

# MUSEU DA PESSOA

## História

### Cabine

História de: [Manoel Silva Pacheco](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 30/11/2005

### Tags

- [saúde](#)

### História completa

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

R - O meu nome é Manoel Silva Pacheco, sou nascido em São Bento do Una, em 27 de julho de 1967.

P - São Bento do Una é Estado de Pernambuco?

R - É Estado de Pernambuco, uma cidade do agreste meridional de Pernambuco, que Pernambuco é um Estado extenso, ele divide mata, agreste e sertão. É uma cidade do agreste central, que faz margem às cidades conhecidas como Caruaru, que é hoje a maior show-room do Brasil, conhecido e evidenciado, do seu artesanato. São os nomes, e São Bento do Una é uma cidade circunvizinha, posso dizer assim.

P - É bem pertinho de Caruaru?

R - Fica bastante próximo, são 50 quilômetros de Caruaru, onde você também tem há 50 quilômetros, Garanhuns, que é conhecida como a Suíça pernambucana. É a cidade onde você encontra contrastes. Em pleno sertão, você... É conhecida como a cidade das flores. É uma das cidades mais altas do Estado de Pernambuco, tem um clima bem frio, inclusive tem Festival de Inverno, com chocolate quente, tudo que tem direito, situações desse tipo.

P - Certo. E você atua em que área?

R - Eu atuo no alto sertão de Pernambuco. Eu trabalho em cidade lá no alto sertão de Pernambuco, ou seja, compõe de Caruaru basicamente, com essa última cidade de Pernambuco no Piauí, Araripina, fazendo também mais algumas cidades da Paraíba, como Princesa Isabel, Monteiro, como teve situações desse tipo. Faço as margens do vale do rio do São Francisco, inclusive região bastante conhecida, conhecida do Polígono da Maconha do Brasil, onde se produz a melhor maconha que o Brasil tem (risos) Segundo eles que moram lá, é conhecido e é evidenciado. Quem morou no sertão, conhece demais a maconha da melhor que tem no Brasil. (risos)

P - Mas é uma coisa que têm restrições e tudo mais. Mas lá é a produção...

R - É, têm restrições, tem a droga do narcotráfico, mas é até motivo de gozações e graça. A região do sertão, por ser um tanto discriminada, e temos o vale do São Francisco, onde você produz os melhores vinhos do Brasil, o aspargo, a manga tipo exportação, também tem... O pessoal que não tem condições naquelas ilhas, e onde o traficante se aproveita daquelas situações, por ser uma terra boa, de excelente qualidade e o governo não olha tanto para aquele pessoal, se aproveitam desse poderio econômico e faz com que o pessoal vá até as coisas ilícitas. E segundo o pessoal da região, a cultura é conhecida no Brasil todo quando se fala em Salgueiro e Cabrobó e Ouricuri, em Belém de São Francisco, são cidades que sempre estão na mídia, não pelos seus valores e sim por apreensão de plantações de drogas, de maconha. Então, o pessoal conhece e brinca na região. A melhor maconha... Pode não ter outra coisa, mas a melhor maconha do Brasil está nessa região nossa.

P - Está certo. E você entra para o Aché quando e como é que se dá essa... Como é que você conhece o Aché?

R - Eu entrei no Aché em 03 de agosto de 1992, há dez anos atrás. Até então, eu morei uma época em Vitória, no Espírito Santo, onde até pleiteei uma vaga no Aché, mas na época eu era solteiro e tinha uma certa exigência, você tinha que ser casado, eu não consegui. Voltando ao Nordeste, já casado, de situações assim, surgiu uma vaga, surgiu no setor, no interior. Já trabalhava com vendas e um colega era representante do Aché disse: “No Aché, vai lá, tenta uma vaga. É difícil o negócio, mas tenta lá.” “Como que é?” Ele disse: “Têm muitos candidatos. Têm apenas quatro vagas.” Eu digo: “Vai ter três, porque uma vai ser minha.” E na época, o Aché era uma época muito difícil, onde nós não tínhamos carro da empresa, era carro próprio e pleiteei a vaga. Consegui no meio de 120 candidatos, quando começaram o curso. Era, na época, 15 dias de curso, você não tinha de treinamento, não tinha uma certeza de que você ia ser contratado. Todos os dias, se cortavam pessoas. Desses 120, ficamos em 10 e, dos 10, eu ainda acabei ficando em terceiro lugar no curso e consegui uma das vagas ao qual eu disse. Então, foi uma história assim, difícil, comecei no Aché. Era uma época difícil, onde eu sempre olhava para a empresa com grandes olhos. A empresa sempre... Cada dia foi diferente do dia anterior, sempre para melhor. Era engraçado, mas quando começamos as primeiras reuniões e tudo, cada um com os seus carros, você chegava no estacionamento do Aché, era até engraçado... Tinha mais carro, como nós chamamos aqui no Nordeste, “furta cor”, ou seja aquele carro todo pintado, retocado, só tinha carrinho velho, situações desse tipo. Mas a empresa sempre nos dando condições e cada dia melhor, coisa desse tipo.

