza absoluta que essas mudanças que estão sendo implantadas no Aché só tem que dar certo. Vai dar certo e estamos aqui para todas as batalhas que venham daqui para frente.

P - Jóia, muito obrigada.