

MUSEU DA PESSOA

História

O Laboratório Aché na minha Vida.

História de: [Depoimento de Humberto Luiz](#)

Autor: [Kathleen Loureiro Reis](#)

Publicado em: 21/07/2021

Sinopse

Humberto Luiz é nascido na cidade de Rio Negro, no Paraná. Morou também em Curitiba e depois no Espírito Santo. Foi aí que começou a trabalhar, e trabalhou em vários lugares. Porém, foi a indústria farmacêutica que conquistou seu coração. Depois de um convite da empresa, mudou-se para o Rio de Janeiro, e começou a trabalhar na Aché, onde ama muito o que faz. Essa empresa colaborou na sua realização profissional e pessoal.

Tags

- [filhos](#)
- [estratégia](#)
- [mercado](#)
- [mudança](#)
- [empresa](#)
- [laboratório](#)
- [farmácia](#)
- [indústria farmacêutica](#)
- [trabalho](#)
- [família](#)
- [médicos](#)
- [Aché](#)
- [profissão](#)

História completa

Projeto Aché

Realização museu da pessoa

Depoimento de Humberto Luiz

Entrevistado por Débora Santos

Mangaratiba 30 abril de 2002

Mangaratiba 022

Transcrito por Leandro S. Motta

Revisado por Sâmmya Dias.

P/1- Queria que você falasse o seu nome completo, sua data de nascimento e local.

R- O meu nome é (Humberto Luiz?) _____, eu nasci no dia oito de junho de 1967 na cidade de Rio Negro, estado do Paraná.

P/1- E como é que você entrou na profissão?

R- Se eu for contar tudo... Eu vou resumir: é que quando eu tinha 13 anos eu morava em Curitiba, aí o meu pai recebeu uma proposta para trabalhar no Espírito Santo, eu fui para lá quando eu tinha 13 anos, morar em Vila Velha no Espírito Santo. Trabalhei em várias empresas, fui bancário, trabalhei na siderúrgica de Tubarão, trabalhei com calçados Samello de Franca. Quando surgiu uma oportunidade naquela época, eu fui iniciar justamente num laboratório menor que era a Marjan Farma, de São Paulo, eu comecei a trabalhar nesse laboratório. Foi nesse período que eu ingressei na atividade de propagandista, em meados de 1996.

P/1- E no Aché?

R- No Aché a minha história é o seguinte. Eu vou até contar um pouquinho da história _____ que eu acho que é uma coisa importante, que foi justamente através do Aché que ele me deu essa oportunidade. Porque eu trabalhava no Espírito Santo, por esse laboratório menor, pela Marjan Farma. Eu trabalhei seis meses lá, quando eles resolveram encerrar as atividades e me convidaram para vir para o Rio de Janeiro. Eu aceitei a proposta deles e vim trabalhar para o Rio, só que a minha família ficou morando em Vila Velha durante um ano, foi quando durante seis meses eu trabalhando nesse pequeno laboratório eu recebi uma proposta do Aché para ingressar em 15 de julho de 1998. Foi aí que eu pude trazer a família para cá, para junto. Foi à oportunidade que a empresa me deu. Melhorou as minhas condições de vida e justamente por foi isso eu trouxe toda família.

P/1- Você deve ser uma exceção, que você não é o _____ na verdade no propagandista.

R- Não, não justamente eu já tinha trabalhado um ano e vou fazer agora quatro anos de Aché.

P/1- Era diferente como você trabalhava, ou a posição do outro laboratório para esse que você está?

R- Sem dúvida. Dentro do Aché, um laboratório de ponta, um laboratório que há uma estrutura organizacional da empresa também que faz com que agente fique sempre empolgado, vista a camisa da empresa e é oportunidade. A minha vida era assim: todo o final de semana eu voltava para Vitória, para ver a minha filha que eu tinha naquela época de quatro anos, um ano eu não vi ela crescer porque só final de semana eu ia para lá. Depois, veio o outro meu filho que é o Enzo, que hoje ele já tem quatro anos, assim que ele nasceu ele veio para o Rio, aí eu pude trazê-lo. Então é por isso que eu estou contando essa história. O Aché foi o que me deu toda a vontade de continuar trabalhando mais pela empresa por isso, porque é uma oportunidade que eu pude trazer a família, estar com eles aqui, porque se fosse pelo outro laboratório, infelizmente eu não sei aonde que eu poderia estar.

P/1- Você tem... Você veio para cá, você sempre ficou em Copacabana?

R- Não, trabalhei antes de Copacabana, Copacabana eu estou recente lá desde essa nova modificação na empresa. Eu estou desde do início do ano, desde do dia 26 de janeiro, mas fiz três anos e meio em Ipanema e Leblon.

P/1- Tem diferença de Ipanema para Copacabana?

