

MUSEU DA PESSOA

História

Cabine

História de: [Clayton Comesanha Pereira](#)

Autor: **Museu da Pessoa**

Publicado em: 12/12/2005

Sinopse

Pai bancário, vida no interior de SP, retorno para o Pará; primeiro trabalho: Nestlé; entrada no Aché; nascimento do primeiro filho, dificuldades com o problema de saúde do filho e apoio do Aché; primeiros tempos de propaganda; curso de Talentos no Aché; impressões da fábrica em Grs; a região - descrição; o diferencial do Aché; viagens de propagandista; dificuldades das viagens; futuro; avaliação.

Tags

- [saúde](#)

História completa

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

R - Bem, meu nome é Clayton Comesanha Pereira. Eu nasci em Belém, 21/12/1971. P – E toda a tua família é de Belém do Pará?

R - É, a minha mãe é de lá, e meu pai é cearense. Se conheceram lá. E meu pai é bancário. Sempre foi bancário. Eu acho que foi a única profissão que ele teve. E depois disso ele viajou, transferido pelo próprio banco para outros estados. P – Você estava me contando que morou em São Paulo um tempo?

R - É, não foi bem cidade de São Paulo. Eu morei em muitos interiores dali de São Paulo. Meu pai já foi transferido pra São José do Rio Preto. De lá nós fomos pra Uchoa. De Uchoa nós fomos para Atibaia. E a última cidade que nós estávamos em São Paulo que eu cheguei a morar também foi Araraquara. P – Em São Paulo você chegou a trabalhar?

R - Não, São Paulo não. O meu primeiro emprego foi para cá. P – E aí você retorna para Belém novamente com quantos anos?

R - Eu retornei para Belém, eu saí daqui com 3 anos. Eu não tinha mais que isso. E voltei com 17 anos. P – E volta por que razão?

R - É, eu tive essa, inicialmente eu fui autorizado pelos meus pais. Mas eu vim porque minha mãe tem toda família dela, os familiares dela aqui. E quando eu cheguei aqui para tirar umas férias acabei ficando. Fiquei um ano estudando aqui. 2 anos, 3 anos quando eu vi eu já estava aqui. E minha família lá. P – Ah, tá.

R - A minha família lá e eu estudando aqui em Belém. P – E você começa a trabalhar aqui em Belém?

R - Eu comecei a estudar. Em princípio era só estudo. Eu comecei a fazer faculdade, Ciências Agrárias. Eu fazia Agronomia. E no meu terceiro ano de Agronomia a gente chega em uma fase que não quer mais depender de pai, de mesada. E eu comecei a trabalhar. Eu tive uma oportunidade de entrar na Nestlé em 92. Trabalhei 2 anos na Nestlé. E aí eu tive a oportunidade de entrar no Aché. P – Mas você já tinha ouvido falar no Aché alguma vez?

R - Não. Nunca. Eu não sabia nem do que se tratava quando eu fui convidado para trabalhar no Aché. P – E como foi esse convite? Conta para a gente.

R - É, foi engraçado porque lá existia um funcionário que tinha um irmão que já trabalhava no Aché. E ele falou assim: “Olha, pintou uma vaga no Aché e você tem todo o perfil para poder trabalhar na empresa.” Só que eu sempre fui daquela pessoa que tive dentro de mim: “Pôxa, eu não vou fazer um negócio, eu estou fazendo uma coisa que eu gosto aqui. eu estou satisfeito.” Mas só que ele me vendeu com tão bom gosto a imagem do

