

MUSEU DA PESSOA

História

Trabalho é Amor.

História de: [Edricson Lima Ribeiro](#)

Autor: [Sophia Donadelli](#)

Publicado em: 13/06/2021

Sinopse

Mesmo passando muito tempo, Edricson, se lembra da primeira propaganda que produziu, esse é o nível de comprometimento que ele tem com seu trabalho. Durante a entrevista ele vai mostrar o funcionamento e as mudanças que o setor de propagandas da empresa Aché teve ao longo do tempo. Além de demonstrar como é trabalhar como propagandista, e o nível de dedicação que tem de se ter nesse tipo de ofício

Tags

- [João Pessoa](#)
- [médicos](#)
- [propagandista](#)
- [Farmácia](#)
- [Empresa Nacional](#)
- [Aché](#)
- [propaganda médica](#)
- [empresa farmacêutica](#)

História completa

Projeto Aché

Realização Museu da Pessoa

Depoimento de Edricson Lima Ribeiro

Entrevistado por Immaculada Lopes

21 de janeiro de 2002.

Aché_HV030

Transcrição de Neuza Guerreiro de Carvalho

Revisado por Lara Eloiza Dan Della Mura.

P/1- Quería começar, perguntando seu nome completo, o local e a data do seu nascimento.

R – Meu nome é Edricson Lima Ribeiro. Eu nasci em João Pessoa em 6 de agosto de 67.

P/1 – Você teve o começo de sua carreira no Aché. Como foi que você foi parar no Aché?

R – Eu fui parar no Aché quase que por acaso. Posso dizer que foi por acaso, porque eu tinha o costume de ler os classificados no final de semana, na casa do meu pai – quando eu tenho oportunidade de ler, eu sempre gosto de ler – e tinha um anuncio lá do Aché anunciando vagas. Não tinha pra onde ia ser as vagas, mas que tinham vagas e estava recrutando pessoas com idade entre...Dava todos os pormenores. Requisitos. Então, eu li aquele jornal, tinha um emprego na época e pensei assim: “Eu acho que eu vou lá, conversar com esse Mariano, que está aqui nesse anúncio, pra ver o que é que dá.” Por acaso, depois do expediente normal que era de seis hora, na informática que eu trabalhava, fui fiz um primeiro contato, levei um currículo e depois eu voltei pra fazer um teste. Depois desse teste a gente tinha que ligar para, a filial que era em Recife – ainda é hoje – pra saber se tinha ou não condição de continuar na outra etapa. Então, foi que eu liguei, deu certo, fui aprovado e eu fiquei entre nove – foram mais de 90 candidatos – fiquei entre nove e durante dois dias aqui em Recife, na filial, nós fizemos entrevistas, testes, fomos testados no que diz respeito à paciência... A gente ficava numa sala e eles davam alguma coisa para a gente ler. E demorava uma, duas horas e depois voltava outra vez pra ver como é que estava. E no final das contas eu tive a felicidade de ser selecionado, e ter um emprego no Aché.

P/1 - E mudou muito sua vida quando você veio trabalhar no Aché?

R – Mudou porque eu trabalhava com informática. Eu era operador de microcomputador. Eu não entendia nada de propaganda médica, não sabia como era o trabalho. Tinha uma vaga idéia, mas não sabia como era o esquema, a abordagem, a sistemática de trabalho, qual era o objetivo. Então, mudou muito. Outra coisa é que eu trabalhava meio expediente e passei a trabalhar em dois horários. Um horário de certa forma bem maior do que eu estava acostumado a trabalhar. Foi uma mudança porque eu senti falta do tempo que eu tinha a mais pra dedicar a família. Meu filho estava novinho ainda.

P/1 – Ficava com saudades?

R – Eu ficava com saudades, angustiado na rua, doido pra acabar o expediente pra ir pra casa. Então, essa foi uma das grandes coisas que, no começo foi uma adaptação difícil. Mas passou e com o tempo a gente se adaptou e, graças a Deus, deu tudo certo.

P/1 – E trabalho? Como é que foram os primeiros dias de trabalho. As primeiras propagandas?

