

# MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

*Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.*

Memória Viva AmBev (AMBEV)

## A importância da memória

História de [Daniel de Almeida Pires](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 24/11/2006

---

P – Bom dia, Daniel.

R – Bom dia.

P – Você poderia falar o seu nome completo, data e local de nascimento?

R – O meu nome é Daniel de Almeida Pires. Eu nasci em Recife mesmo, em Pernambuco. Nasci em 11/10/76.

P – E quando você entrou na companhia, na AmBev?

R – Eu entrei em fevereiro de 2002.

P – E como que foi a sua chegada? Você já conhecia? Conhecia alguém que trabalhava?

R – Eu conhecia algumas pessoas da companhia que me convidaram pra vir trabalhar aqui. Eu estava em outra empresa, em outro mercado diferente, me convidaram pra vir trabalhar na AmBev. Sempre tive boas referências da companhia, tive uma puta expectativa de entrar aqui na companhia, e tive essa oportunidade. Entrei como Supervisor de Distribuição, aqui em Recife mesmo, pra tocar a parte de distribuição no CDD Recife.

P – E quando você entrou já era AmBev?

R – Já era AmBev.

P – E quando você entrou aqui era muito diferente da onde você trabalhava? O quê que você sentiu?

R – Eu acho que a grande diferença dos dois ambientes de trabalho que a gente tinha era a informalidade. Lá a gente trabalhava num ambiente totalmente fechado, com terno e gravata, e aqui a gente tem a informalidade \_\_\_\_\_. Então, assim, você não tem portas pra falar com o Diretor, você tem acesso livre a qualquer área, qualquer pessoa, independente da função.

P – E você entrou, tinha algum amigo ou algum parente que já trabalhava?

R – Não. Tinha alguns amigos que me indicaram pra vir pra cá. Não tinha nenhum parente aqui na companhia não. Antes eu procurei saber como era a companhia por dentro porque a gente tem uma imagem de fora da companhia, o que é a AmBev, uma empresa respeitada. Mas aí precisa saber como é dentro, e tive boas referências sim.

P – E seu cargo hoje?

R – Hoje eu estou como Gerente de Operações no CDD Recife.

P – E, Daniel, você podia contar pra gente o quê que é ser Gerente do Regional do CDD Recife? O quê que você faz?

R – Eu sou responsável por toda a parte de ação de logística do CDD, desde a chegada do produto aqui no nosso estoque, que é responsabilidade minha a parte de estocagem dos produtos, a disponibilidade dos produtos e a entrega dos produtos aos clientes. Então \_\_\_\_ rota, quer dizer, são os clientes \_\_\_\_ abertos no mercado, outros clientes chaves que é o rol de serviço lá. São clientes nacionais, Carrefour, Hiper, Wal-Mart, esses clientes.

P – E você aqui distribui pra todo o Recife ou é Pernambuco?

R – Pegamos Recife, uma parte da região metropolitana, vai até o extremo sul de Pernambuco, até a última praia lá que é São José da Coroa Grande, e vai até a parte perto de Itamaracá. É uma outra área, litoral norte, é nosso limitante lá. E entregamos também num cliente chave lá em Petrolina, que são 700 km de Recife.

P – E quais os produtos que vocês distribuem?

R – Todo o mix da companhia. Toda a parte de cerveja, refrigerante, nanque (?), os chás, tudo que a companhia tem pra oferecer a gente está colocando no mercado.

P – E qual é a época que mais sai produto, que fica uma loucura?

R – Dezembro é época de maluco. Eu falo que quem trabalha na companhia tem um quê de maluco pra poder trabalhar aqui dentro. Então dezembro pra gente é muito complicado, pra nossa área de logística, e aqui em Recife o carnaval. Tem um carnaval muito forte, que a companhia patrocina os carnavais de Recife e Olinda, e nós temos que dar toda a estrutura pra poder não deixar faltar cerveja no mercado nesse período de pico. Acho que são os dois principais períodos, junto agora com a Copa do Mundo. Época de eleição também tem picos fortes aqui.