Aché naquela época que eu falei: “Pôxa, vale a pena eu tentar.” Eu era uma pessoa nova. Eu tinha acabado de casar naquele instante. Eu era recém casado. Eu ainda não tinha filhos. Minha esposa já estava grávida. Estava esperando neném. E fui fiz as entrevistas. Logo no primeiro contato eu achei que não fosse dar para mim esse negócio. Porque eu era muito tímido. As pessoas me tinham como uma pessoa assim muito tímida, muito para dentro. Eu conversei com a minha esposa falei: “Olha, acho que eu não vou dar para isso.” Eu fiz todas as entrevistas. Só que eu tento me superar em alguns momentos. No início das minhas férias. Tanto é que eu tinha um receio de fazer uma entrevista trabalhando na empresa. Então quando deu as minhas férias coincidiu com essa vaga. Ai que eu fiz? Nessas férias eu falei assim: “Não, eu vou lá. Porque ele me convidou, né?” Até por uma questão de gentileza, de educação, pôxa. Fica convidando, convidando. A gente não vai? Acabei indo. Ai nas minhas férias para não ter complicação nenhuma. Fiz uma, duas, três entrevistas. Entrevistei com o gerente, no caso o supervisor de treinamento. Em seguida eu passei para o supervisor de vendas. E simplesmente ficou por isso mesmo. Eu preenchi um currículo deixei lá. Quando já estava quase no final das minhas férias, faltando ainda 10 dias, eu não estava muito ligado. Eu estava de férias e estava aproveitando um pouquinho. Eu resolvi ligar para saber o que tinha acontecido. Resolvi para poder ter uma satisfação. Até para poder me darem o retorno. Porque a gente fica um pouquinho ansioso. E aí nesse dia parece que coincidiu. Eu liguei para ele, até o nome dele é o Leão. “Leão, eu deixei um currículo aí. Você está lembrado de mim?” Ele simplesmente falou: “Olha, eu queria inclusive que você viesse aqui hoje.” Eu me espantei e falei: “Mas como é que pode, vou querer ir assim sem mais nem menos?” Me chamou para ir lá. Falou para eu trazer a Carteira Profissional para dar uma olhada. Ai eu levei. Nisso, tipo assim, faltava uma semana para eu voltar a trabalhar na Nestlé. Nessa semana eu tive entrevista de novo com ele. Novamente com o gerente de vendas. Depois com o gerente regional. Depois com o, na época, existia uma função, a função do diretor ele atuava também na nossa região. Tive com o Paulo Melo inclusive. Tive essa entrevista com todos eles. Depois quando chegou na sexta-feira eles tinham decidido por eu ficar nessa vaga. Eu tive que me desligar da outra empresa e entrei. Foi todo o processo. Foi uma coisa assim bem rápida. Que eu também não esperava. P – E você estava falando dessa timidez. Você se lembra do seu primeiro dia de propagandista?

R - Lembro, lembro. Foi muito assim, foi muito marcante. Eu até os 3 meses de Aché eu achava que não fosse dar para isso. A sorte que tive foi que eu tive muitos amigos, eu fiz muitos amigos. E o meu próprio supervisor da época me deu muita força. E isso começou a desenrolar, desenrolar. Hoje a gente já tem que mandar parar de falar. A gente fica assim, entendeu? E uma das coisas que eu achei muito marcante foi que a minha primeira entrevista, minha primeira propaganda foi muito retraída. A gente fica assim em uma, o produto a gente tem uma mensagem. Que ela é delimitada para nós falarmos aquela mensagem praticamente decorada ali. E principalmente no início que a gente não conhece perfil de médico. E essa mensagem na verdade ela só saiu duas palavras. Ela saiu só um “Bom dia, doutor.” E o nome do produto. Aquele produto, entendeu, que eu tinha que propagar. Não saía mais nada na minha primeira. Ai foi, foi. Quando via depois de uma semana a gente já estava fazendo realmente a propaganda. Mas ainda um pouquinho retraído, entendeu? P – E você estava falando que teu filho estava pra nascer. Então coincidiu a tua entrada...

R - É, porque quando nós iniciamos na empresa fazemos um tempo interno para poder realmente ter um treinamento adequado para poder você ir para o campo para poder atuar. E nesse meu início, eu entrei dia quatro, e quando foi dia nove o meu filho nasceu. Só que do dia quatro para o dia nove eu tive um excelente curso. Eu estava estudando assim dedicado. Só que no dia nove meu filho nasceu. E coincidiu de ser no Círio de Nazaré, que você já deve ter ouvido falar. P – É uma festa?

R - É uma festa típica da região em que pára. A cidade simplesmente pára. O meu filho resolveu nascer nesse dia. Ai cadê a médica do meu filho? Estava acompanhando o Círio. E estava passando da hora de nascer, da hora de nascer, da hora de nascer. Eu sei que minha esposa estava sentindo muitas dores. E foi aquela coisa toda, eu sei que teve que ter um outro médico lá que por um acaso estava no hospital que nós tivemos que autorizá-lo a fazer o parto. Porque ele não se responsabilizaria. Então meu filho passou da hora de nascer. Então ele engoliu mecônio, aquela coisa toda. E foi direto para uma UTI. E passou 15 dias em uma UTI. P – E você tendo que coincidir esse momento difícil com o trabalho.

