

**Documento de Registro de Entrevista para o site MHEPTCPS**

**Centro Paula Souza**

**MEMÓRIAS E HISTÓRIA DA  
EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA**

**Percurso Histórico**

**Programa de História Oral na Educação**

**com**

**Bruno Alves Cordeiro**

**Escola Técnica Estadual Orlando Quagliato**

**Santa Cruz do Rio Pardo/SP**

**2021**

## **Ficha de cadastro**

Tipo de entrevista: História oral de vida

Entrevistadora/Instituição: Janice Zilio Martins Pedroso da Etec Orlando Quagliato em Santa Cruz do Rio Pardo/SP

Levantamento de dados preliminares a entrevista: Janice Zilio Martins Pedroso

Elaboração do roteiro da pesquisa: Janice Zilio Martins Pedroso

Local da entrevista: Santa Cruz do Rio Pardo/SP (entrevistadora) e Jataí/GO (entrevistado) via Microsoft Teams

Data: 8 de setembro de 2021

Técnico de gravação: Thomas Jefferson Cavalcanti

Duração: 44 minutos

Número de vídeos: 1 (um)

Transcritora: Janice Zilio Martins Pedroso

Número de páginas: 21

## **Sinopse da entrevista**

A entrevista foi realizada no contexto do projeto “História Oral na Educação: de profissionais a empreendedores”, no dia 8 de setembro com o ex-aluno do curso de Técnico em Agropecuária Integrado ao Médio Bruno Alves Cordeiro, que estudou na Etec Orlando Quagliato entre 2005 e 2007. Bruno concluiu o Ensino Técnico em Agropecuária e imediatamente conseguiu seu primeiro emprego em uma fazenda de algodão no Mato Grosso. Trabalhou também em Curitiba por mais um período e atualmente é consultor técnico de vendas na cidade de Jataí no

Estado de Goiás, atuando como intraempreendedor na Piori Sementes e como empreendedor prestando consultoria na área agrícola.

### **Transcrição da entrevista**

Data da transcrição da entrevista: 15 de outubro a 23 de novembro de 2021

Nome da transcritora: Janice Zilio Martins Pedroso

**Bruno Alves Cordeiro (BAC):** A gravação foi iniciada. Apareceu aqui pra mim. Beleza Thomas.

**Janice Zilio Martins Pedroso (JZMP):** Então vamos lá. Depois de tantas (risos), tantas tentativas né Bruno!

**BAC:** É agora deu certo.

**JZMP:** Agora deu. Que bom! Bom, eu já me apresentei, mas vou me apresentar de novo, prá formalidade aí da nossa ... da nossa entrevista. Eu sou a professora Janice Zilio Martins Pedroso, primeiramente eu agradeço muito a sua disposição Bruno Alves Cordeiro, por me conceder essa entrevista; hoje que é o dia 8 de setembro de 2021, aqui na plataforma Microsoft Teams. Essa entrevista Bruno, ela vai para o Centro de Memória da Etec Orlando Quagliato, em Santa Cruz do Rio Pardo. E ela será difundida no programa História Oral da Educação do Centro Paula Souza que possui um site de memórias. Então pra gente iniciar esse nosso bate-papo né, que o bate-papo bem descontraído, eu gostaria de ... que você contasse pra gente como é que foi a sua origem familiar e social, que você contasse um pouquinho da sua vivência, onde você nasceu, né, para você contar a sua trajetória aí.

**BAC:** Então professora boa noite, primeiramente é um prazer tá falando com você. É eu sou... eu sou do Sul Paranaense, sou nascido em Campo Mourão, mas sou criado em Farol, que é uma cidade 20, 25 km de distância uma da outra. Meu pai trabalha na prefeitura, na prefeitura de Farol e minha mãe, eu não tive contato com

minha mãe. Então assim, foi meu pai que me criou. Aí foi desse jeito. Daí eu tive tios meus que estudou no Colégio Agrícola, aí a partir disso que surgiu o interesse. Eu lembro que quando eu estava na quarta série, eu falava para o meu pai: - Oh, quando eu terminar a oitava série, eu quero ir pro Colégio Agrícola. Porque eu lembro que no Farol tinha muita gente que ia pro Colégio Agrícola e eu peguei e falei: - quando eu terminar a oitava série eu quero ir para o Colégio Agrícola. E, em Campo Mourão, tinha Colégio Agrícola, mas não servia, eu queria ir para Santa Cruz do Rio Pardo. Campo Mourão 23 km, colégio ali do lado, eu falei não, eu quero ir pra Santa Cruz do Rio Pardo. Porque todo mundo falava, todo mundo sempre falou muito do Colégio Agrícola aí de Santa Cruz.

