

# MUSEU DA PESSOA

## História

### Encarando o dia a dia com humor e criatividade

História de: [Entrevista de Cléber Ramalho Caldeira](#)

Autor: [Kathleen Loureiro Reis](#)

Publicado em: 21/07/2021

## Sinopse

Nascido no Rio de Janeiro, em 1965, Cléber Ramalho Caldeira começou sua carreira profissional trabalhando em um banco, onde permaneceu por 12 anos. Depois foi trabalhar como propagandista em um laboratório de medicamentos. Posteriormente foi aprovado em uma seleção para o Aché.

## Tags

- [Aché; propagandista; medicamentos; Rio de Janeiro; Copacabana; Laboratório Marjan; Restaurante Petro](#)

## História completa

Projeto Aché  
Realização Instituto Museu da Pessoa  
Entrevista de Cléber Ramalho Caldeira  
Entrevistado por Immaculada Lopez e Deborah Santos  
Mangaratiba, 29 de abril de 2002.  
Código: ACHÉ\_CB025  
Transcrito por Marcília Ursini

Revisado por Érika Gonçalves

P/1 – Cléber, para começar, eu queria te perguntar o teu nome completo, data e local de nascimento?

R – Cléber Ramalho Caldeira, Rio de Janeiro em 7 de janeiro de 1965.

P/1 – Querida que você lembrasse um pouquinho como é que você foi parar no Aché? Quando e como você começou a trabalhar na empresa?

R – Eu trabalhei durante 12 anos no Bradesco. Fui bancário e saí do banco pensando assim, “o que é que eu vou fazer da minha vida?” Saí meio perdido depois de 12 anos. Mesmo já tendo curso superior, você não acredita que seria possível exercer aquela função que você nunca tinha feito antes. E aí, um amigo que era propagandista, me sugeriu: “Poxa, Cléber, eu acho que você tem o dom, porque você é comunicativo e o que é que você acha da idéia de ser propagandista?” Eu não tinha a mínima noção. Eu não sei de que se trata, então... Falou: “Você vem comigo e vê mais ou menos como é o trabalho e avalia.” E foi o que eu fiz. Fiquei uns dois dias acompanhando, vendo como é que era o trabalho dele. Achei interessante e aceitei a proposta.

P/1 – E a oportunidade no Aché? Ele trabalhava no Aché?

R – Não. Ele trabalhava no Servier. Eu fui para o Laboratório Marjan, eu não tinha conhecimento nenhum. Então fui para o Laboratório de menor porte para conhecer um pouquinho mais a profissão. Eu trabalhei quatro meses no Marjan e recebi uma proposta para ir para o Aché.

P/1 – E esta proposta surgiu como?

R – Trabalhando no campo. Um gerente distrital acompanhando outro rapaz viu meu trabalho e achou que eu tinha o perfil. Eles tinham uma vaga e perguntou se eu queria fazer uma entrevista. Eu fui, fiz a entrevista e como a proposta de trabalho era bem melhor, a retaguarda era bem melhor e eram condições melhores de conhecimento, eu aceitei.

P/1 – Em que ano que isso aconteceu?

R – Foi em 1997. Eu entrei no Marjan em novembro de 1996. Em março de 1997, eu recebi essa proposta do Aché. Aí houve um processo seletivo, eu não fui o único. Fiz essa entrevista, fiz umas provas e fui selecionado para ingressar na empresa.

P/1 – Para trabalhar em qual área?

R – Inicialmente, em Copacabana, na Zona Sul do Rio de Janeiro.

P/1 – Como é que era esse dia a dia de trabalho em Copacabana?

R – Copacabana tem uma peculiaridade. Você vai trabalhar com os professores. A maioria dos médicos são de certa idade, não são tão novos. A linguagem é diferente, o tratamento. Eles vão lhe tratar com essa mesma forma diferenciada, por serem senhores e professores também. Então, no início assusta. É novo na profissão, porque os quatro meses que eu passei na Marjan não aprendi muito e, de repente, você está lidando com professor, falando daquilo que você não entende muito bem.

P/1 – Consultórios particulares?

R – São consultórios particulares, basicamente consultórios particulares.

P/1 – E era uma área que você fazia a pé? Como é que você organizava o teu dia?