R - É esse momento ele tipo assim, eu estava totalmente voltado para a empresa. E aí eu me deparei com essa situação. E foi um momento que marcou muito. Logo essa minha entrada. Por quê? Porque as pessoas que ali estavam no Aché elas foram completamente, elas se voltaram muito elas entenderam muito a situação que estava acontecendo comigo. Então tipo assim, não que aliviaram aquilo que era para ter sido feito. Mas eles em muitos momentos eles tipo assim: “Não, vai lá. Vê teu filho.” Eles tipo assim: “Olha, estuda.” As provas foram, não foram mais fáceis, mas foram mais, entendeu? Eu tive uma nova oportunidade de fazer algumas avaliações que eu não me saí bem depois dessa época. E isso daí realmente me estimulou muito. Porque eu falei: “É uma empresa que não tem como, a gente tem que abraçar.” E depois disso eu procurei fazer sempre o melhor. Sempre o melhor dentro da empresa para poder realmente, sabe, até em forma de agradecimento a tudo aquilo que eu passei dentro da empresa. E as pessoas que ali estavam com o comando da empresa ter entendido esse lado. P – E aí você começou a trabalhar em que área?

R - É eu comecei a trabalhar propagando no centro de Belém. E foi uma área que praticamente englobava nessa época, centro de Belém, equivale hoje a uns dois setores. Então a gente trabalhava com aquela pasta, propagando, divulgando os produtos do Aché. E sempre muito assim, entendeu, depois que eu passei essa minha época de timidez eu fui uma pessoa que me destacava nessa de ser muito rápido. Eu não gostava de ficar parado, esperando. Eu já tinha que estar ali, aqui. Porque o nosso trabalho é esse dinamismo. Você tem que estar aqui no consultório, você sai vai para outro. E eu sempre tive esse negócio de ser muito assim ligeiro. Eu tinha até um apelido na época de pasta. P – Qual era?

R - Que era um apelido de Ligeirinho. “Olha, lá vem o Ligeirinho.” Por quê? Porque eu já queria estar aqui, estar ali, estar aqui. Por quê? Porque a gente tinha esse negócio de ter uma média de médico para visitar. Então eu sempre fui assim bem dinâmico nesse aspecto. P – E você não ficou muito tempo como propagandista, já acabou recebendo uma promoção?

R - É, eu graças a Deus, pelo trabalho que eu desenvolvi tanto na Nestlé – eu com um ano e meio de Nestlé eu já era um promotor sênior. E tinha pessoas lá de 3 anos, 3 anos e meio que ainda não tinha essa nomenclatura. E isso daí foi graças ao trabalho que eu prestava. Eu sempre fui uma pessoa que me dediquei muito ao meu trabalho, muito mesmo. E no Aché não foi diferente. Então eu procurava observar os bons, observar

aqueles pessoas que estavam com afinco trabalhando. Eu sempre me guiei pelos bons. E nessa área, nesse aspecto eu sempre procurei me desenvolver. Se eu tinha uma dificuldade, procurava realmente fazer algo para poder suprir essa necessidade e para poder me destacar em relação aos demais. Então eu sempre fui assim. Isso é uma coisa que já vem de berço. Meu pai me ensinou isso, entendeu? E ele sempre falava: “Se você quer fazer uma coisa você faça bem feito. Não interessa o que seja. Se é varrer um chão, se é fazer o que for. Mas faça bem feito. Da melhor forma possível.” Então eu fui criando o meu espaço dentro da equipe. E isso daí foi me dando realmente um respaldo muito grande. Porque quando existiu a oportunidade da promoção eu disputei com outras pessoas de um igual nível. Só que eu sabia que tinha capacidade, do que eu vinha desenvolvendo e achava que tinha condições de assumir uma posição a mais na empresa e foi isso o que aconteceu. P – Você acabou assumindo que cargo depois de propagandista?

R - De propagandista eu assumi o cargo de supervisor. P – Tá.