**JZMP:** Até porque você já tinha experiência dos tios que tinham estudado aqui né?

**BAC:** Exatamente, foi até engraçado que abriu o vestibulinho tudo e, eu lembro que eu fui fazer, eu fui prestar o vestibulinho, eu lembro que falei: - nossa senhora; fui um dia antes para conhecer escola, andei em todos os setores. Aí eu falei: - meu Deus do céu, eu quero entrar nessa escola! Aí fiz o vestibulinho, aí não saia o resultado, demorou um pouquinho para sair o resultado, e eu naquela ansiedade de entrar, graças a Deus eu consegui a vaga.

**JZMP:** Que bacana! E você se recorda Bruno, que ano que você entrou aqui na Etec, que período que você estudou aqui?

**BAC:** Eu entrei em 2005, formei em 2007.

**JZMP:** Certo, e nesse período você fez o Ensino Médio Integrado ao Técnico em Agropecuária.

**BAC:** Exatamente, o primeiro ano a gente estudava cedo, fazia o ensino médio e na parte da tarde a gente trabalhava nos setores.

**JZMP:** Conta pra gente como é que era um pouquinho, essa questão do trabalho nos setores...

**BAC:** Eu sempre assim, como fui criado no interior, eu sempre gostei muito disso. Aí eu lembro que eu ia assim, eu ia para Farol na metade do ano só. Ficava de

janeiro, dava as férias aí que eu ia, então eu ficava os finais de semana sempre ficava aí. Rodava todos os setores, nossa eu lembro de todos os setores. O Tustão, o Tustão na época cuidada lá das galinhas, do aviário; era do pomar também e dos coelhos. Aí tinha piscicultura, era o Pio, os bovinos, o Robertão, a horta, a horta também acho que também o seu Zé também cuidava lá junto com o que mexia com abelhas lá ... eu esqueci, o Edmundo, o Edmundo. Então assim, eu gostei, logo assim, eu gostei demais. Eu lembro que ficava final de semana era um setor, daí ia para outro, eu gostava muito dessa lida. Eu aprendi a gostar. Foi uma experiência fantástica porque assim, eu saí eu entrei no colégio agrícola com 16 anos. Com 16 anos de idade era um menino praticamente. Não tinha trabalhado assim do jeito, saber o que que era fazer uma ração, o horário, a disciplina de tratar da criação. Então assim, foi um aprendizado com responsabilidade né.

**JZMP:** Ai que bacana, né! E esse rodízio que vocês faziam no setor que deu essa oportunidade de vocês aprenderem um pouquinho de tudo lá.

**BAC:** Exatamente. De 2 em 2 meses, trocava as escalas. Você estava na piscicultura, você ia pro bovinos, do bovinos você ia pro pomar. Era, eu rodei todos esses setores. O que é bom é que peguei uma experiência muito boa.

**JZMP:** Que legal. Aí você foi no primeiro ano, no segundo e terceiro continuou esse rodízio nos setores também?

**BAC:** Foi. Aí chegou pro segundo e terceiro ano, aí a gente pega mais afinidade alguma. A gente direciona para algumas áreas. Eu lembro que eu ficava muito com o Tustão, ficava cuidando das galinhas, fazendo ração ... então daí eu ficava mais nisso. Na época, eu não gostava muito de bovinos. Eu nunca fui muito chegado em bovinos não! Eu via o Robertão mas ele não me pegava não. Eu ia para os outros setores.

**JZMP:** Ai que bacana! Legal! Aí então depois você fez 3 anos aqui no Colégio Agrícola e aí em 2007, final de 2007 você concluiu a Etec. E aí, o que que foi fazer o Bruno depois de concluir a Etec?

**BAC:** Eu na verdade, é até engraçado. É eu na verdade não fui eu que escolhi ser técnico; foi o técnico que escolheu eu. Porque foi uma coisa assim... porque eu uma coisa tão assim porque eu não tive minha mãe tal, e chegou uma época que eu saí de casa, ... eu fui para o Colégio Agrícola porque tinha um lugar para mim ficar entendeu? Eu fui para o Colégio Agrícola porque tinha estrutura para eu ficar. Formei, falei e agora? Vou trabalhar, vou cair no mundo. Formei em 2007, é fui pro Mato Grosso, Primavera do Leste, primeira oportunidade: - trabalhar em fazenda de algodão. Fiquei dois anos e meio nessa fazenda. Eu lembro que eu cheguei lá assim, a gente sai do colégio quando a gente vai pro mercado é um choque, é um choque muito grande. Cheguei lá e aí fiquei responsável, eu era pragueiro na época, o mercado estava muito aquecido pra pragueiro. aí tinha os talhões que eu cuidava; fiquei 8 meses de Pragueiro já passei para Encarregado de Aplicação. Aí eu já cuidava da parte de defensivo, ajudava nas recomendações, e foi indo foi indo eu fiquei 2 anos e meio nessa fazenda. Dois anos e meio.