R – É, a pé, porque na Zona Sul, como no Centro da cidade, é complicado estacionamento. Então, você chegava cedo, parava o carro. Se você tirar o carro dali, você não tem como parar novamente no outro local, dependendo do horário. Então, eu ia de Copacabana até Ipanema, uma parte de Ipanema eu pegava um ônibus, era mais fácil e mais rápido do que se tirar o carro e até você conseguir estacionar. Então, o trajeto era esse. É mais a pé ou então pegava um ônibus, uns quatro a cinco quarteirões mais ou menos.

P/1 – Começa que horas o trabalho?

R – 8:00 horas. Quer dizer, na realidade, ele começa um pouco antes, que a gente chega cedo para ver a pasta, prepara as fichas. Sempre se faz isso no dia anterior, mas dá aquela revisada de manhã cedo para ver se não está faltando nada, se está tudo a contento e às 8:00 horas a gente já está no consultório, trabalhando.

P/1 – E entra entre uma consulta e outra ou tem um horário específico para o médico te atender?

R – Alguns médicos têm. Não são todos, mas alguns têm os horários específicos. Tem uma doutora que a gente só fala com ela antes das 8:00 horas da manhã. A gente tem que estar lá, mais ou menos, 7:30 horas para poder falar com ela. Tem um outro médico que ele só atende os dois primeiros propagandistas da manhã às 8:00 horas e os dois da tarde às 14:00 horas. Então você tem que agendar. Ir lá no dia tal, você agenda qual o horário que você vai. E ele não atende mais ninguém nesse meio tempo.

P/2 – E você tem um horário? De quanto em quanto tempo você visita cada médico?

R – Normalmente é a cada 20 dias úteis, o ciclo tem duração de 20 dias úteis. E nesse meio tempo você pode fazer uma visita, um médico mais importante, que tenha oportunidade com seu produto, você pode ir lá mais de uma vez por mês.

P/1 – E outros médicos atendem no intervalo? Você fica lá esperando?

R – É, a gente fica aguardando. Sai uma paciente, nós entramos e fazemos a propaganda.

P/1 – E a espera na sala da espera? Como é que? Tem muita coisa que acontece na sala de espera de um médico?

R – Tem. Tem situações de pacientes que não querem que você entre na frente; “não adianta, eu estou aqui há mais tempo. Eu vou entrar!” E, às vezes, quer brigar. A gente tem que se manter calmo mesmo. Às vezes, falamos, jogamos piadas; “já vem esses caras chatos com essas malas pretas e vêm atrapalhar.” Então, você tem que ter um jogo de cintura. Às vezes até fala; “que nada, vê o que eu tenho aqui. É um medicamento que vai servir para alguma patologia que você tem”. Então é a vantagem. Quer dizer, a gente tenta minimizar a situação, até porque a gente não pode atrapalhar o dia a dia do médico. Então, tem que ter essa preocupação de ser simpático, não só com o médico, mas também com a clientela dele.

P/1 – A sala de espera acaba sendo o ponto de encontro com propagandistas de outros laboratórios?

R – Sim, calha de encontrar nos médicos que têm horários. Tem médico que só atende na primeira terça-feira do mês. Então não tem jeito. Aquela primeira terça-feira está todo mundo lá e são todos propagandistas, às vezes 30 propagandistas.

P/1 – E como é essa relação com os colegas de outros laboratórios?

R – A relação... É engraçado. Nós somos concorrentes, temos essa clareza, essa visão de que somos concorrentes, mas é uma relação amistosa, muito simpática de parte de todos. Sempre se encontra, se trata bem e às vezes, você precisa de uma informação quando troca de um setor para outro e o propagandista de uma outra empresa, ele já está lá há mais tempo, então, ele te passa informação de forma fidedigna, tipo o horário, às vezes o médico muda o horário. Você chega no setor novo e a tua ficha tem um horário que não bate. Quando você chega lá o médico não se encontra. Então, você vai ao propagandista de uma outra empresa, que ele já está lá há mais tempo, ele te informa sem nenhum problema. É uma forma gostosa. A gente trabalha um ajudando o outro. Sempre tem essa preocupação do bem-estar também do próximo. Aquela coisa da profissão. Querendo ou não, somos propagandistas, estamos na luta, somos concorrentes diante do médico. No nosso dia a dia, do lado de fora, não.