P - Mas aí quando você entrou, você já tinha casado?

R - Já tinha casado.

P - E era uma condição...

R - Era uma condição sine qua non, tinha que ser casado porque era, na época... Como se fala? Era uma época da certa ditadura da empresa. Existem determinados regimes, exigências que, hoje, parecem absurdos. Ou você... Parece não, são até absurdos. Ou você tem responsabilidade, de ser um bom profissional, não precisa agregar os valores de ser casado, ou ser separado, se for condição matrimonial, situações... Mas, na época, era uma exigência. Você tinha que ser casado e, de preferência, ter maturidade, já ter história de vida. Eles contratavam já com uma série de requisitos. Na época, eu casei... Me casaram numa situação assim, meio rápido, constrangedora, que... (risos) Namorava, acabou tendo que casar às pressas. Eu disse: “Coisa boa vai trazer, que eu vou entrar no Aché, nesse casamento, tenha certeza disso.” E foi uma das coisas que aconteceu.

P - Está certo. E assim, nessas andanças que você faz, você deve percorrer uma distância incrível entre um lugar e outro?

R - Ando bastante. Eu sempre... Desde que eu comecei no Aché, sempre trabalhei nos setores de viagens. E trabalhei em setores bem distintos, andando em média, chegou um mês andava 5 mil quilômetros mensais, 4 mil. Atualmente, eu ando uma média de 3 mil e quinhentos quilômetros mensais. Então, trabalho em extremo assim, regiões distintas, até mesmo em Estados diferentes, com culturas, hábitos diferentes, situações assim

P - O que você vê de mais discrepante nessas mudanças de cidade para cidade, de cantos para cantos do Estado?

R - As discrepâncias, na verdade, são hábitos alimentares, que cada cidade, cada região do Nordeste, é muito rica a cultura alimentar e bem presente. E também vícios de linguagem, que você acaba se apegando num... Eu sou produto do meio e sou muito volátil a isso, sabe? Para pegar um vício de linguagem, tem que estar me policiando.

P - Você tem algum exemplo que te vem a mente?

R - Ah, tenho. São coisas assim, por exemplo; no sertão central, o pessoal tem o hábito de, em situação agradável, eles dizem assim, tudo: “Só o filé.” “E como é que foi entrevista?” “Só o filé.”

P - “Só o filé.”

R - “Só o filé” e coisas desse tipo. Quando chega finais de semana, passei a semana fora, viajando, aconteceu de chegar em casa e conversando com a minha esposa, os meus filhos, não sei o que e tal, disse: “Só tá o filé.” A minha esposa começou assim, a perceber: “Mas como é a história?” Aí, conversa vai, depois: “Ah, isso está só o filé” E coisa desse tipo. “Onde é que você aprendeu só o filé?” Ela já... Eu digo: “Que só o filé?” “Você está arrumando namorada com essas andanças, essas viagens?” “Não, isso são coisas de viagem.” E coisas assim, desse tipo, que você vai aprendendo. Chega na Bahia, recentemente, trabalhando no região do sertão da Bahia e o pessoal: “Onde você quer fazer uma festividade, uma comemoração no interior?” O pessoal: “Hoje tem um reggae. Vamos para um reggae.” “Tudo é reggae aqui na Bahia?” Você chega numa outra região: “Ah, não, vamos para o forró lá no outro sertão. Hoje tem um forró, tem...” Então, têm hábitos e culturas e linguagens bem distintas nessa regiões.