R- Não tem tanta diferença tanto Copacabana, Ipanema e Leblon. Tem os professores também. São setores como o pessoal sempre diz, mais difíceis de você trabalhar. Às vezes tem muito professor, médicos fechados que você tem dificuldade, mas acaba que com o tempo você acaba se adaptando a um mercado, aquele mercado. Então a gente, como se diz, tira de letra, é fácil.

P/1- Eu queria só que você falasse o que é essa dificuldade desses espaços que todo mundo fala. Ele ser mais fechado?

R- O médico impõe muita dificuldade que às vezes na concorrência às pessoas até desistem. Você tem horário para falar com o médico, você fica no corredor, é um exemplo que a gente brinca. Às vezes chega a madame lá com cachorrinho, ela entra dentro do consultório, a gente tem que ficar esperando o médico do lado de fora, mas isso acho que você consegue, você vai se adaptando. O ser humano, a grande vantagem, é essa você consegue se adaptar, e na nossa profissão a gente está ali, da mesma forma que a gente vai visitar aquele médico bacana, a gente chega do mesmo jeito naquele médico que às vezes nos trata de um jeito diferente um pouquinho.

P/1- E nesse corredor você encontra outros propagandistas?

R- Tem vários colegas que a gente fica ali, todo mundo aguardando o médico, às vezes a gente chega lá, fica "Daqui a pouco o médico vem", a gente fica lá meia hora esperando o médico fala: "Hoje eu não vou atender mais propaganda". Aí você vai embora, vai visitar outro médico, e no mês que vem estamos lá visitando.

P/1- Você não tem que ter uma regularidade? Visita na segunda, se você não consegue, volta na terça para falar com ele?

R- É, eu posso voltar no outro dia para falar com ele. Se não conseguir neste dia, volta no outro. Ainda mais quando é um médico importante, justamente você não pode deixar de falar com ele.

P/1- E você assim, vocês vão uma vez... Para tentar entender um pouco, você vai uma vez. Depois, você tem um retorno, durante um mês você volta duas vezes ou você volta de trinta em trinta dias?

R- Hoje pelo novo sistema da empresa, você tem os médicos potenciais: você justamente visita a cada 15 dias, depois você volta nele, é o médico classe A. você fala na primeira semana e a partir da terceira semana você pode visitar ele. Então geralmente você volta a visitar esse médico.

P/1- Você tem algum produto, alguma campanha que você se identifica, que você acha que sabe combina com você de você estar falando?

R- Não, porque nesse período de quatro anos já mudaram vários produtos, essa linha que eu estou atualmente, linha três, é justamente uma linha que praticamente mudaram quase todos meus produtos. Então a gente é aquela história: a gente está vestindo a camisa da empresa, a gente quer que tanto da minha linha quanto da linha dos outros colegas, todo mundo venda bem os produtos, porque a gente faz parte só de uma empresa. Então a gente está buscando justamente um todo. Então eu não fico "Ah gostaria de estar nessa linha". Eu acho que eu estou trabalhando, a gente está ali justamente para buscar uma coisa: o cerceamento da empresa.

P/1- Você falou assim que você mudou já quase quatro vezes, fora isso você tem os médicos, os nomes das secretarias. Você tem alguma técnica para estar decorando, que dizer, decorando e não aguardando esses nomes?

R- Não, até que graças a Deus nesse ponto, até na minha equipe o pessoal brinca muito comigo fala assim: "Ah sua memória!". Eu tenho facilidade para guardar as coisas, essa é a grande... Número de telefone, qualquer coisa sempre tive muita facilidade de guardar. Então eu não tenho, não utilizo nenhum tipo de técnica. Graças a Deus nesse ponto eu não preciso e com o tempo que você vai, no caso, três anos de Ipanema que eu fazia lá, Ipanema, Leblon eu já conhecia praticamente os horários que a concorrência vinha: "Você sabe esse horário?". O horário do médico, eu não precisava ficar olhando nada disso, que eu já conhecia bem o setor. Para você ter uma idéia três meses que eu estou hoje em Copacabana, eu já estou assim conhecendo bem o setor mais de 50% já guardei os horários do atendimento do médico e tudo.

P/1- E mesmo assim essa mudança provavelmente era um outro propagandista que fazia esse caminho. Você sempre tem que se identificar de novo dizer quem você?

R- É, momentaneamente sim, porque o médico, quando você trabalhava num setor já há três anos e meio, você já tinha um relacionamento diferente. O médico já conhecia, chamava você pelo nome. Agora que você está assim tem que estar... A cada visita a gente da propaganda, você se identifica, fala o nome do laboratório e o seu nome, todo mês. Se são 12 visitas no ano são 12 vezes que você se apresenta: "(Humberto?), do laboratório Aché".

P/1- Como tem alguns remédios que vamos dizer tenham muito tempo o Aldomet que o pessoal andou citando. Sempre é a mesma forma de você falar ou você...