**JZMP:** Certo!

**BAC:** Aí depois, aí depois eu saí, fui para Curitiba trabalhei um ano de AT da TheCauby semente de milho lá e vi que o mercado lá estava muito complicado; aí resolvi vir para Jataí. Aí vim pra Jataí, entrei na, na ... trabalhei como consultor porque aqui tem aqui tem muito disso, de consultor mesmo produtor ele tem um consultor. O vendedor ele vai lá e vende só que ele tem um consultor para direcionar ele. Assim cota, óh vamos usar tal cultivar, tal produto, aí trabalhei como consultor um ano. Acabou que eu saí e entrei na empresa que eu tô até hoje. Já faz 7 anos e meio que eu trabalho na Priori sementes aqui de Jataí.

**JZMP:** Priori sementes! O que que você faz aí Bruno? Conta um pouquinho pra gente.

**BAC:** Eu sou Consultor Técnico de Vendas hoje. Tenho meus clientes que eu atendo, sou vendedor, vendo os insumos, os adubos, químico, sementes e tenho clientes que presto consultoria. E foi aí que eu abri uma empresa a partir disso.

**JZMP:** Então hoje você mantém o seu emprego na Priori Sementes e, também é consultor?

**BAC:** Exatamente. Tenho dois empregos. Tenho, tem a parte, que eu respondo para a Piori e tem a parte que eu presto consultoria para dois clientes aqui em Jataí.

**JZM:** Ah, que legal! É uma vida corrida, eu acredito!

**BAC:** É muito corrido porque assim, tudo essa parte de consultoria mesmo, foi uma coisa até engraçada. Porque eu mudei o meu jeito de atender o cliente e através disso ele me chamou para ser consultor dele. Porque quando você vira vendedor, hoje o mercado aqui em Jataí é muito aquecido de consultor, por quê? O vendedor ele virou vendedor. Ele chega lá vira as costas e vai embora. Ele não quer saber a hora que vai aplicar, qual a ponta do pulverizador que está utilizando, se está ventando se não está, horário de aplicação... Ele é vendedor! Ele só quer saber de vender! E assim, o produtor ele tá muito de saco cheio disso. Nisso começou aparecer muito consultor. Eu comecei fazer esse trabalho diferente nesses clientes meu. Eu ia lá, olhava o que eu vendia e o que eu não vendia. Passava relatório pra ele! Ó tá assim, tá desse jeito; vamos fazer isso, vamos fazer aquilo; e foi indo, foi indo, foi vendo valor naquilo e esse ano ele me chamou para ser consultor dele. Eu vendo pra ele trabalhando na Piori, vendo meus produtos, e ainda presto consultoria.

**JZMP:** Que bacana!

**BAC:** Assim, é uma coisa assim que até falar, nossa, ele pegou uma confiança muito grande mesmo!

**JZMP:** É, o cliente hoje pra ele não basta só a venda né!

**BAC:** Exatamente!

**JZMP:** O cliente hoje ele quer o assessoramento, ele quer a dica de como fazer, de como implementar algo e com custo menor né! Eu creio que você deva trabalhar roda essa questão aí.

**BAC:** Exatamente, porque hoje em dia eu vejo assim que todos nós, nós consumimos serviço, por exemplo você vai sair para um lanche, você vai lá e

compra um cachorro-quente ... você tá comprando o serviço, porque o cachorro-quente, você vai no mercado você compra o pão, a salsicha, você faz! Você tá comprando o serviço, a partir do momento que você tá sendo bem, vendendo um serviço de boa qualidade, você não vai perguntar o preço mais porque você sabe que ali já tem uma tecnologia envolvida, já tem um trabalho agregado envolvido!

**JZMP:** Tá certo! E aí Bruno então, conta pra gente um pouquinho dessa toda sua vivência, da Escola Agrícola, e depois como profissional no ramo. O que que o ensino técnico contribuiu para essas competências profissionais, essas habilidades de gerenciamento que você adquiriu né, no que que o ensino técnico te auxiliou?