P - E na relação com o médico, isso muda de região para região?

R - Muda, muda. Na verdade, o nordestino de uma forma geral todos são iguais. Muda porque tem aqueles... O baiano, por exemplo, o pessoal não quer ser nordestino. Você tem uma região, um Estado muito bom em situações desse tipo e você fala, quando você fala em miséria, em situações desse tipo, eles são muito bairristas, situações que eu admiro bastante. Eles falam: “Aqui na Bahia não tem isso não. Isso é coisa de pernambucano, coisa de pernambucano.” E eu sou pernambucano. Aí, eu estava trabalhando com um colega no final do ano passado em Paulo Afonso. Tem um médico em Paulo Afonso engraçado, ele é homossexual e você olha assim, tem um cabelo bem vasto, a franja bastante vasta. Quando nós chegamos lá na Bahia, a gente conversando, uma colega para sacanear, me apresentou ele, falou: “Esse aqui é o doutor Fulano de tal.” Aí, ele olhou para mim, me observou e, até então, eu não sabia que ele era homossexual, com uma cara muito séria: “Muito prazer, o meu

nome...” “Prazer é todo meu.” Aí, ele olhou assim, disse: “Você é muito bonito.” Aí, eu percebi que o negócio era brincadeira da parte dele, eu sabia... “Olha, vai te pôr numa situação difícil.” Eu disse: “Você tem pouco cabelo como eu, você deve ser...” Aí quando ele pegou na minha mão, começou a alisar. Aí, o colega começou a rir. Tinha uns quatro ou cinco que tinham armado para me fazer uma presepada. Pegou na minha mão, tudo, eu olhei para ele, disse: “Doutor, você me acha muito bonito?” Ele disse: “Eu acho.” Eu disse: “Pois fique a vontade porque eu lhe acho mais bonito ainda. Estou me sentido tanto, até apaixonado. Agora tem um porém, se o senhor não prescrever uma coisa, os meus produtos, eu vou dizer que isso não é coisa de baiano porque na Bahia tem coisa estranha também” (risos) Aí, eles não conseguiram acreditar. “Desde que você prescreva um produto meu, você pode me chamar de bonito, alise a minha mão, me olhe. Agora, não venha mais...” (risos) Situações assim

P - Certo. Mas você já atuou em grandes centros, não?

R - Já.

P - E aí você sente uma diferença entre a relação um pouco do propagandista com o médico, em comparação com centros menores, essas cidadezinhas por onde você passa?

R - É, existe uma diferença bem presente. Cidades pequenas. Eu ando em cidades que, basicamente, nós chegamos lá, a gente se sente mais importante do que o médico. São cidades de se duvidar até que tem no mapa. Você chega lá, a personalidade é o médico, o padre e o prefeito e tchau.

P - E o propagandista.

R - E o propagandista, quando chega. Aí, o pessoal sente algo importante, que olha, diz que você chega bonito, bem vestido, com carro novo e vai falar com o médico. Então, o pessoal: “Esses caras deve ser uma personalidade.” Festas do interior... Então, esses médicos quando nós nos encontramos, o pessoal... Se almoça, e me serve do lanche, do doce. Você chega na hora refeição, não lhe deixa sair. Lhe trata como realmente uma personalidade de grande respeito e ele sente aquele prazer de ser visitado por situação desse tipo. Já nos centros maiores, onde a cultura já é normal, a propaganda médica, a situação em si, já realmente é uma relação profissional. Você vai, desempenha o seu papel, vende o seu produto, suas idéias. Então, são bem contrastes, situações, cidades bem pequenas e cidades grandes desse tipo.

P - E tem lugares inacessíveis? Você já teve que usar um meio de transporte diferente para chegar em alguns lugares, o carro já furou, o acesso é complicado?

R - Tem. Tem lugares, por exemplo, que nós trabalhamos. Trabalhava na região nas margens do São Francisco ainda tem o acesso de balsa. Então, você atravessa o rio de balsa, um transporte normal para a região. Você vem, pega uma balsa, atravessa o rio, vai até o outro lado, visita o médico, bonito, bem vestido, com todo o suor. Tem calor, temperatura que tem lá e o pessoal tudo tomando banho de rio e você está lá, seguindo sua balsa e situações desse tipo. Então, vai e volta, são situações mais difíceis. E lugares, às vezes, estrada de chão, que a gente chama terraplanagem é de acesso difícil, pega essas cidades desse tipo.