R- Na verdade a gente tenta inovar, você sempre tem que criar uma propaganda sempre diferenciada. Exemplo que a gente dá às vezes, põe vem _____ com alguma idéia para você melhorar aquilo, às vezes você pega uma bula do medicamento dá uma lida ali, alguma outra indicação que você falou, para não ficar aquela coisa muito assim, o médico "Lá vem esse propagandista falar a mesma coisa, é a décima propaganda no ano, ele vem a mesma coisa". Então você procura inovar, trazer uma ou outra informação, alguma coisa diferente. Até a gente faz uma coisa que tem passado, que eu tenho feito muito, que hoje você tem um mercado muito competitivo, então você procura buscar outros meios de você conquistar a simpatia do médico por você e o receituário dos seus produtos. Eu procuro, às vezes a médica está precisando de um remédio, eu pergunto: "Dr. que remédio é esse que você está precisando?", "Ah, um remédio do laboratório tal", "Manda pra mim em um papel que eu vou conseguir para o Dr.". Aí eu procuro já entrar em contato com o colega, até brinco com o colega "Ah arruma um remédio para o meu tio", "Não, para o seu tio eu vou dar três meses de tratamento". No outro dia eu vou lá e levo para o médico. Isso marca muito para o médico, é uma coisa que realmente você conquista muito o médico e que a gente procura fazer.

P/1- Quando você fica na sala, às vezes de espera. Você consegue ter uma relação de empatia com os próprios pacientes?

R- Sem dúvida. A coisa que eu mais faço é isso aí, o pessoal até fala “Humberto você fala demais, não é não”. Acredito que você tem que respeitar o paciente, ele está ali para ser atendido. Eu acredito que você tem que chegar no consultório, você tem que começar a fazer a sua política, conversar para que as vezes o paciente quando ele vê... A primeira impressão que ele vê você chegando no consultório ele pega assim já olha, já fecha a cara “Lá vem esses propagandista, já vão atrapalhar meu horário o médico já está atrasado”. Ai o que acontece, você acaba se envolvendo falando de política, que você vai votar para presidente tudo isso, acaba que a pessoa entra, você começa a bater papo, quando o médico vem e chama, já aconteceu caso de uma senhora o médico vem: “Por gentileza dona Maria.” A hora que ela foi entrar ela falou: “ Não Dr., atende o rapaz.” Porque eu já estava conversando com ela, a gente ficou batendo papo “Eles são rápidos”. Ela falava então, ele vai, atende você e a paciente fica tranquila, não fica aborrecida. Eu acho que eu sempre procurei fazer isso, conversar com todo mundo. Não chegar como alguns colegas da concorrência chegam às vezes, eles pegam e não falam, não dão bom dia, sentam e colocam a pasta ali no canto e acabou, quem está ali não é ninguém. A gente procura fazer para mostrar o que é o propagandista, o que ele é, porque às vezes tem muita gente que tem impressão “Nossa propagandista aquele vendedor que vem aqui para...” você tem que mostrar o outro lado, para procurar fazer com que as pessoas entendam que é uma profissão, que você tem família, pra você justamente mudar um pouco aquela imagem que o paciente tem da classe de propagandista.

P/1- Você falou mais ou menos o que te agrada no Aché, mas você teria mais alguma coisa para estar colocando?

R- É o que eu tenho, porque no meu depoimento justamente o que eu quis te falar foi justamente como que eu entrei no Aché, a oportunidade que a empresa me deu e que pode conciliar justamente trazer minha família para o Rio de Janeiro, estou morando há quatro anos. Em relação à empresa eu sempre fui um propagandista que eu gosto do Aché, gosto da empresa, visto a camisa e luto se tiver que brigar. Às vezes aqueles debates que existem na concorrência que os laboratórios... Procuo defender, mostrar que a nossa chance é em um laboratório 100% brasileiro, nós somos brasileiros, temos que defender aquilo que é nosso. Então eu sempre procuro, gosto da empresa e sempre visto a camisa. E estou aí se Deus quiser para muitos e muitos anos.

P/1- O que você achou de ter contado a sua história que agora ficou eternizada, o que você achou de ter contado...

R- Super bacana, é uma oportunidade que deram para gente de relatar o momento, o que fez justamente isso, eu vim contar a minha história de como eu entrei no Aché, o que ele me proporcionou é uma coisa super bacana, eu acredito, que vai ficar registrado na empresa nesses 35 anos que a ela tem. Já vai fazer esse ano 36 anos, é uma coisa muito bacana sem dúvida, para quem sabe as pessoas que passaram aqui vão estar vendo nossos depoimentos e com isso pode até ajudar num futuro melhor para a empresa, é justamente isso, vai ficar uma coisa registrada.

P/1- Nós agradecemos, se você tiver você vai continuar trabalhando, vai ter algumas histórias, mais alguma coisa se você quiser, é só mandar pelo site para gente. Nós agradecemos, fotografia também se tiver alguma fotografia você no seu carro.

R- Obrigado.