

MUSEU DA PESSOA

História

José Alves Pontes

Sinopse

Calo nas mãos - carregando a pasta; produtos - criou rima para o Respexil, Tandrilax, Femme; benefícios - conseguiu comprar casa "mansão Pontana"; caso: propagava produtos de pneumologista para urologista.

Tags

- [saúde](#)

História completa

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

R - José Alves Pontes, sou de Baixo no interior do Ceará.

P - E depois o senhor mudou para...

R - Natal.

P - Quando é que foi essa mudança?

R - Em agosto de 1985.

P - Já foi para trabalhar no Aché, não?

R - Não, eu fui porque meu irmão me convidou. Ele trabalhava na SAS, que é uma seguradora da Caixa Econômica e me convidou para trabalhar com ele. Então, em 1985, eu fui... Aproveitei a oportunidade que eu trabalhava na época com Micheline, é bijouteria, até um... Que tem uma certa segurança e depois eu vim para Natal em 1985 e fiquei com o meu irmão até 1988. De 1988, fui para Fortaleza fazer o curso de bacharel em Teologia. Passei quatro anos, de 1988 a 1991, terminei, fui fazer um estágio na cidade de Cabedelo na Paraíba, passei dois anos e em 1994, retornei para Natal.

P - Sei. A sua intenção ao fazer o curso de Teologia era ministrar ou...

R - Isso, ministrar.

P - Ministrar.

R - Ministrar. Ele é um curso... Ele é autorizado pelo MEC, tanto que após o término, se eu quiser entrar em uma faculdade sem prestar o vestibular, eu posso fazer isso. Existe uma Lei de 1961 que me dá essa permissão.

P - Sei.

R - Mas eu não fiz o curso, pensando em ser uma ponte para a faculdade. Eu fiz para ministrar.

P - E daí então, você termina o curso no Ceará e volta para Natal.

R - E volto para Natal.

P - Aí que foi a sua entrada no Aché, não?

R - Eu fiz os exames no mês de setembro em Natal e no mês de dezembro eles me convidaram... Quer dizer, antes de dezembro, já haviam dito que havia... Tinha sido classificado, que eu estava... Era um dos classificados e quando foi no mês de janeiro de 1995, fui convidado para fazer o curso aqui no Aché.

P - Aí, depois dessa seleção, passado um tempo, você foi admitido?

R - Isso. Quer dizer, eu fiz os testes no mês de setembro e fui admitido em 10 de janeiro de 1995.

P - Você tinha algum contato prévio com o laboratório? Você conhecia, já tinha ouvido falar?

R - Já tinha ouvido falar porque eu tenho um colega que trabalhou no Aché e eu vim para o Aché por intermédio dele. Eu fui indicado por ele.

P - Entrando aqui depois da seleção, como foi o seu primeiro dia de trabalho, você tem essa lembrança?

R - Tenho, tenho uma lembrança. Eu saí com... Era eu e um outro colega que hoje é o meu GD, Boais, e nós ficamos assim, meio apreensivos porque apesar do curso, era o primeiro dia e era a primeira vez que nós iríamos ter contato com a classe médica.

P - E ele também era iniciante?

R - Era iniciante. Nós entramos no mesmo dia, trabalhamos juntos durante dois anos no mesmo carro e conversando com os mesmos médicos. Foi bom porque nós dizemos o seguinte: "Olha, o erro que eu cometer depois, você me corrige e vice-versa." Eu acho que pelo fato desses dois anos ter a companhia do meu GD foi importante para mim e para ele porque estava sempre se corrigindo. Isso foi muito bom.

P - Mas deu nervoso, não?

R - Com certeza. Deu nervoso, deu suor nas mãos. Os dois primeiros médicos foram assim. Depois, a gente começou, digamos assim, dar asas para liberdade e as tensões, elas saíram e realmente começou a caminhar mais... Com mais facilidade.

P - E na sua experiência no Aché tem uma série de utensílios, instrumentos que vocês usam no cotidiano; literatura médica, a pasta, enfim, os meios de transporte, carro, etc. Eu queria que você contasse um pouquinho, resumidamente, como que é isso? Carregar a pasta, como é isso no cotidiano?