P - Certo. E você, nesses 10 anos, você sentiu transformações, mudanças no Aché de forma geral?

R - Muito. O Aché todo dia para mim tem uma mudança. Todos os dias, para mim, o Aché é melhor. Às vezes, eu sento com colegas, os colegas da concorrência, até os próprios colegas mais novos de empresa, a gente começa a relatar. Lembro desde o dia que eu entrei no Aché, as coisas, cada dia, para mim, tem uma surpresa para melhor. Peguei época de... como chamava, ditadura, de gerente eu tinha, quando eu iniciei no Aché, tinha um gerente que era apelidado de Saddam Hussein. Por aí você tira como era a habilidade dele nos tratar, né? Em época até que, por essa habilidade tamanha dele, você fazia uma avaliação de conhecimento, uma avaliação oral e chegava ao extremo de ter um chapéu que eles colocavam assim, para você, se você errasse uma pergunta oral, aí eles te oferecer aquele chapéu para dizer assim: “Ó, você errou aquela propaganda e um termo bem estranho”, em situações que lhe chamaram. Então, para começar, mas isso passou muito rápido. Essas pessoas deixaram a empresa, mudaram e foram mudando de uma forma sem igual. Veio os benefícios, veio... Quando eu comecei no Aché, que eu tinha um carrinho velho, um Fiatzinho que, todos os dias antes de funcionar, eu conversava com ele, batia um papo, dava uma paquerada, alisava ele, “dormiu bem”, tudo, se não ele não pegava de manhã. E hoje, andamos de carro novo com ar condicionado e planos de saúde, salários realmente bem competitivos no mercado, qualidade de hotéis como essa. Eu fiz o curso na empresa, no Aché, foi engraçado como nós não tínhamos vínculo ainda para fazer o treinamento. Nós não tínhamos certeza que estava contratado, ainda estava em curso. Existia uma pensão aqui nos Affitos e, na primeira noite que nós fomos para a pensão, passamos o dia fazendo teste, eu cheguei na pensão: “Puxa.” Aí, a senhora da pensão olhou assim, aí veio mais pessoas do que me avisaram. “Não tem nada não. Eu dou uma improvisada aqui no apartamento.” Nós chegamos, era a garagem. Primeiro, ela botou o cachorro para fora para a gente entrar. No lugar do cachorro dormir era a garagem da pensão. É coisas assim, absurdas, né? Mas foram coisas que passaram muito rápido.

P - E essas mudanças foram graduais ou foram de uma tacada só?

R - As coisas sempre andaram muito rápido no Aché. Nós, hoje, nós estamos no treinamento da empresa e eu vejo eles falarem assim: “Ó, nós vamos pôr em prática...” Sempre trabalhamos com planejamento futuro, de um ano, um ano na frente, dois anos. Alguns anos atrás, a gente trabalhava com Aché dez anos na frente. Então, tudo foi muito rápido. Parecia assim até brusco, você dizia: “Um dia, vocês vão estar andando de carros novos.” A gente: “Brincadeira. Como é que dois mil homens vai chegar e comprar dois mil carros para andar?” E isso foi muito rápido. Em menos, em poucos meses, você estava tudo. Aí, você dizia: “Onde você vai fazer?” “Vamos pôr isso em prática.” A gente: “Ah, que conversa. Vai demorar.” É muito rápida a mudança. A empresa sempre mudou para melhor. Tudo que foi em benefício, andava muito rápido e sempre prometendo e almejando coisas melhores na empresa.

P - Essa questão do carro próprio, antes tinha que ter carro próprio e depois...

R - Foi. Antes, nós só ingressávamos na empresa se você tivesse um carro próprio, né?

P - Na sua época já era assim?