**BAC:** Eu falo que eu sou 110% grato à Escola Agrícola. Eu sou, o que eu sou hoje, graças a Escola Agrícola! Por quê, desde o começo mesmo assim, quando eu entrei, formei, eu falei assim... Aí eu me descobri, que eu gostava mesmo. Tem gente que gosta do que faz! Eu amo que eu faço! Então é assim, eu: - é feriado, é sábado, domingo, eu sou casado, tenho filho; chega sábado, domingo eu tô pra fazenda, e minha esposa fala assim, mas você não descansa! Eu não canso, mas é porque eu gosto que eu faço e tudo isso eu aprendi trabalhando, vendo profissionais na Escola Agrícola aqui assim, rapaz eu quero ser que nem esse cara aí! Eu quero ser que nem esse caboclo aí! Então, assim, a Escola Agrícola foi ... foi a melhor coisa que aconteceu na minha vida! Me ajudou muito! Até hoje me espelho a muito tomar decisões! Eu vejo pessoas novas entrando no mercado, eu falo assim eu já passei por isso, já sei como é isso, mas tudo pegando lá do Colégio Agrícola! Assim, da vivência, responsabilidade, 16 anos você entra numa Escola Agrícola ... dava 500 km da minha cidade. Você pega, começa a pegar responsabilidade; chega final de semana você tem os setores que você tem que desempenhar seu trabalho, então assim isso eu aprendi tudo no Colégio Agrícola!

**JZMP:** Ah que bacana! Você colocou essa questão dos setores aí, a gente retomando um pouquinho a questão anterior, você citou algumas pessoas que eram responsáveis pelos setores! E aí, você com certeza teve alguns outros professores que foram marcantes aí na sua formação técnica.



**BAC:** Tive demais! Eu lembro, eu tenho memória até boa. Eu lembro de quase todos! A professora. Tinha uma professora aí que eu lembro como hoje. Assim eu tinha muita dificuldade em Matemática! Professora Silvia! Eu não sei se está ainda!

**JZMP:** Professora Silvia, é professora da Etec, está aqui hoje ainda!

**BAC:** Nossa Senhora! Eu tinha uma dificuldade na matéria dela assim que eu tive que aprender assim, foi numa insistência dela pegar no meu pé mesmo. Então assim, era uma aula, hoje eu vejo, a aula dela era fantástica! Era uma coisa assim de outro mundo! Ela, a professora Silvana ... a professora Silvana também, nossa para mim era uma mãe não mãe, não era uma professora. Tenho um carinho muito grande por ela! Quando eu entrei, o professor Scarpin também, ele estava se aposentando, ele já tava saindo, então assim, eu não tive tanto contato com ele! Na época ele ministrava aula de biologia! Então assim, era bacana demais! Tem um professor aí que é o cara que eu me espelhava demais: - Durval, Professor Durval, ele, ele eu lembro que daí ele dormia, muitas das vezes ele dormia no Colégio, que era longe e tal, e ele sempre ficava no alojamento com nós! E eu lembro que ele era muito disciplinado, o horário certinho, acordava sempre alinhado, uma pessoa muito inteligente; então assim vai pegando aquelas coisas vai pegando um pouquinho de um, um pouquinho de outro para você agregar porque é o que você leva pra vida. Mais assim, é ruim falar, mas tem muito professor, talvez não esteja falando deles aqui, mas eu lembro de todos os professores que eu tive aí.

**JZMP:** E as aulas práticas, como é que eram conduzidas nesse período que você estudou lá?

**BAC:** As aulas práticas é, eu lembro que Topografia, professor Reginaldo, também era um professor também que Nossa Senhora, era outro também que eu olhava e falava: - “Eu tenho que ser como esse caboclo aí!”. Era diferente! As aulas práticas dele, de Topografia era muito, muito boa! Como eu tive sempre dificuldade com cálculo, mas como já era da parte técnica, eu falei, eu tenho que aprender, eu tenho que aprender isso aí! Dos setores, o Pio também ele não era professor nosso, mas assim na questão do setor ali ele dominava ali. Então assim, questão das práticas mesmo era excepcional!

**JZMP:** Que legal! É gostoso ouvir! A gente vai fazendo memórias né, das pessoas que contribuíram para nossa formação!

**BAC:** Exatamente!

**JZMP:** Assim, trazendo Bruno nessa questão que agora você tem a sua empresa, você presta assessoria aí na área agrícola; você considera que deveria ter tido alguma outra, algum complemento, alguma coisa que você acha que faltou na sua formação como agora empreendedor?

**BAC:** Eu acredito que... é, eu acho que foi lidar com o dinheiro! (risos) Educação Financeira. Eu acho que não tem, não sei se hoje tem nas escolas, mas na nossa época não tinha. E é uma coisa assim que se demora a começar adquirir, na hora que você começa adquirir, você até assusta. Se não tiver uma base, vou fazer isso, vou investir naquilo, fazer aquilo, você se bagunça todo. Então acredito que a disciplina seria essa.