R - Antes disso é bom a gente só lembrar que eu fiz parte de Projeto Talentos. É um projeto que teve em São Paulo e que era dado esse mérito de se ir a São Paulo de fazer o curso de talentos quem realmente já era um destaque nas filiais. Quem realmente já conseguia atingir os números, atingir os objetivos e quem já fazia por onde. Então você ia a São Paulo, fazia o curso. E aquilo já por você fazer o curso de talentos, se qualificava a realmente estar concorrendo a uma promoção caso houvesse. Então, existiram outros talentos, tinha sido a nomenclatura talentos e na época que apareceu a oportunidade eu concorri com mais três pessoas e consegui ficar com essa promoção. Eu era o mais novo de todos. P – Você se lembra desse curso assim? Quantas pessoas tinham?

R - Ah, eram 32 pessoas fazendo esse curso lá. P – Do Brasil inteiro?

R - Do Brasil inteiro. Era do Brasil inteiro. Eu acho que esse curso era o tipo da coisa, nós tínhamos que atingir uma média. Nós tínhamos que conseguir atingir um objetivo lá. Até porque nós estávamos sendo observados pelo Márcio, pelo pessoal de São Paulo, pelos diretores. Então quer dizer, ali é como se fosse assim: você não podia errar. Você tinha que fazer tudo certinho. Você tinha que estar bem preparado. Mas só que sempre tinha aquele lado de nervosismo. Porque você estava ali em uma situação diferenciada do seu ambiente natural de trabalho. Mas foi muito bom, foi muito proveitoso. A gente já conseguiu realmente ter um contato com a própria empresa maior. Porque quando você vai ali em São Paulo você se encanta. P – É isso que eu ia te perguntar: qual é a impressão sobre o Aché? A fábrica?

R - A gente fica encantado. Porque eu já fui no Aché quatro vezes. E a cada vez que eu vou a São Paulo, que eu conheço, que eu vou a fábrica, a gente vê assim uma coisa completamente mudada. Diferente. “Isso já está assim?” Quer dizer, a cada vez que nós vamos lá nós temos uma noção assim, de póxa, uma exatidão do que é a empresa que a gente trabalha, né? Muito legal. P – E da responsabilidade?

R - E a responsabilidade. Obviamente quando a gente conhece um pouquinho da história da empresa, aliás a gente conhece a história da empresa então a gente sabe que é uma história bonita. A gente sabe que tem um início, entendeu? E que foi difícil. Que não foi fácil para quem começou. E isso tudo a gente poder hoje estar dentro. Fazendo parte dessa história. E poder dar continuidade a essa história. Para mim é tipo assim, eu prezo pelo que eu faço, entendeu? P – Sim

R - Pelo que eu sei do Aché. P – E você saiu de propagandista, fez o curso de talentos, se destacou e acabou assumindo um outro cargo que foi supervisor?

R - Supervisor. Foi. E na supervisão a gente eu já me deparei com algumas situações difíceis porque quando você passa ao comando de uma equipe não é a mesma coisa que você estar na equipe. Você passa realmente a estar no controle. E como eu sempre prezei pelo certo, sempre prezei pelo trabalho, sempre prezei realmente pelo bom andamento das coisas a gente sempre se depara com aquelas pessoas que a gente vê que não quer nada com nada. Ou que dificultam as coisas. Ou que estão sempre querendo colocar dificuldade para se fazer ou para se realizar uma atividade. E nesse momento eu não sei se eram favoráveis a minha equipe que eu recebesse a minha promoção – eram favoráveis a promoção de outro que era mais antigo do que eu. E sempre fica aquela coisa. E aí nós tivemos que fazer algumas alterações na equipe, tivemos que, sabe? Então foi um momento difícil. Eu tive que crescer profissionalmente também nessa área. Graças também a orientação que tive. Eu tive boa orientação. Então acho que eu consegui me destacar nessa função. Só que aí é aquela história. A gente já começa a se preparar, a gente não quer parar onde nós estamos, a gente quer se preparar, a gente quer continuar se preparando para poder ir mais para frente. Mas já começa a entrar em um campo que existe uma concorrência maior, ou seja, as oportunidades não são como eram de propagandista para supervisor. Mas a gente está continuando, estamos fazendo o melhor trabalho. P – E campanhas marcantes nesse período?