R - Era assim. Nós... Na época que eu comecei, você tinha que ter um carro próprio. Nós era propagandista, vendedores e cobradores. Era uma época que nós tínhamos venda direto. Nós tínhamos que visitar o médico, correr na farmácia, tirar o pedido, uma pasta de duplicata de cobrança que não tinha igual. Você ainda fazia cobrança, fazia o depósito em banco, ainda se deparava com determinados clientes que não pagam. Não queriam pagar no dia e você, aquela luta sem igual, você tem que chegar com a carteira de cobrança em dia e todas essas situações. Em seguida, pouco tempos depois, acabou-se a venda direta, passou para distribuidor. Ficamos só com propaganda. "Oh, como era fácil. Era tranquilo demais." Era deixar vender, apesar de gostar da venda, gostar do desafio, tudo. Logo em seguida, Faustão: "Vai se ter um carro. Agora, o carro vai ser coletivo." Então, se lançou uma nova linha, nós andávamos em dois colegas, dividia um carro só da empresa. Ou seja, um carro locado, que era até inusitado dizer: "Puxa, eu conheço mais... Eu durmo mais com o meu colega, do que com a minha esposa." Eu digo: "Conheço mais a intimidade dele que a minha." (risos) Em seguida, com esse carro coletivo, passei ao carro individual. Hoje, o carro individual era um carro simples. Em situações assim, não tinha ar condicionado, nós íamos numa região muito quente. Se reivindicava muito: "Ah, por que não tem um carro com ar? Vamos comprar o ar, pôr..." Situações desse tipo. Nós falamos: "Não, tem calma que, em breve, tem carro com ar condicionado." E foi bem rápido. Num instante, nós temos carros novos, com ar condicionado, com todo o conforto devido. Então, é uma empresa que eu admiro, gosto. Primeiro, eu faço uma coisa que eu gosto. Eu adoro venda, adoro propaganda, adoro contato com o público, o desafio de deparar com médico e dizer: "Poxa, o médico tem a formação que tem, quanto tempo de faculdade, sabe dez ou vinte vezes mais do que eu e eu consigo adentrar no consultório dele, na frente do paciente dele, não pago nada, não pago consulta e ainda interfiro no receituário dele e tiro... Faço com que ele prescreva o que eu quero." Então, para mim é muito satisfatório isso, quando eu vejo esse resultado conquistado.

P - Pacheco, voltando um pouquinho lá no início da sua trajetória, uma coisa que eu queria te perguntar e que eu deixei passar batido, você lembra do seu primeiro dia como propagandista?

R - Lembro, lembro do primeiro dia.

P - Você poderia relatar para gente?

R - Posso. Seguido que eu terminei o curso aqui, passados 15 dias de curso e: "Ó Pacheco, você está aprovado, tudo. Você vai ser contra... Não está contratado ainda. Você vai ser contratado, vai para casa, tenha calma que logo..." Passou-se oito dias, 15 dias e ninguém me dava notícia. Eu fiquei desesperado. Pô, depois de 15 dias, aquele loucura todinha, ninguém liga para mim. Então, entrei em contato com um colega que tinha até, inclusive, me indicado na época, ele procurou saber. Uns 30 dias após me convidar, eu fui contratado e era uma época que teve algumas contratações e o supervisor da área, na época não pode acompanhar na colocação do setor. Era um setor de viagem e... Então, chamou o outro colega de setor, disse: "Ó, Pacheco está começando na empresa hoje, agora eu não posso ensinar o setor a ele não, que eu tenho outras responsabilidades. Então, ele já sabe fazer propaganda, ele já conhece os produtos. Agora, ensina o setor e mostra a ele como que é." Disse: "Tudo bem. Não, está tudo bem." Só que sabia fazer propaganda, entre aspas, né? Eu tinha feito um treinamento básico e fui para o campo. O colega, começamos a viagem, ele... Primeira propaganda, primeira cidade quando nós chegamos, foi uma cidade da Paraíba, Monteiro. Ele disse: "Ó, Pacheco, nós vamos visitar esse médico, é um cara gente boa..." Eu disse: "Mas eu estou super nervoso. Como é que eu vou fazer? Poxa, lá na sala é uma coisa, como é que eu vou fazer propaganda aqui para um médico?" Ele disse: "Não, eu faço a propaganda na frente, te apresento e daí tu faz a propaganda." Eu disse: "Então, tudo bem." E ele começou a fazer propaganda e tal. O médico gente boa, só que o médico percebeu, ele disse: "Olha, Pacheco está começando, é a primeira propaganda dele..." O médico quis me deixar à vontade, mas acabou me intimidando, que: "Pode ficar à vontade, Pacheco. Eu já conheço todos os seus produtos." Chegou a me dar um alívio. Disse: "Já conhece, doutor?" "Já, conheço todos." "Então, está muito fácil. Não tem nem muito o que falar, né?" Disse: "Não, não tem não." Eu fui pôr a pasta na cadeira, quando foi, a pasta ia caindo. Pasta muito cheia, peguei a pasta. Ele: "Calma, Pacheco. Vamos fazer... Pode fazer a propaganda à vontade aí." Eu disse: "Tudo bem." Aí, na época, a propaganda bem decorada, estava a propaganda afiada na língua, propaganda até de Decadron. Comecei: "Doutor, aqui é Decadron..." E eu estava tão decorado e tão empolgado que vez por outra, ao invés de Decadron, eu comecei a falar de Combiron, que saiu automaticamente. Eu, com a literatura de Decadron aqui e "porque Combiron, o efeito..." E o médico começou rir e eu pensando que eu estava abafando. Começou rir, o colega começou olhar para mim, rir também, então os dois me sacaneando. Depois de muito tempo, comecei olhar assim, aí eu disse: "Ih, doutor, do que eu estava falando mesmo, doutor?" Disse: "De Combiron". Disse: "Não, era de Decadron." Ele disse: "Rapaz, você está muito nervoso, tem calma, senta aí, vamos tomar uma água e tudo." Então foi um fato que me marcou realmente e daí... Puxa, quebrou aquela barreira, eu digo: "Vou fazer da forma que eu sei, colega orientou, me deu bastante assistência." Então, o resto do dia foi até legal que comecei me policiar mais. Eu disse: "Faça menos, vai devagar, que vai sair legal."