P/1 – E sem ser o consultório do médico, tem outro ponto de encontro? Quer dizer, vocês costumam almoçar juntos?

R – Ah, sim. Normalmente tem. Almoça-se no local x...

P/1 – Tem algum mais tradicional? Algum lugar no Rio? Almoço típico?

R – Tem. No Rio de Janeiro tem um restaurante que é ao lado do prédio da Petrobrás. O nome do restaurante é Petros. Quando tem aniversário de alguém normalmente o pessoal reúne, todo mundo vai lá e almoça. Só o almoço mesmo, mas pelo menos está todo mundo junto e dá os parabéns para aquela pessoa e tal. Depois sai dali, todo mundo vai para o seu trabalho, mas procura-se manter esse contato, mesmo sendo da concorrência.

P/1 – E no dia a dia, como é que é? Tem um horário fixo de almoço?

R – Não, você tenta adequar o seu horário com o do médico. Você procura fazer uma visitação na parte da manhã, que dê para você almoçar e voltar no carro e preparar para a parte da tarde. Você tem, querendo ou não, que rearrumar a mala. Pegar as amostras de uma especialidade que você não falou de manhã, mas que você vai falar à tarde. Por exemplo, tem os produtos pediátricos, eles são mais pesados porque são em frasco de vidro e é um líquido, pesa mais. Normalmente, você vai, coloca na pasta o número certo para falar com o pediatra. Se eu vou falar com um pediatra, eu levo uma amostra, que se for levar três, quatro, vai ficar muito pesado. E querendo ou não, você vai voltar ao carro à tarde, arruma de novo para falar com os outros à tarde. Você tenta adequar o horário de almoço dentro dessa realidade que você tem. Por exemplo, tem um médico que a gente tem que ir às 13:00 horas. Então, você vai almoçar um pouco antes de ir. Você está acostumado a ir às 12:00 horas, você já vai um pouco mais cedo, às 11:45 horas para você ter esse tempo de voltar ao carro e às 13:00 horas está lá. Você tenta ajustar o horário assim.

P/1 – E como é que é essa região de Copacabana, tão famosa no mundo inteiro?

R – A rua que tem mais consultórios é a Nossa Senhora de Copacabana. É aquela paralela à Atlântica. Então, você não está na praia, você não vê a praia. Você não fica, assim, meio; “poxa, a praia ali, eu aqui” Você não vê e passa a ser um local normal. Eu trabalhei lá uns seis meses mais ou menos e agora eu estou no Centro da cidade.

P/1 – E como é o Centro? É a pé também que você faz?

R – O Centro da cidade também é a pé. Porque é ruim o Centro de estacionamento. Muitas pessoas vão para o Centro do Rio, ele é muito solicitado, porque a maioria das empresas, os escritórios estão ali. Você tem que chegar cedo, antes das 7:00, se não consegue estacionar o carro, a não ser que você vá para um estacionamento mais caro, que você vai pagar 11 reais por dia. A gente evita, para no Cet Rio que é da prefeitura, que tem os talões e é um real a cada três horas. Fica mais fácil, sai mais barato, até para a própria empresa.

P/1 – E o resto do dia, andando a pé?

R – É andando a pé, até porque não é tão distante. Há uma concentração, você caminha, mas não é tão longo.

P/1 – E são consultórios?

R – São consultórios também.

P/1 – E tem algum cantinho do Centro que você gosta de parar e gosta de tomar o cafezinho no final da tarde?

R – É, eu paro na Treze de Maio, ao lado do Teatro Municipal. A gente para ali de manhã cedo, toma café. Uns 20 propagandistas, sempre tomamos café juntos.

P/1 – Aonde que é?

R – Na rua Treze de maio.

P/1 – O que é lá?

R – É... O nome do restaurante é Canto dos Poetas. É restaurante e eles abrem também para o café da manhã. Café da manhã bem servido, como se fosse um hotel. Tem frutas, a gente toma café da manhã ali. E é bom que a gente encontra o pessoal, bate um pouquinho de papo e depois começa. Vai cada um para os seus roteiros e segue o dia.

P/1 – Nesses anos de trabalho, teve algum produto ou alguma campanha que te marcou de forma especial?