R – O trabalho no início é complicado, porque você vai se adaptando com uma realidade totalmente diferente. No caso, a minha primeira propaganda, eu fui colocado pelo gerente da época com um colega que já conhecia o trabalho, o setor, e já trabalhava na empresa há algum tempo. Então ele ficou me acompanhando. Quer dizer, eu fiquei acompanhando ele no trabalho. Entrávamos nos mesmos médicos...Enfim, o primeiro trabalho que eu fiz de propaganda médica foi para um médico, no Hospital Universitário, no Hospital das Clínicas, lá em João Pessoa, e foi com um produto chamado Respexil. Então, o material promocional a gente chama de literatura, que é uma peça que a gente abre e mostra o conteúdo. Tem uma capa, onde faz a abordagem, a chamada. Vai pro miolo, dá a mensagem texto e depois passa pro final. O colega alertou: “Olhe doutor, o colega aqui é novato, está iniciando agora, e ele vai fazer a propaganda para o senhor, a primeira propaganda dele. Eu queria que o senhor desse um apoio pra ele.” E nisso, eu estava tremendo lá, igual à Toyota Bandeirante. Tremendo. Aí eu peguei o papel – ainda lembro do texto da propaganda que dizia mais ou menos assim: “Doutor, na infecção do trato urinário, o segredo do sucesso é ser específico: Respexil”. Com boca cheia, mas tremendo que era uma coisa assim, comum, mas como o médico já conhecia o Respexil, ele ficou lá numa boa, e me ajudou. Então, a partir daí, eu comecei a tomar mais confiança e a experiência foi me moldando e hoje a gente procura fazer o melhor. Procura se esforçar pra não decepcionar.

P/1- Tem muita diferença em ser propagandista quando você entrou até hoje? A parte das amostras, essa literatura, a maleta, a rotina? Era um pouquinho diferente?

R – O que mudou basicamente foi a própria funcionalização, a especialização da propaganda médica. Em 1993 quando eu entrei, há oito anos e meio mais ou menos atrás, era algo feito de maneira até rudimentar. Não existia uma focalização, uma especialização. “Olha, você vai ter que direcionar seu produto x ou y pra especialidade. Você vai ter que se especializar para tentar atingir a meta x ou y.” Não existia isso. E hoje já tem muito mais meios de saber as necessidades do mercado porque tem muitos instrumentos que nos dão estatísticas. Hoje mudou porque a gente está melhor paramentado, com dados sobre vendas, sobre receituários. Então, hoje a gente trabalha de maneira mais ordenada, mais focalizada. Mudou nesse respeito. A gente tem mais instrumentos que ajudam a gente a direcionar o nosso trabalho, para estabelecer metas e tentar atingi-las. Antes era um pouco aleatório o trabalho. Pelo menos essa foi a mudança na propaganda. A pasta continua sendo a mesma que é a famosa “catarina”. Não sei se você sabia disso. É o apelido da nossa pasta de propaganda. A “catarina”...

P/1- Sabe a origem disso?

R - Não. Eu não sei porque?. Pode ser que ainda até algum colega fale sobre o assunto. Mas realmente eu não sei dizer porque “catarina”.

P/1- Vocês falam onde está a catarina?

R – Se bem que não é tão comum, mas a gente conhece como “catarina”. As pessoas mais antigas conhecem. A pasta não mudou nada. Agora já tem um estilo de trabalho... Antes, o Aché tinha uma filosofia de trabalho diferente. Era uma filosofia que era um pouco mais dura. Então, a gente tinha que trabalhar de mangas compridas, mesmo numa região quente. Antigamente, quando eu entrei, eu soube que tinha colegas que tinham trabalhado de paletó, num calor insuportável. Enfim, a gente foi beneficiado.

P/1- Era com carro próprio?

R – Era. A gente trabalhava com carro particular. E eu até lembro que um dos meus carros – eu quando entrei no Aché, eu tinha uma certa vantagem porque eu tinha um carro seminovo. Mas aí eu tive que comprar a minha casa, tive que vender meu carro novo, e comprei um fusca 1982. Isso em 1994. E o meu carro era um fusquinha verde abacate, que tinha um espelhinho spot, que parece uma “taçazinha”, virada assim prô lado. Aquela espécie de spot. E o pessoal apelidou meu carro de “Batmóvel”, por causa do espelho. Então, ainda hoje eu lembro da época que eu trabalhei com o fusquinha verde, o Batmóvel. Mas aí graças a Deus, a empresa mudou também porque deu pra gente, condição de trabalhar na viatura da empresa, locada exclusivamente para nós trabalharmos. Então foi um benefício e melhorou muito a nossa vida.

P/1 – E os produtos mudaram bastante?

R – Olha, eu estou no Aché há oito anos e meio, e já tive a oportunidade de trabalhar com vários produtos e,, vez por outra a gente está tendo algumas mudanças, ajustes de linha, proporcionando até a gente conhecer novos produtos, mas uma das minhas paixões é o primeiro produto, o primeiro amor, a primeira propaganda que é o Respexil. Esse ano vou tentar esse negócio de 2002.