P - E além do Decadron e do Combiron, tem algum produto específico, que tenha te marcado, que você tem uma simpatia maior, ou que você gostasse mais de fazer a representação?

R - Eu lancei alguns produtos no Aché na trajetória, e lancei alguns produtos. Interessante foi um dos mais recentes lançamentos que foi o Femme. É um polivitamínico. Na época, nós tínhamos lançado uma Materna que foi sucesso de mercado, até hoje é. E ficou esse nicho de mercado e eu sempre me identificava. Em seguida veio o lançamento do Femme e pegou-se uma campanha do Femme relacionado a dois garotinhos, dois bebês, porque... Tinha duas apresentações... Ainda tem no mercado, Femme com Minerais e Femme com Flúor. Então, a analogia do Marketing pôs dois garotos na capa da literatura, literatura muito bonita. Só como eu trabalhava, eu tinha trabalhado um bom tempo com Materna, poxa, chegava lançar, o pessoal: "Ah, Pacheco, mais Materna. Bom é Materna. Você vendeu tanto por Materna, está passando Materna." "Que droga.

Agora, eu devo ter falado o que eu mesmo elogiei tanto, vou ter que falar o contrário, mas eu vou lançar como desafio.” E um colega, uma médica em Caruaru, doutora Cleyde, apresentando para ela, disse: “Ah, não. Só passo Materna.” Eu disse: “Ó doutora, tem um porém, a senhora vai passar Femme.” “Por quê?” “Porque a senhora está disposta a adotar dois garotos?” Ela disse: “Não entendo você. Como?” “Dois, uma menina...” “Não me venha com criança, eu já tenho dois filhos.” “Só que têm dois garotos órfãos. Ou a doutora adota, me ajuda ou vou mandar pôr na tua conta.” E ela ficou sem entender assim: “Pacheco, você está louco” “Estou. Pode ter certeza. Ou a senhora passa Femme ou vou mandar dois garotinhos para a sua porta, tenha certeza disso.” Ela ficou sem entender. Depois, eu tirei a literatura, era os dois garotos na literatura. E ela disse: “Mas, e esses dois garotos aí?” “São Femme e Femme com Flúor.” E isso foi um fato que marcou. No dia em seguida, ela só chamou quando a gente entrava no consultório, aí encontrava na rua, ela fazia: “Pacheco, seus garotos estão crescendo, viu?” E aconteceu um fato, quando eu estava no mercado com a minha esposa, e ela brincando, conversa vai. Quando eu entrei numa seção com a minha esposa, ela não percebeu que eu estava com a minha esposa, aí: “Pacheco.” Eu disse: “Oi doutora, tudo bem?” Aí ela disse: “Seus garotos estão lindos.” A esposa olhou para mim, disse: “Como que é? Que garotos?” Aí, ela olhou para mim e ficou sem entender. “Doutora, é a minha esposa. Diga logo quem são esses garotos, senão o negócio vai complicar aqui.” (risos) Ela disse: “Não, é que a forma como ele abordou, me tentou vender aquilo lá, que até hoje, eu não consigo. Realmente, eu esqueci do Materno. Hoje, eu passo Femme, quando eu olho, vejo um garoto, lembro de Pacheco.” E a campanha, peguei aquele nicho e estendi para outras médicas, para um outro pessoal. Poxa, foi ótimo. Em seguida, veio os resultados muito bons nesse território. Então, foi um que gostei muito do lançamento, trabalhei um bom tempo com ele.