R - Ah, existiram muitas. Eu lembro que nessa época nós lançávamos muitos produtos. E a cada produto que nós lançávamos nós íamos para campo. Nós fazíamos todo um preparativo. Nós criávamos algo diferenciado para as reuniões. Para fazer aquele, aquele algo a mais daquilo que o marketing idealizava. Eu tenho até algumas fotos que eu deixei para você... P – Eu queria que você desse algum exemplo de uma dessas iniciativas.

R - É, nós tivemos uma iniciativa, nós relançamos um produto chamado Novocilin. E o que é que nós vamos fazer para a abertura, para motivar a equipe? Para deixar a equipe bem, sabe, bem afoita mesmo para poder chegar no campo e falar para o médico dessa nova apresentação desse produto? E aí nós criamos uma abertura diferenciada. Nós fizemos um personagem para o Novocilin e que era o Super-Novocilin. Nós criamos esse personagem. E eu me fantasiei como se fosse um Super-Homem. Só que colocamos o símbolo super, o SN. Super-Novocilin. E aí todo mundo esperava uma reunião diferente, uma abertura diferente, né? Dentro dos padrões que sempre foram. Aí viram que o salão já estava de forma diferenciada nesse dia, a equipe. Quando eu abri a reunião, que eu vim de trás assim, voando: “Super-Novocilin.” Então foi uma coisa assim que marcou muito, viu, o lançamento nosso na filial. E foi uma história inclusive criada, um personagem. E que isso marcou. Marcou porque é algo a mais que a gente faz. É algo que a gente realmente compra a ideia da empresa em poder levar aquele produto para o médico. Em poder mostrar que aquele produto tem um diferencial competitivo e que realmente tem condições de estar em primeira escolha no receituário do médico.

Então nós compramos essas idéias. P – Isso também motiva a equipe?

R - Além de motivar muito a equipe, é hoje eu diria que 80% da equipe é motivação. Se a equipe está motivada ela derruba uma parede assim sem nem olhar para trás. Ela vai passando e vai derrubando. Porque a própria motivação faz isso. Quando um homem está motivado ele consegue atingir resultados excelentes. P – E nesse período você passa a ter uma equipe que envolve que lugares? Outros estados além do Pará?

R - Isso. Logo que eu assumi a supervisão eram dois supervisores na minha época. Então nós atuávamos no Pará todo. No Amapá resumindo-se a cidade de Macapá. E parte do Maranhão que seria Imperatriz, Açailândia. Nessa época era um pouquinho do de Goiás. Agora que já dividiram o Estado. Na época um pouquinho de Goiás nós pegávamos também P – Você podia estar descrevendo um pouco essa região como é?

R - É o Pará é uma região geográfica muito grande. Então os meios de locomoção ali são os mais diversos possíveis. Nós viajamos de carro. Nós temos locais que nós temos que ir de avião, não tem jeito. Tem lugar que nós temos que atravessar de balsa. Ou seja, carro entra sobe na balsa e atravessa uma hora um rio, uma, uma, no caso como é que eu posso falar? A baía, atravessa-se a baía. E alguns locais a gente viaja de barco mesmo. Você vai, deixa o seu carro no ancoradouro, que chama. Pega o barco, viaja a noite inteira de barco. Aí visita-se o médico daquela cidade. Passa-se o dia visitando. E a noite pega-se o mesmo barco e volta. Ou seja, você dorme dentro do barco. Onde existe uns camarotes apertadinhos. Você deitou ali você não pode se mexer. Porque se você mexer você cai. (riso). Ou então você tem a opção da rede. Só que na rede é onde fica todo mundo, então é um pouquinho assim apertado. P – E tem muito mosquito nesses lugares?

R - Ah, tem, tem. Tem muito. Há épocas em que realmente é muito difícil. Ou você dorme ou você fica se abanando de mosquito. Mas tem um ventiladorzinho no camarote. Só que dormem quatro, né? Um camarote pequenininho que são quatro ali dormindo. P – E os propagandistas do Aché vão para esses lugares porque vale a pena?