P – E você conhece um pouco da história da companhia, da Brahma? Você já conhecia?

R – Conhecia um pouco só, mas com visão de fora, com visão de mercado mesmo, que foi quando teve a fusão Brahma e Antarctica. Mas conheci mais quando eu entrei na companhia. A gente começa a enxergar um pouco mais a companhia aqui dentro.

P – E assim, dos produtos da AmBev, qual é um produto, você tem um produto que você tem um carinho maior, uma preferência?

R – Eu tenho uma preferência pela Brahma, pela cerveja Brahma. Eu acho que apesar de ser de Recife, o mercado aqui é mais Antarctica e Skol, eu gosto muito da Brahma. Eu acho que é uma cerveja que cai legal em todo mundo aqui.

P – Em Olinda é mais Antarctica e Skol, é isso?

R – Isso. Assim, Olinda e uma parte de Pernambuco todo é mais Antarctica e Skol no mercado. A Brahma seria a nossa terceira marca de preferência aqui. Mas eu, ao contrário do mercado aqui, eu prefiro a Brahma.

P – E como que foi a repercussão quando a AmBev fez a Imbev também? Como que foi aqui isso?

R – Aqui dentro todo mundo ficou preocupado. Assim, preocupado com expectativa, não uma preocupação negativa. Uma preocupação: “Pô, quando é que vai ter uma perspectiva de irmos pra China, de irmos pra Europa?” Fica todo mundo, o nível gerencial já chega e fica querendo questionar quando é que vai ser minha oportunidade lá fora. Eu acho que abre um leque pro funcionário AmBev, agora funcionário ImBev, abre um leque muito grande de oportunidades. A gente pode viajar o mundo, conhecendo, trabalhando outra cultura. A gente precisa conhecer outra cultura. Eu acho que é enriquecedor pro funcionário. É muito interessante essa fusão, foi muito bom pra gente.

P – E de distribuição, o quanto vocês fazem de distribuição? Qual o volume?

R – Olha, vou usar esse mês como base, só pra ter como exemplo. Esse mês aqui, só de cervejas inteiras, que a gente chama de cerveja de garrafa aqui, a gente teve venda de um milhão de dúzias em Recife. Esse número é um número agressivo, um número forte aqui em Recife. É um número desafiador.

P – E vocês têm um concorrente aqui, forte?

R – Temos um concorrente forte aqui em Recife que é a Choca (?), que incomoda, a gente dá umas porradas neles. Mas assim, é um concorrente forte sim no mercado aqui em Recife.

P – E nesse tempo que você está aqui você trabalhou um tempo e saiu e depois voltou, é isso?

R – É. Eu entrei na companhia em 98 e fiquei como Supervisor de Distribuição, depois eu passei um pouco, fui conhecer a estrutura de armazém. Então fui ser Supervisor de Armazém. E depois a companhia me ofereceu o desafio de tocar a operação em Belém do Pará, um mercado completamente diferente, uma região diferente. Fui pra lá, passei nove meses em Belém do Pará, depois fui transferido, fui assumir a gerência em

Fortaleza, já aqui no Nordeste, uma cidade mais parecida com Recife. Eu passei um ano lá em Fortaleza e agora a companhia me ofereceu de volta a vaga de Gerente aqui em Recife. Então aceitei o desafio e voltei pra cá pra resolver o nosso problema aqui.

P – Vocês mudam muito? Tipo assim, você foi pra Belém, depois foi pra Fortaleza e voltou pra Recife. Isso é uma coisa normal dentro da companhia?

R – Isso é assim. Aqui na companhia tem muita mobilidade, principalmente no cargo gerencial. Você começa depois a rodar operações. É uma troca de experiência válida sim porque quem chega enxerga alguns defeitos de quem estava, e acaba virando paisagem (?). Então quem chega enxerga muitos defeitos e vai corrigindo, e você deixa alguns defeitos também na sua operação e a outra pessoa chega e vai corrigindo. Isso para a companhia é muito interessante, e pra gente também é legal porque você conhece outros mercados e abrange mais um pouco.