**JZMP:** Certo! É você falou que sempre ... que a área te descobriu. Não foi você que descobriu a área. Você gostou dessa área desde que você entrou no Colégio Agrícola. E essa questão de ter dificuldade para você ingressar então você não teve dificuldade nenhuma. Então você falou: é isso que eu quero e vou procurar emprego nessa área!

**BAC:** Foi! Logo que me formei em 2007, final de 2007, 2008, janeiro ali já tava plantio de algodão no Mato Grosso eu peguei e já, um fazendeiro me ligou e falou: - você não quer vir fazer uma experiência aqui e tal. Eu sempre fui assim, eu sempre fui positivo. Não, vou me jogar no mundo, e fui. E foi a melhor coisa também que eu fiz foi trabalhar numa fazenda, aprender lidar com processo. Hoje, hoje eu tenho mais facilidade de chegar num produtor assim até para abrir um novo produtor pra você estar visitando que você tem assunto de coisas que você já viveu, uma máquina, como cultivar entendeu? Então assim, é interessante.

**JZMP:** Quando você iniciou aí suas atividades como consultor agora; falando um pouquinho agora nessa questão do seu empreendimento agora; já que você está atuando nos dois ramos. Você recebeu algum estímulo para estar empreendendo?

De alguma pessoa, algum amigo, algum familiar, algum cliente? Quem que deu essa luz que você pensou assim opa, posso fazer isso também?

**BAC:** Como eu falei, assim o mercado daqui é muito aquecido de consultor. Tem consultor aqui que tem 15, 20 mil hectares de consultoria. Então assim, como eu nunca fui muito comercial, eu nunca fui muito comercial vendedor mesmo, eu sempre parti, eu falo para meus clientes: eu vendo por conta da minha assistência, não é por conta de eu chegar lá e falar bonito pro produtor e ele vai comprar de mim! Ele vai comprar de mim por conta de minha assistência. Então eu sempre parti para esse lado. E como eu falei ... eu nunca escolhi essas coisas, essas coisas me escolheram. Que foi até engraçado. Eu comecei fazendo um trabalho num cliente e logo que eu entrei nessa empresa que eu estou, eu fui de assistente técnico, e assistente técnico é montar campo, é desenvolvimento de mercado, aí, passaram eu para vendas. Deram um bloquinho de pedido, sua meta é essa, dá teus pulos. Eu ia muito nesse cliente. A gente passava num determinado cliente lá, que esse cliente era cliente chave, um cliente capitalizado, estruturado, e eu comecei atender ele. E foi até engraçado, que ele no primeiro contato, que eu tive com ele, ele não deu nem bom dia para mim sabe, o jeito dele não sei tal, e eu fiquei: Nossa! Eu não vou dar conta desse negócio, eu não vou dar conta ... fiquei uma semana sem ir lá na outra fazenda dele. Um dia ele foi lá na revenda aí conversando com meu patrão, daí de repente ele me viu no corredor e falou assim: - vai lá amanhã. Ele já tinha falado que já tinha comprado todos os insumos, aí eu já desanimei. Enfim, fui lá. Cheguei lá no outro dia e ele falou: - não, não comprei nada não. Então assim ele estava me testando. Depois de tudo aquilo. eu peguei uma lição, que assim tem que ser casca grossa. Aí beleza. Comecei a atender ele, comecei fazer o trabalho bacana, foi indo, foi indo... esse ano, ele me chamou. Foi esse produtor que o primeiro contato que eu tive com ele, que ele nem deu bom dia para mim, ele me convidou pra ser consultor dele esse ano. Porque ele tem duas fazendas. Uma fazenda de 500 hectares e na outra de 1200. Eu cuidava dessa de 500. A outra era outra empresa que atendia ele aí e eu não ia muito lá. E eu comecei fazer um trabalho lá e começou a produzir mais do que a outra, foi meio que um lado a lado. Produzia mais numa fazenda e na outra não. E esse ano, de repente ele me ligou para eu ir lá na outra fazenda dele, tá olhando um problema lá no milho, foi na safrinha inclusive, eu peguei fui lá. De repente eu cheguei lá no talhão