P - Que jóia. A gente já está encaminhando para o final, eu queria te perguntar o que significa trabalhar no Aché?

R - Olha, o Aché foi uma empresa que mudou a minha vida. Mas mudou... Existia um Pacheco antes do Aché, existe um Pacheco depois do Aché em todas as situações, a começar financeiramente. Apesar de eu trabalhar com vendas, meu pai foi um homem que teve posses, recursos, eu nasci numa época onde o meu pai era considerado bem de vida, rico, mas em seguida quebrou e fomos obrigados todos a deixar a faculdade, situações para pleitear o mercado de trabalho e fui seguindo. Tive diversos trabalhos, sempre ganhando pouco e batalhei em diversas áreas. Quando eu entrei no Aché, eu ganhava, por exemplo... Hoje, nós temos um bom salário no Aché, mas eu ganhava, digamos em cifras, uns R\$ 100,00 na época e achava que ganhava bem. E quando eu entrei no Aché, eu sabia que o pessoal ganhava bem. O pessoal falava: “Você vai ter um bom salário.” Mas eu não tinha idéia de quanto era. Quando eu recebi o meu primeiro salário, era muito dinheiro. Eu ganhei dez vezes mais do que eu ganhava. “Puxa vida, não faz pouco tempo, estou rico. Desse jeito eu vou enriquecer Vou trabalhar, ganhar dinheiro, vou enriquecer” E realmente melhorou bastante. Então, consegui colocar o padrão de vida que eu tinha na época de adolescência, melhorias, dando condições para a minha família, minha esposa. Inclusive, hoje, eu sou a renda da família, o meu pai, minha mãe em situações desse tipo, eu acho que mudou muito. Com cultura e treinamento, eu gosto das reciclagens. Tive oportunidade de participar do Curso de Talentos em São Paulo, fui escolhido aqui, onde tinha alguns representantes que se destacaram em determinadas áreas por resultado, trabalhos e fazendo o Curso de Talentos.

P - O que é o Curso de Talentos?

R - Houve a uns quatro... Quando eu estive em 1997 no Curso de Talentos, ou seja existia na época uma proposta. Os representantes que se diferenciavam por algumas ações que se faziam. Ou seja, boas notas, boas propagandas, venda, desempenho, trabalhos diferenciados que se fazia. Esses representantes eram convidados a fazer o Curso de Talentos que era, na verdade, uma preparação para supervisão. Ou seja, hoje, para gerência distrital. Era um curso preparatório, era um requisito básico para você pleitear alguma supervisão, hoje, uma gerência distrital enorme.

P - Hoje não existe mais?

R - Não. Aí, esse curso foram feitos, diversos colegas de todo o Brasil eram escolhidos alguns representantes iam fazer esse curso em São Paulo. Tinha a oportunidade de conhecer a filial, conhecer a presidência, a diretoria e fazer esse curso de aperfeiçoamento, preparação para gerência... Hoje, já não existe mais esse curso.

P - E voltando àquela pergunta do Aché, eu queria saber se você consegue identificar algumas características básicas que na sua visão o Aché tem?

R - Algumas características básicas?

P - Quais são as características básicas do Aché, sob o seu ponto de vista?