R – O lançamento do Descongex. Foi um dos produtos que me marcaram, porque foi um produto gostoso de trabalhar. A campanha dele foi muito gostosa, era com aquelas imagens da Parmalat, a associação das crianças com aqueles animais. Era o elefante e a campanha falava, mais ou menos: “a criança não vai ficar com a tromba entupida” e era a voz de um menino vestido de elefante. Era ligado aos pediatras e eles adoraram a campanha. Eu achei que foi muito interessante e de bom gosto e o produto foi bem recebido. Teve um crescimento muito grande.

P/1 – Mas era só literatura ou tinha algum outro material?

R – Não, teve o pôster que nós entregávamos para os médicos. Se não me falha a memória, uns quatro pôsteres diferentes com crianças em fantasias e situações diferentes. Era muito legal, os médicos gostaram, colocavam no consultório mesmo, porque o pediatra gosta dessas coisas, que tem criança, é o brinquedo. Todo consultório de pediatra, você entra às vezes, tem que ter cuidado para não pisar num brinquedo e cair. Pisar num carrinho e acabar caindo. Então, eles gostam dessas coisas, enfeitar o consultório e esse foi bem recebido.

P/1 – E nesse dia a dia? Nesse desafio de conquistar o médico, de criar um relacionamento, tem espaços, às vezes, para você criar alguma coisa nova? Inovar? A equipe inventa alguma coisa? Você podia dar um exemplo?

R – Nós temos um produto, Novatrex, que é indicado também nas infecções do trato genito-urinário e que o nome não ajuda muito. A substância é Azitromicina e o nome do produto é Novatrex. Então, os médicos acham mais fácil receitar o concorrente que o nome da substância é quase o do produto. Então para ajudar mais, uma secretária de uma médica faz aquele sabonete de glicerina. Então, eu peguei alguns daquele, fiz uma etiquetinha e escrevi Novatrex e dou ao ginecologista. Quer dizer, para chamar atenção e ele gosta. Os médicos gostam. Não é nada, é bem baratinho. É sabonete com perfume. Elas põem na gaveta e quando abre sempre tem aquele aromazinho gostoso e tem lá o nome Novatrex. Quer dizer, é aquela coisa que a gente faz para poder quebrar também o dia a dia da propaganda. E os médicos gostam disto.

P/1 – Tem que ter essa pitada de criatividade?

R – Exato.

P/1 – Para marcar mais.

R – Exato. Então, a gente também trabalha com Aldomet e Moduretic, são produtos antigos. Tem um bom tempo no mercado.

Os médicos gostam, mas não gostam que você vai falar, fazer a propaganda, a partir desse produto. Então, você tem que quebrar. Você fala: "Doutor, hoje, nós estamos lançando um produto, um diurético, que acredito que o doutor nunca viu nada igual. É um produto novo. Acho que esse nome vai pegar." Aí, abre a literatura, Moduretic. "O que o doutor achou desse nome? Não é um nome bom?" Quer dizer, então, você quebra um pouco. O médico ri, acha engraçado, fala: "Poxa, legal! Gostei dessa propaganda hoje." Porque senão fica, o médico: "Poxa, de novo. Vai falar a mesma coisa." Então, você quebra um pouquinho, faz uma brincadeira que eles gostam também. Porque fazer a propaganda, todo mundo vai lá e faz. Essa é a realidade. Todos os propagandistas pegam, vão e falam. E se você for repetitivo, vai chegar um ponto que o médico vai pensar: "Quer ver, ele vai chegar aqui, vai dizer isso, isso e isso". Você tem que quebrar esse negócio. Que o médico quando te vê, tem uma expectativa; "o que é que vem dessa vez? O que é que ele vai falar hoje?" Isso eu acho que é o gostoso da profissão.

P/1 – Vai inventando alguma coisa nova?

R – É, uma coisa ou outra, eu sempre falo, coisa que eu adoro, o médico: "Tudo bem?", você: "Está maravilhosamente bem. O fato de estar aqui com o doutor já me..." Então, isso já é gostoso, quebra um pouquinho aquela coisa do tradicional e isso tem favorecido. A gente percebe que a reciprocidade, os médicos te tratam de forma diferente. Eles dão atenção, um carinho até um pouco a mais.

P/1 – Tem algum médico, algum episódio, nesse dia a dia com o médico ou com os colegas, que te marcou de forma especial?