dele, estava cheio de percevejo de barriga verde, o milho estava muito feio. De repente, ele chegou lá no meio do talhão lá, e eu falei assim: - seu Neudo, amanhã a gente te que entrar aplicando isso aqui. Urgente! E eu fui pegando os percevejos e mostrando pra ele. Ele falou assim: não, então você pode voltar para cidade, carrega os produtos e amanhã cedo. No outro dia 5 horas da manhã eu estava lá com os produtos. Aplicou, beleza. Voltei para outra fazenda onde que eu sempre dei mais assistência, ele estava lá. Aí ele falou assim: - você não quer trabalhar para mim não? Eu fiquei até meio assustado, porque ele era um cliente chave comprava muito bem! Eu olhei para ele. Ele é um senhor de 69 anos. Olhei para ele. Ele falou: - eu quero que você venha trabalhar para mim. Eu preciso de você! Aquilo lá foi uma coisa assim que, falei é muita coisa que você vai aprendendo por exemplo assim: o aniversário dele dia 10 dezembro; então ele é gremista, todo final de ano eu vou lá em compro uma camisetinha do Grêmio pra ele. Então assim: é por pequenas coisas que você faz pra ele que faz ele sentir-se importante. No dia do meu aniversário, eu sendo vendedor, ele me liga na noite anterior. Amanhã cedo você passa aqui no escritório. Já pensei! Fiz alguma coisa errada! Fui no escritório no outro dia, ele me deu uma cesta. Então assim, se você pensar assim: uma cesta de aniversário, produtor lembrou. Porque é assim vendedor, sai um vendedor, vem três vendedor visitar. É concorrência muito grande. E o cara lembrou do meu aniversário! Então assim, ontem mesmo, ele pegou e me ligou mandou um áudio para mim no WhatsApp falou assim... se eu ficar um dia sem ir lá tomar chimarrão com ele, ele já dá um grito. Mandou mensagem para mim. Você está na cidade? Vem aqui em casa! Tô meio sozinho! Vou lá, fui lá e tomei chimarrão. Então é assim: são pequenas coisas que a gente faz no dia a dia que isso torna que você seja, que o seu atendimento seja único, seja diferenciado. Porque assim nota 7 está cheio. A concorrência está ali na nota 7. Você tem que superar aquilo. Tem que superar aquilo, trazer um algo a mais para o cliente. Ele já chegou em mim. e falou antes de eu ser consultor dele: - Bruno, o seu produto ele é mais caro. Você está todo dia vendo uma coisa para mim, como é que eu não compro de você! Então é assim, são coisas assim que você vai fazendo assim que de repente dá até um susto. Aí esse ano eu participei do concurso CESBE- Comitê Estratégico Soja Brasil, em uma outra cliente minha. E nós ficamos em terceiro lugar no Estado de Goiás com 92 sacos. Primeiro ano nosso participando. Então assim, aí até está

atrás aqui o meu certificado desse ano que fiquei em terceiro lugar, e o ano que vem nós vamos ficar em primeiro lugar se Deus quiser! Então é assim, que nem eu falei. Essas coisas, não fui eu que escolhi, essas coisas me escolheram, então assim, que nem eu falei: - eu não gosto que eu faço, eu amo o que eu faço!

**JZMP:** Que legal! Bacana ouvir toda essa sua história de vida! Aí você falou para mim que quando você estudava na Etec, você parece que participou de uma palestra. Que uma pessoa veio aqui na Etec e veio contar alguma coisa pra você ... e como é que foi isso?

**BAC:** Eu lembro que .... eu não lembro o nome dele, mas eu lembro até o carro que ele tava! Ele foi num Corsa na época! Aí eu lembro que o mercado estava aquecido no Mato Grosso e de repente “os caras” falou assim: - está vindo um ex-aluno aqui e tal, eu me lembro que eu estava no primeiro ano. E ele foi lá e todo mundo sentou lá e ele começou a falar.... não, porque eu me formei em tal ano, eu estou lá no Mato Grosso a tanto tempo, mexo com algodão, faço isso, faço aquilo, e aquilo lá me motivou de um tanto que eu lembro até hoje disso. Então assim, foi uma coisa ... uma coisa que deu um estalo assim, que eu falei assim: - rapaz, um dia eu vou ser que nem esse cara aí. Sempre quando eu vejo um cara diferente, eu falo quero ser que nem esse cara aí. Eu vou dar meus pulos, mas eu quero ser que nem esse cara. Eu lembro que todo mundo da escola, foi no refeitório ainda e ele falando como é que foi a experiência dele... e eu falei, é bom demais eu quero me formar e vou cair no mundo que nem esse cara aí! Quer ter minhas coisas, quero conquistar minhas coisas! Então isso aí foi muito motivador!

**JZMP:** Que jóia, né! Sempre tem alguém que dá aquela, que estala aquela luz pra gente! Você fala: nossa, eu também consigo! Eu também sou capaz! Eu posso!

**BAC:** Exatamente!

**JZMP:** E quando a gente acredita no potencial que a gente tem, a gente vai em frente né Bruno! Eu creio que muitas dessas atividades aí é porque você acreditou que você conseguiria.