R - Era interessante, porque você faz calo nas mãos, pelo fato de você falar com muitas especialidades, você chega num determinado local que tem quatro, cinco especialidades, então para evitar que você fique indo no médico, indo no carro abastecer a pasta, então você já coloca uma certa quantidade que dê para falar com todas essas especialidades. Então, você tem desde comprimidos até líquidos. Então, isso dá um certo peso na pasta. Não incomoda porque a gente tem prazer em fazer isso. A gente não olha para o calo que está nas mãos. Eu acho que o calo que está nas mãos é uma vitória nossa e o que muito ajuda é a literatura. A literatura, ela é, digamos assim, o alicerce para a gente iniciar a nossa conversa com o médico. Se bem que hoje, pelo fato de já ter sete anos no Aché, a literatura ajuda, mas você tem o que se chama de quebra-gelo, ou seja, a literatura. Antigamente, ela servia para ser o quebra-gelo para a sua conversa com o médico. Hoje, pela experiência, ela já não precisa mais, mas ela é importante a partir do momento que você tem o alicerce para falar do produto que você vai propagar para o médico.

P - E hoje, o que você faz para quebrar o gelo?

R - Dependendo da receptividade do médico, você dá um bom dia assim, bem avivado, não é? Ou então, pergunta como é que foi o dia anterior dele, como é que foi o final de semana, se o time dele ganhou, se o time dele perdeu. Tem muito médico que gosta de pescar, pergunta como é que foi a pescaria no final de semana. Outros gostam de colecionar animais, eles perguntam como é que vão os animais. Então, você tem uma série de coisas que facilitam o seu quebra gelo.

P - Certo. E de produtos, o que... Tem algum produto que tem te tocado mais?

R - Tem, tem o Respexil. Logo que eu iniciei no Aché foi um produto assim, que marcou muito, tanto que os médicos, hoje, muitos deles sabem do meu nome, mas preferem me chamar de Respexil do que por Pontes.

P - É?

R - É. Porque você tem o slogan que a empresa, que o pessoal de Marketing dá para você e pela experiência você coloca alguma coisa a mais. No Rio Grande do Norte, se você chegar num médico e perguntar qual o X mais seguro do Brasil, eles já dão o nome de Respexil porque foi uma rima que eu criei. Ou seja, "Respexil é o X mais seguro do Brasil." Isso no tratamento das infecções urinárias. Outro produto também é o Tandrilax, eu acho que o Marketing fez lá na época da Copa, a questão de "costa a costa". Eu acho que o fato de você enfatizar esse nome "costa a costa" com uma tonalidade de voz bem firme, isso ficou gravado também na mente do médico. Outros produtos também que, apesar de não ter o slogan, mas de tanto a gente falar o nome... Por exemplo, o produto Femme, eu lancei esse produto e, às vezes, eu encontrava o médico

no supermercado, eu estava com a minha esposa e eu dizia: “Doutor, essa daqui é a minha Femme.” Então, ele já relacionava ao produto. Então, hoje, apesar de eu estar uns três anos que eu não lido com esse produto, mas o médico, às vezes, diz: “Olha, esse produto para mim marcou você.” E isso para mim é gratificante.

P - E o que mudou nesses anos de Aché, esses anos desde que você entrou até hoje?

R - Mudou muita coisa, a vida social mudou, alguns bens que eu adquiri, porque antes de eu entrar no Aché, eu trabalhava, vendendo jazigo. Eu morava numa casa simples e hoje, graças a Deus, tenho uma casa muito bonita, que eu chamo a minha mansão Pontana, que é a junção do meu nome com o da minha esposa. A minha esposa se chama Ana, Pontes, aí Pontana. Então, digo que é a minha mansão Pontana. E além das amizades que você faz com a classe médica, o poder aquisitivo que você tem de compra e muitos benefícios que nós adquirimos no decorrer desses sete anos.

P - E no próprio andar, na própria administração, organização do Aché, em termos de comportamento de ver..