P – E, Daniel, nesse tempo que você está na companhia, tem alguma coisa que te marcou muito?

R – Eu acho que algumas situações críticas. Eu acho que a gente sempre tem a guardar algumas coisas não ruins, mas que exigiram um pouco mais de atenção. Pra mim acho que o desafio em Belém do Pará pra mim foi complicado. Eu fui passar oito meses lá e peguei duas viagens de transportadora nesse período. Então pra mim tive que ir em carro de som, microfone, falar com a equipe de entrega terceirizada lá. Isso me marcou, achei que pra mim foi uma barreira que eu quebrei. Acho que foi um desafio bastante grande pra mim lá.

P – E você tem alguma coisa assim, uma outra lembrança, sem ser esse desafio, que seja engraçada, algum caso que aconteceu?

R – No dia do meu casamento eu estava de licença pra fazer... estava esperando a minha equipe lá, que a gente estava em Recife, esperando a minha equipe para ir para o casamento, e teve algumas pessoas que não puderam ir no casamento porque teve um problema na operação. Deixaram de ir no casamento porque teve um problema de operação. Quer dizer, é aquele sangue a mais, aquela vontade de trabalhar, que a gente deixa um pouco de lado o pessoal e assume o profissional. E acabaram deixando de ir pro casamento pra poder trabalhar porque teve um problema no dia e extrapolou um pouco. Mas assim, acho que marcou. Mas foi lembrança boa.

P – E na AmBev você sente que ela incentiva os funcionários pra estar crescendo, pra estar...

R – Com certeza. A companhia sempre te dá desafios. Você nunca vai ficar enrolando, acho que a palavra certa. Tem um provérbio do Abraham Lincoln que ele diz: “Você engana a todos por pouco tempo, engana a poucos por todo o tempo, mas não engana a todos pra sempre”. Então aqui na companhia você sempre está sendo testado, está sempre levando desafios, e aí você tem que estar sempre se superando. Isso eu acho que a companhia ensina bastante, sempre estar motivando, desafiando você. Te dá ferramentas pra isso, te dá estrutura pra isso, mas sempre te dá um desafio que às vezes você pensa: “Será que eu vou conseguir?” E você consegue. Acho que isso é legal.

P – E tem alguma propaganda que te marca, que você sempre lembra, que você fala: “Aquele propaganda é...”?

R – Uma que sempre me lembra foi uma que foi logo quando eu entrei na companhia, que é da tartaruga, da Copa de 2002, da tartaruginha indo lá pro Japão. Aquele sempre me vem na cabeça.

P – E, Daniel, como que você vê a companhia estar ouvindo os seus funcionários, estar resgatando a história?

R – Eu acho que é interessante porque entra muita gente, a companhia capta muita gente no mercado, muita gente nova. Tem muita gente entrando na companhia, que ela está crescendo muito. Então às vezes quem chega não tem aquele referencial. Então é importante a gente deixar os depoimentos pra poder quem está chegando escutar um pouco o sucesso da companhia, a história da companhia, pra poder deixar registrado. A pessoa está escutando, tem isso guardado lá na memória de todo mundo.

P – Você quer deixar um recado pros seus colegas ou pra AmBev?

R – Eu queria sim. Eu acho que a companhia tem um potencial e tem um espaço gigantesco pra todo mundo crescer. Então se a pessoa quiser crescer, venha pra companhia, acredite na companhia, que quando você pensar que estiver meio desesperado, aparece uma oportunidade, tem uma chance de você crescer, de você mostrar o seu valor. Então acredite na companhia que você vai crescer.

P – E, Daniel, você queria falar alguma coisa que você lembrou e que a gente não falou ainda, que você acha legal estar falando?

R – Não, eu acho que está tudo já aqui, acho que foi legal o bate-papo.

P – Então nós te agradecemos, obrigada.

R – Obrigado a você também.