**BAC:** Exatamente, e hoje em dia você pega a agricultura 4.0 ela tá muito forte no mercado. É drone, vant, é satélite que ultrapassa nuvem, MDVI, ... se você não tiver um diferencial, se você não tiver dentro disso, inserido nisso, você tá fora do mercado. E, isso aqui não tem volta mais.

**JZMP:** É, é um ramo que só tá crescendo né! É o ramo do agronegócio que não tem retorno mais.

**BAC:** Não. Isso aqui é daqui pra frente, não tem jeito não! Essa área mesmo do Sesb, nós voamos com Vant, fizemos um vôo com Vant. Ele identificou os índices MDVI nas manchas, aí, nós fizemos a avaliação e chamamos o auditor. Se não tivesse essa tecnologia como que a gente iria identificar as manchas do solo? Então assim, é uma coisa fantástica!

**JZMP:** Que legal! O uso da tecnologia auxiliando aí a parte agrícola! É, que características ou qualidades pessoais, que você acredita que levaram você a ser o Bruno hoje?

**BAC:** Persistência! Sou muito persistente. Não, eu não entrego fácil de jeito nenhum. Se eu souber que o trem é difícil, aí que eu vou pra cima mesmo; é ... e amor no que eu faço. Foram as características que me trouxeram até aqui. Ser persistente e ter amor no que faz. Se você tiver isso aí... tem hora que eu tenho brinco assim com meus companheiros, falo assim: - eu faço tudo isso e ainda eles me pagam para eu fazer tudo isso? Eu sou pago pra fazer isso! Então é assim, porque não é aquela coisa que você fala, nossa! Não tô vendo a hora de chegar o final de semana! É uma coisa que você gosta de fazer! Nossa, eu tô doido para amanhecer o dia porque que eu tenho que fazer isso, tenho que fazer aquilo ... eu tenho que produzir!

**JZMP:** Que jóia né! E agora então como prestador de serviço de assessoria, muito mais, né Bruno!

**BAC:** Muito mais! Porque daí você pensa! O dia que esse produtor me chamou, eu falei: - rapaz, ele tem 50 anos que ele planta, e aí ele chegou ne mim e falou assim, você vê! Eu que tô fazendo: planejamento, eu que tô cotando os produtos! Trabalho

numa empresa que vende insumos agrícola; pessoal de outras empresas me ligam para passar preço por que quer vender para ele também entendeu? Então assim, a cotação de produto, os cultivares que nós vamos plantar, então é uma responsabilidade muito grande! Tem que ter muito planejamento, porque assim, milhões que é uma lavoura, é uma fábrica de céu aberto. Então você tem que ter toda uma disciplina.

**JZMP:** Como é que o Bruno concilia tudo isso com a família, você contou pra mim que você é casado, você tem filho, como é que consegue conciliar tudo isso?

**BAC:** Esses dias eu vi um vídeo na internet que chega uma determinada fase da sua vida que você foca em uma coisa e é aquilo. Porque senão você vira pato! Vai querer nadar, voar, andar e não vai fazer nem um nem outro bem. Então assim, eu vejo que hoje meu trabalho ele consome 70, 80% do meu tempo. Tento ser muito presente pro meu filho, minha esposa, mas não tô reclamando, lógico, mas amanhã estou indo viajar, mas para ser bem sincero, eu não estava querendo ir não. Daqui 15 dias vai começar plantar e eu tenho que estar aqui porque tem que jogar o adubo ainda... então assim, se eu pudesse não ir eu não ia, mas já está decidido que vai, então né fazer o quê? Não é que eu tô reclamando não! Eu gosto dessa correria! Tento conciliar, estar presente para o meu filho até para passar os valores para ele, mas a vida é essa! Vai chegar um determinado momento que você vai focar em alguma coisa a mais. Você não vai conseguir agradar todo mundo, você não vai conseguir!

**JZMP:** É, mais essa questão é importante também a gente ter esse momento pra gente desligar. Se conseguir né! Tem esse detalhe! Às vezes a gente sai de férias e não consegue se desligar! (risos)

**BAC:** Desse jeito é muita coisa, muita coisa. Aí por exemplo, eu tenho dois empregos. Daí tem o que eu dou a consultoria e tem a parte dos outros clientes que eu atendo. Cadê meu adubo, já tá chegando? Que dia que chega minha semente? Como é que tá isso? Você não desliga! Não consegue desligar.