R - É, são cidades por exemplo que o médico não tem outra forma de se atualizar se não fomos nós para levamos essas informações científicas dos medicamentos a eles. Então eles são muito gratos a isso. E são médicos que às vezes a região, a cidade em si ela gira em torno de 30 mil pessoas. É pouca coisa. Só que a região, a micro-região é coisa de 100 mil pessoas que está ali, que faz parte daquela micro região. Então quando a gente analisa as vendas desses locais é completamente factível a gente ter ou, a gente ter esse esforço para ir visitar, essas cidades. P – Os outros laboratórios fazem isso?

R - Pouquíssimos. Poucos. São muito poucos mesmo. A gente conta no dedo. alguns não fazem. Alguns locais são exclusividade nossa, podemos dizer. Mas hoje eles já puderam realmente atentar esses detalhes, então alguns laboratórios pequenos estão fazendo essa região. Porque eles sabem que o médico é um médico diferenciado. Por mais que o produto não seja um produto top igual digamos o nosso. Produto de grandes laboratórios. São produtos não tão conhecidos. Mas pelo fato dele ir lá, o médico acaba realmente ajudando. Prescrevendo os produtos. Mas são poucos laboratórios. Os grandes laboratórios não vão. Em algumas regiões só vai o Aché mesmo e alguns pequenos laboratórios. P – E hoje como gerente de divisional você ainda viaja bastante?

R - Viajo. Eu faço ainda todo o Pará. Hoje eu voltei a fazer a área que eu fazia quando eu iniciei como supervisor. Com exceção do Estado do Tocantins que agora realmente eu não faço. É só parte do Maranhão, ou seja, só Imperatriz e Açailândia. Todo o Pará. Santarém, Marabá, Tucuruí, Redenção. E do Amapá. Mas só que o Amapá se resume a Macapá. Só a capital. E essas localidades todas eu faço. P – Histórias curiosas nessas viagens? Comunidades diferentes? Ribeirinhas, indígenas?

R - É, exato. Tem uma história, inclusive ela não é tão antiga. É recente. Que nós fazemos uma cidade chamada Redenção. E para viajar para lá você pega um trecho de estrada – que lá é estrada de chão, de terra – só que essa estrada em época de chuva ela fica muito ruim. E alguns locais você tem que ter um desvio. E esses desvios às vezes eles entram em tribos indígenas. E eu achei um fato curioso. Eu não fiz parte dessa viagem nesse dia. Que meu propagandista ele relatou essa história. Mas ele falou que estava sendo perigoso viajar por essa região, por isso, isso, isso. E o fato foi que em um desses desvios que ele fez, ele tinha que pagar um pedágio para um índio para poder passar. Porque se ele não pagasse, ou ele pagava o pedágio ou ele tinha que comprar alguma daquelas, é daquilo que eles vendiam, né? Que eles realmente fabricavam e que eles vendiam. Tinha que comprar alguma coisa deles ou tinha que pagar um pedágio. Porque senão, não passava. E eles eram realmente assim. Não tinha jeito. Eram cinco reais que você tinha que pagar ou comprar algum material deles. Para poder passar e dar seqüência à viagem. Então são algumas dessas histórias assim que realmente são marcantes. Porque isso tudo? Para poder chegar ao médico, para poder levar nossas amostras, levar nossa... Agora existe também a parte do perigo. É uma região que existe muito, essa região principalmente o sul do Pará, ela é uma região muito perigosa. Por isso existem sempre dois propagandistas viajando juntos. Eles sempre vão juntos e voltam, entendeu, não... P – Perigosa em que sentido?

R - Perigosa em termos de assalto. De assalto mesmo. É muita quadrilha. Inclusive um propagandista meu agora recente ele até teve que alterar o roteiro dele. Ou seja, a gente teve que acrescentar mais quilometragem para poder realmente passar por um local mais tranquilo para não ir por onde estava tendo assalto de manhã, de tarde, de noite. Então às vezes eles tem que sacrificar mais. Eles andam em torno de 1300 quilômetros por semana. Tem semana que eles rodam isso mais ou menos, em torno de 1000. P – Então eles ficam bastante tempo fora de casa?

R - É, eu tenho um propagandista que ele passa 4 dias na sede de origem dele. Dos 20 dias úteis que nós temos, no ciclo que nós chamamos, 4 dias ele passa na sede. O resto ele passa viajando. Às vezes ele chega em casa a esposa dele: “Ué, meu marido chegando.” Até confunde um pouquinho: “Ô papai. Ah, não é papai.” É realmente muito tempo viajando. P – E você que conheceu propagandistas de outros lugares, você veio para São Paulo, propagandistas do Brasil inteiro. Você acha que os da região Norte têm um diferencial?