R - Sim, mudou muito, mudou, mudou. Eu não quero menosprezar jamais aqueles que fizeram o Aché durante 33 anos, eu acho que foi um alicerce muito firme que eles fizeram, por isso o Aché é hoje o maior laboratório da América Latina. Mas, hoje, a gente tem mais liberdade. Uma das coisas que eu gostei muito foi que o “seu” Victor Siauly, na primeira fita que nós assistimos dele, eu acho que no mês de novembro, já que antes nós éramos proibidos de estudarmos, de fazermos faculdade, ele disse que nós não só teríamos a liberdade, como também iria incentivar. Eu acho que se você pára de estudar, você pára no tempo. Ou seja, acaba virando um museu da pessoa. (risos) Porque você, por mais que vislumbre um futuro, você é impedido de participar desse futuro de uma maneira, digamos assim, melhor preparado porque você não tinha... A oportunidade você tinha, só que não era permitido você estudar. E hoje a gente tem mais liberdade. Liberdade também no sentido de você poder usar uma camisa manga curta. Antigamente, nós não podíamos fazer isso. Você está aqui no Nordeste, sabe que aqui o clima não é muito agradável, a não ser esses dias que está chovendo. Mas, você pegar um sol causticante no interior, que eu passei quatro anos fazendo o interior e, além da temperatura, você colocava a mão, o braço de lado de fora do carro, aquela temperatura batendo no teu rosto. Então, você de manga longa, isso trazia um certo desconforto para você, não é? Você chegava no médico todo suado, então você tinha que dar um tempo fora para que o calor pudesse diminuir um pouco e você falar com o médico. Mas, hoje está bem melhor porque alguns colegas já adquiriram o seu carro com ar condicionado, acredito que no final desse ano, por causa do contrato, eu vou estar substituindo o meu por um carro com ar condicionado. Então, a partir dessa nova administração as coisas têm melhorado bastante, tem facilitado. Liberdade, digamos assim que as asas estão sobre nós, porque hoje você tem a liberdade de falar com o seu GD e dispor para ele, aquilo que você acha que, naquele momento, dá errado, que poderia modificar. Então, quando eu converso com o meu GD, que foi esse meu companheiro durante dois anos, eu tenho uma certa liberdade a mais porque eu já tenho um conhecimento com ele. Então, nós conversamos e eu digo para ele o que poderia melhorar e ele aceita isso de bom grado e até tenho levado para a gerência. Depois dessa nova administração, as coisas realmente tem melhorado bastante.

P - E na sua trajetória no Aché, tem alguma história que tenha te marcado? Que você lembre?

R - Sim, eu acho que no meu primeiro ano, no meu segundo ano, eu fui conversar com o urologista, só que nesse mesma sala tinha um pneumologista. Pneumologista saía, entrava um urologista. E eu propaguei para ele os produtos como sendo para pneumologista. Depois... E ele também não disse nada. Perguntei se ele prescrevia aqueles produtos, ele disse que sim. Quer dizer, Decadron Comprimidos, Decadron Nasal. Então, depois eu saí e verifiquei que eu tinha propagado os produtos errados. Como um colega meu tinha ficado com ele, eu bati na porta novamente, pedi para entrar e corrigi o meu erro, propagando os produtos que realmente eram para urologista. Então, marcou essa minha troca de especialidade.

P - A literatura era toda diferente...

R - A literatura, os produtos, a propaganda era diferente porque eu estava propagando para pneumologista, quando ele na verdade era um urologista.

P - Certo. E com relação ao Aché, teria alguma característica mais marcante, que você acha que o Aché tem?

R - Olha, eu acho que é essa transição à uma característica também que é muito boa no Aché é a questão do preparo, que ele dá para nós. Eu acho que durante esses sete anos que estou no Aché, eu evolui bastante, continuo evoluindo a cada dia e essa questão de você ser bem preparado é uma característica que diferencia o Aché dos demais laboratórios, tanto que nós costumamos dizer que nós somos os melhores do Brasil. Porque quando você entra e ouve uma propaganda de um colega da Merck Sharp & Dohme, da Novartis, você vê uma diferença. Eu acho que essa é uma característica que diferencia. Além de ser uma outra característica, o nosso relacionamento com as atendentes, com os médicos porque é um relacionamento de amizade. Não é um relacionamento, digamos assim, o toma lá da cá. Eu acho que tem essa característica que pesa muito e que faz a grande diferença do homem do Aché para os demais no campo.

P - E o que você está achando desse projeto do Aché estar contando a sua história?

R - Eu acho muito importante, já que dizem que o Brasil não tem memória, essa é uma das... Um fato importante na vida do Aché, já que o Brasil ou muita gente, muitas famílias que têm uma história importante não têm uma história gravada, acredito que o Aché está fazendo mais do que um evento, gravando a sua história para o presente, para a posteridade.

P - Está jóia. Tem mais alguma coisa que você gostaria de deixar registrado?

R - Eu gostaria que o pessoal continuasse, digamos assim, abrindo cada vez mais o leque de conhecimento dos representantes e que o Aché continuasse sendo essa empresa que valoriza o homem de campo e que vamos estender, vamos colocar o estandarte do Aché além fronteira do Brasil. Eu acho que é um dos sonhos do Aché e nós aqui, digamos assim, da parte de baixo da pirâmide, que teremos esse prazer em contribuir para que o Aché faça a sua história além de fronteira do Brasil.

P - Está ótimo, seu Pontes, muito obrigada.

R - Eu agradeço.