P/1- E a situação do médico em relação à concorrência? Mudou?

R – Olha, a concorrência sempre tem uma visão do Aché... O Aché incomoda a concorrência, porque é um laboratório que está presente praticamente em todos os cantos do país. A concorrência se incomoda porque a empresa tem um modo de trabalhar de massificar o trabalho de promoção, de propaganda, e nós temos graças a Deus o apoio dos médicos, porque eles são realmente parceiros e aliados nosso. Nós estamos ali sempre apoiando eles, dando total apoio no que diz respeito a quando precisam de produtos nossos, informações. Enfim, eles são nossos parceiros nesse sentido. Isso incomoda a concorrência porque eles não conseguem ter com os médicos a mesma afinidade que nós do Aché conseguimos desenvolver. Isso é graças à filosofia de trabalho da empresa, porque tudo aquilo que era feito antes, há sete, oito, dez anos atrás, foi apropriado para a sua época. Mas algumas mudanças foram necessárias porque tudo se moderniza e se a gente não fizesse mudanças ia ficar parado no tempo.

P/1- Como é o relacionamento com o médico? Deve encontrar médico de tudo quanto é jeito.

R – Ah.Encontra.

P/1- E situações mais variáveis. Que tipo de situações vocês encontram?

R – A gente encontra uns carrancudos, encontra aqueles bem dados, bem conversantes, falantes. Encontra aquele que não gosta muito de falar, que não gosta muito de te dar uma chance de você abrir um diálogo... Enfim... Já tem aquele que lhe diz metas, que ele lhe ajuda, quase faz a propaganda pra você. E às vezes até você já o conhece há muito tempo. Como eu tenho a oportunidade de estar a oito anos dentro de uma mesma área geográfica. Então, isso varia, às vezes até de dia pra dia.

P/1- Finalizando, eu queria perguntar qual o teu sonho como propagandista.O que você sonha?

R - Assim, sonho é algo até que a gente tem que sempre ter. Um sonho. No caso, o sonho que eu tenho dentro do Aché é ver sempre a empresa lá no topo, em primeiro lugar e meu sonho é ser um dos partícipes disso e contribuir com o melhor que eu puder para que a empresa... Mesmo que depois eu não venha a estar mais nos quadros da empresa, mas que eu possa me orgulhar de dizer que eu participei da história da empresa. Então, isso pra mim é um sonho e o de qualquer profissional. É deixar sua marca dentro do Aché.

P/1 – Mesmo como propagandista?

R – Mesmo como propagandista. É algo que me satisfaz pessoalmente. Não tenho nada a reclamar do que eu faço hoje.

P/1- O que te atrai nesse tipo de trabalho?

R – É a diversidade... Não é uma rotina, não é uma mesmice. Se bem que, você trabalha com os mesmos produtos todo dia, dia após dia. Só que você encontra pessoas diferentes, médicos diferentes, situações diferentes. Você pode criar situações diferentes a cada hora que você entra no consultório médico. Então, isso é algo que deixa você mais livre para desenvolver um trabalho de uma maneira bem à vontade. Isso não quer dizer desleixado. À vontade é de você não ter um padrão rígido de: “Tem que ser do jeito que está aqui porque senão...” A empresa hoje dá essa liberdade de a gente usar os pontos básicos e dar uma floreada, dar uma melhorada às vezes naquilo que a gente recebe.

P/1 - Você falou na vontade de contribuir no sucesso do Aché. O que você acha que é mais marcante na história do Aché?

R – No caso é o fato de ser uma empresa 100% nacional, de ser uma empresa que briga com empresas multinacionais fortíssimas, mas que ela está sempre ali presente, e em destaque. E o fato de ser empresa nacional me orgulha muito.

P/1- Queremos agradecer a sua participação. Você quer completar mais alguma coisa?

R – Não. Basicamente eu é que agradeço a oportunidade de dar meu depoimento simples. Eu acho que talvez não tenha muita coisa a acrescentar ao que alguns colegas já falaram.

P/1- Cada um tem a sua história. Sempre tem um detalhe diferente.

R - Lógico. Mas aquilo que a gente faz dentro do Aché, graças a Deus é feito com amor, com dedicação e acho que é isso que faz o sucesso da empresa. Cada um coloca um pouquinho do seu coração dentro do que ele faz dentro da empresa. E isso contribui para que o Aché seja o que ele é hoje. E muitos já fizeram isso antes. A gente espera que possamos ver outros ainda fazendo mais pela empresa. E eu quero deixar minha marca.

P/1- Obrigado.

R – Eu que agradeço.

--FIM DA ENTREVISTA.--