R – Olha, tem uma médica, doutora Maria José Sodré, ginecologista, que me ligou um dia. Estou trabalhando, toca o telefone. A secretária dela, a Márcia, falou: "Cléber, a doutora quer falar contigo" Eu falei: "Tá." Eu imaginei, ela está precisando de algum medicamento, alguma coisa, eu sempre deixo meu cartão com meu telefone para o médico, às vezes, me solicitar, até porque a gente só visita uma vez por mês, e ele precisa no dia seguinte. Estive lá ontem, vamos supor, hoje, ele precisa do medicamento. Então, só voltaria novamente daqui a um mês. Então, nesse meio tempo, eles ligam para gente para tentar solucionar mais rápido. Atendê-los mais rápido. Eu atendi, e falei: "Tudo bem. Dá para eu falar." Ela diz: "Cléber, estou com um problema." Falei: "Pois não, doutora, em que eu posso ajudar?" Ela diz: "A minha máquina de lavar quebrou, a minha empregada não sabe o que fazer, preciso de um mecânico." Falei: "Tá, vou dar um jeito, aguarda um instante." E aí por coincidência, um amigo que é mecânico de máquina de lavar, estava disponível, pode socorrê-la. Mas essas coisas que você não imagina nunca. Quer dizer, a médica te ligar e era a máquina de lavar que tinha quebrado e associar medicamentos [risos].

P/1 – Conta com a pessoa para tudo?

R – Exato. É você ser o amigo mesmo, te ligar para essas situações. É gostoso você saber que ela tem uma relação diferenciada também contigo. Você não é só aquele propagandista, que vai falar do medicamento. Você também tem outros assuntos.

P/1 – A gente já está chegando no fim, eu não sei se você queria relatar algum outro episódio?

R – Ah, teve um menino que trabalhava com a gente e era um pouco estressado. Era aquele cara que tinha que fazer propaganda na frente do gerente, ele tremia todo nas reuniões. Era uma loucura. E uma situação foi no consultório, ele estava fazendo a propaganda dele, ele e um outro amigo, e terminou a propaganda, ele saiu, daqui a pouco voltou desesperado. E o outro colega já estava falando com a médica, ele puxava a manga da camisa do outro e dizia: "Eles estão aí." E o colega estava falando e ele: "Eles estão aí." E umas cinco vezes insistindo. O menino tentando falar com a médica, até que a médica

falou: “Poxa, o que é que houve? Você já falou, agora deixa ele, poxa. Você está atrapalhando o colega.” “Não, é que eles estão aí, doutora.” Nisso, ele arregalou os olhos enormes e a doutora ficou desesperada: “Mas eles quem?” No mínimo achou que estava sendo invadido o consultório”. “O meu gerente está aí fora”. E a doutora falou: “Poxa...” “Vai lá, que a senhora não conhece o meu gerente.” “Ah, sim. Então, tá. Você fica aí.” Aí o outro colega terminou de fazer a propaganda aí tudo. Ia saindo, ele ficou parado. Ela: “E você?” Ele: “Não vai não, doutora. Eles estão aí.” Ela: “Mas eu tenho que trabalhar. Você tem que sair.” Ele: “Não, me deixa em pé aqui, no cantinho, que eu finjo que nem estou aqui. A senhora pode continuar atendendo.”, [risos]. E não era nada disso. O gerente era uma pessoa muito boa. Ele é que tinha uma insegurança anormal, era um pouco mais apavorado.

P/1 – “Eles estão aí” parece extraterrestre?

R – É, “eles estão aí”. A médica ficou apavorada. Ficou desesperada com a situação.

P/1 – Para finalizar, eu queria te perguntar o que você achou de ter contado um pouquinho da tua história?

R – Ah, eu adoro falar, não sei se deu para perceber. É sempre bom contar e acho que eu como historiador, a história é sempre boa e você quando consegue juntar e criar alguma coisa concreta para as gerações que virão saber o que foi, não ficar muito perdido. Você poder contribuir com a história, embora a gente já contribui no dia a dia, mas assim, mais efetivamente. É muito gostoso. Daqui a dez gerações isso vai estar registrado. Eles vão poder ir lá pesquisar, saber como era a profissão do propagandista nessa época que nós estamos vivendo, essas situações do dia a dia. Eu acho que é muito gostoso isso.

P/1 – Está certo. Muito obrigado pela participação.

R – Obrigado a vocês pela oportunidade.