R - Empresa vencedora, muita determinação, sempre objetivos bem mensuráveis, com valores evidenciáveis, de treinamento, formação profissional, formação pessoal. Eu digo o seguinte: o Aché, hoje, nos paga muito bem para nos ensinar, não só o lado profissional, como pessoal também. A empresa que, somando esses 35 anos, eu estou há dez na empresa, posso dizer, só tenho aprendido desafios, não existe obstáculos para o Aché. São desafios a serem ultrapassados, são situações que sempre arrumamos uma forma de ultrapassar, onde nós temos um carinho e, às vezes, determinados colegas, médicos comentar: “Poxa, os representantes do Aché são diferentes.” Realmente, tanto pelo volume, a quantidade de representante. Geralmente, por setores, são diversos representantes que trabalham nos setores que hoje tem, são cinco representantes onde você tem um da concorrência em determinadas áreas. Então, a quantidade de pessoa, a forma como nós trabalhamos, o relacionamento, a empatia que você tem com essa tal do Aché, existe esse comentário médico: “Puxa, a turma do Aché é diferente.” E isso foi o Aché que nos ensinou ser diferente. Nos ensinou que os desafios estão aí para serem ultrapassados, serem vencidos. Então, a Aché para mim é uma empresa vitoriosa que tenho muita admiração por ela mesmo.

P - Está jóia. Para concluir, Pacheco, qual é o seu sonho como propagandista?

R - Como propagandista? Como propagandista, o meu sonho é o sonho de crescimento na empresa, é o sonho que eu pleiteio. Gosto muito de ser propagandista, procuro fazer sempre o melhor porque isso é uma satisfação pessoal. Eu posso permanecer 50 anos na empresa como propagandista, mas é uma coisa que eu faço com prazer e que eu gosto. O meu sonho como propagandista é realmente conseguir atingir um nível satisfatório de reconhecimento, de crescimento na empresa e amanhã ser um gerente propagandista, ser um diretor propagandista em essência, em situações desse tipo. Ou seja, observando a minha ficha, eu tenho apenas o terceiro grau incompleto. Na época, eu não pude nem concretizar. Uma das coisas que o Aché me trouxe de volta, me podou um pouco aqui, fui obrigado a trancar a faculdade porque nós não podíamos estudar. Era uma proibição por parte na época da diretoria. Ou você estudava, ou você trabalhava. Então, eu precisava mais do trabalho. Eu não ia estudar para arrumar um emprego. Eu arrumei um trabalho. Então, hoje, nós estamos tendo abertura com essa nova gerência de melhoramento pessoal, de voltar a estudar. Vou pleitear um novo vestibular, um aperfeiçoamento, condições profissionais realmente para participar dessa grande empresa na qual eu trabalho.

P - Está jóia. Eu queria agradecer a sua participação. Muito obrigada.

R - Só eu tenho a agradecer essa oportunidade de falar um pouco da minha história do Aché, que onde eu passo, eu digo: “Eu vivo Aché, eu falo Aché.” Seja na mesa de um bar, seja na minha casa. Até o meu próprio filho, eu tenho três filhos, eu acho engraçado que eu tenho uma garotinha de seis anos, a minha princesa, ela olha para mim e fala: “Painho, o senhor é muito importante, né? “Fica sendo por quê, Bruna?” “Porque o senhor entra nos hospitais, anda com médico, trabalha no Aché, onde eu digo para as minhas colegas - o meu pai trabalha no Aché.” Então, é motivo de orgulho. Eu tenho um filho de 12 anos, ele conversa com alguns outros colegas, os pais faz outras atividades, ele fala: “O meu pai trabalha no Aché, o meu pai é um grande profissional.” Então, isso contagiou a família e dessa satisfação pessoal grande de ter hoje participado de um grupo, onde eu me deparo com colegas aqui que tem pós-graduação, que fala inglês, fala informática, tem aula de informática, tem faculdade, foram nascidos em cidade grande. Eu venho do interior, basicamente com segundo grau, faço parte desse grupo de vencedores, de grande... Eu me sinto muito importante. Poxa, na minha limitação cultural e digamos escolar, participar de um grupo de pessoas com tamanha qualificação, para mim já é muito importante. Então, isso que eu vejo no Aché também.

P - Ok. Muito obrigada.

R - Obrigado a você também.

P - Foi ótima a entrevista.