R - É, eu vejo que os propagandistas de São Paulo, tipo assim, eu acho que eles são muito certinhos. Muito técnicos. Aquela área mesmo, entendeu? Eles são muito ali. Os daqui eles já são mais, eu pelo menos eu vejo isso o pouco que eu conheço também. São mais, o que é que eu

poderia falar? Não posso falar criativo porque eles também de lá são criativos. Mas existe assim uma pitadinha de algo que os daqui conseguem fazer assim a mais do que, eu não sei por quê. Lá eu tive a idéia do que eu vi, né? Mas eu acho, eu diria que os daqui, eu não... P – Talvez porque enfrentam mais dificuldades?

R - Enfrentam mais dificuldades. P – Mais distâncias.

R - E os próprios médicos, eu diria que os próprios médicos da nossa região tirando as capitais, o nosso interior ele é bem diferente do interior de lá dos interiores de lá. Eu acho que os interiores daqui eles são mais carentes. Principalmente o médico carente das informações. Lá, por mais que seja interior, mas eles estão ali do lado de São Paulo, do lado das capitais. São próximos de se chegar a qualquer local que você está, no primeiro mundo, digamos assim. Aqui não, mesmo que você se locomova é uma região de difícil acesso. Então nós somos fundamentais para a classe médica. P – Você ainda se considera um propagandista?

R - Sem dúvida. Sem dúvida. Às vezes a gente fica pensando: “Pô, o que a gente não faz é propaganda, né?” Porque até o ano passado como supervisor nós podíamos propagar. Pegar um médico especial fazer um trabalho diferenciado. Só que na verdade acaba não sendo mais função nossa. É função do propagandista. E esse ano não. Esse ano nós não podemos mais fazer isso. Então esse fato, quando a gente é propagandista a gente é propagandista para sempre. Principalmente porque eu acho que esse dom, eu sempre falo que a nossa propaganda é a melhor propaganda que existe. Porque é a única propaganda que é feita olho no olho. Que você já tem um resultado de imediato dela. Algumas propagandas que você vê, você coloca na televisão, você coloca na mídia e você não sabe o resultado daquilo. A nossa propaganda não. é a única propaganda que você pode de imediato já ter uma apuração do resultado. Então a melhor coisa que existe é você fazer a propaganda e você já ver o médico prescrevendo o teu produto. Então isso realmente que é o encanto do nosso trabalho. Que eu poderia dizer assim P – E que perspectivas você vê para o futuro? Para você, para o Aché?

R - Olha, eu acho que a empresa ela é uma empresa maravilhosa. Uma empresa que demonstrou através desse período, desse pouco período que tem no mercado frente aos nossos concorrentes, são empresas multinacionais. Empresas que já estão a mais tempo mas que o Aché não deixa nada a desejar a essas empresas. Então eu vejo que essa empresa ela tem tudo para continuar sendo o que é e para realmente atingir, galgar coisas muito maiores. E eu acredito plenamente: a nossa equipe ela é diferenciada. Ela é uma equipe que valoriza muito, entendeu? É uma equipe diferenciada das concorrentes. Concorrentes às vezes a gente ouve comentários e às vezes existe a insatisfação. Existe, ou falam isso ou falam aquilo. E no Aché não ocorre isso. Ou o mínimo possível. Então as perspectivas são as melhores possíveis. Com certeza absoluta. P – E para finalizar eu queria saber o que você achou de ter contado um pouquinho da tua história?

R - É, inédito isso. E diferenciado. Talvez eu não tenha preparado nada assim: “Ah, eu vou falar isso, vou falar aquilo.” Eu falei: “Não, deixa eu falar o que me for perguntado?” Mas eu achei excelente. Eu achei formidável você poder relatar aquilo que de repente muitas pessoas não sabem. Muitas pessoas não convivem. Não têm idéia do que seja, o que é?. Ou como foi ou como é? E quando a gente faz isso a gente consegue levar a mensagem, a informação para mais pessoas. P – Com certeza. Obrigadíssimo.

R - Obrigado a você.