**JZMP:** Tá certo! E pra gente finalizar esse nosso bate papo Bruno, quais relações sociais, políticas você acha que contribui pra desenvolver o seu sucesso aí dentro

da área em que você atua como empreendedor, como colaborador né porque mesmo sendo, mesmo trabalhando né, você falou que você tem dois empregos, mesmo trabalhando aí, na questão de vendedor e assessoramento, você desenvolve o empreendedorismo mesmo trabalhando na empresa. Então você tem o intraempreendedor, que é o que você desenvolve trabalhando na empresa e o seu empreendedorismo de estar trabalhando pra você mesmo. E o que que você me fala sobre as relações sociais e políticas? O que que você coloca aí pra essa questão do desenvolvimento do seu sucesso aí na empresa ou como empreendedor?

**BAC:** Eu não entendi a pergunta. (risos)

**JZMP:** As relações sociais e políticas, por exemplo, as políticas públicas. Como é que você vê essa questão de olhar pra legislação voltada pra área agrícola, a questão de impostos, a questão de como o país auxilia em tudo isso?

**BAC:** Eu acredito que o cenário que a gente tá vivendo, tem muito prós e contras. Pessoas a favor, é questão do governo, por exemplo, nessa área que a gente trabalha, é muito forte isso! Muito forte isso. O apoio que os produtores, que toda a cadeia produtora, as políticas agora. Então assim, acaba que você fica naquele meio... eu tento não entrar muito nisso sabe? Mas assim, você tá num produtor a gente vê os custos aumentaram muito. Aumentaram muito, produtos em falta por causa da pandemia; por exemplo: glicosato, atrazina, que pro milho do ano que vem, não tem no mercado e o que que tem tá caríssimo! Então assim, o produtor no modo geral é o agro que toca que toca a engrenagem do Brasil. Não tem outra escapatória! E eu vejo muito que são muito penalizados, eu vejo imposto muito caro! É complicado ... é complicado! Eu tento não entrar muito nisso, mas é complicado demais!

**JZMP:** É, o produtor que sofre, o que tá lá embaixo né!

**BAC:** Exatamente!



**JZMP:** É o que está no campo, o que está produzindo, o que está plantando que acaba sofrendo a consequência da não política, de não ter uma política pública que atenda com prioridade pra isso.

**BAC:** Exato. Você pega nos Estados Unidos tem sempre um subsídio do governo sempre tem uma ajuda! Você pega no Brasil, não tem nenhum, o produtor é o que toca a economia do Brasil, agricultor, agropecuária toda a economia do Brasil e, ele, não tem nenhum seguro segundo disso. Não tem um subsídio de nada! Um incentivo! Então eu acredito muito que, o nosso país era pra ser uma potência assim, fantástica! O que arreventa conosco é a política, porque assim, nós não temos neve, nós não temos tornado, nós não temos terremoto. Tem tudo de bom, produz e não consegue por conta de política.

**JZMP:** É, fazer o que? Mas, nós temos que seguir em frente não é Bruno?

**BAC:** Exatamente. Não podemos fraquejar.

**JZMP:** E eu deixo a palavra aberta aí pra você. Se você quiser deixar uma mensagem para os que estão vindo, para os que já estão batalhando aí na área né, uma mensagem do Bruno que foi aluno nosso aqui, na nossa escola, no Colégio Agrícola, como carinhosamente assim ele é chamado; embora a gente tenha expandido bastante os cursos, em outras áreas também, mas o Colégio Agrícola sempre será o Colégio Agrícola!

**BAC:** Exatamente! E aí, eu sempre serei um agricolino! (risos) A mensagem que eu queria deixar é assim: eu tenho uma eterna gratidão pelo Colégio, pelos professores, para todos os professores, que de uma forma ou de outra me ajudou a ser o profissional que eu sou hoje. Igual eu falei: 110% do que eu sou hoje, é Colégio Agrícola. E para quem tem tá entrando aqui, pra quem vai entrar, vai prestar vestibulinho eu falo assim: - que a escola agrícola Orlando Quagliato, eu tô aqui no Goiás hoje. E ela é muito bem vista! E o mérito pelos professores, pela estrutura que ela oferece, os alunos, professores ... então assim, eu acredito que a melhor coisa da minha vida foi estudar na ETEC Orlando Quagliato! Então a mensagem que eu queria deixar para os novos alunos é que aproveite muito você; que nem o professor Edvaldo falava... ou você entra e sai com motorzinho de mobilete ou você

entra e sai com o motor de uma Hayabusa, de uma moto grande. Então assim, o conhecimento; aproveita mesmo porque foi maravilhoso ter feito parte do Colégio Agrícola!

**JZMP:** Tá certo Bruno! Eu não sei se minha câmera deu uma travadinha aí, você tá me ouvindo?

**BAC:** Ela deu uma travadinha, mas eu tô te ouvindo.

**JZMP:** Eu agradeço muitíssimo a sua disposição, a gente sabe, a gente tem que deixar os afazeres de lado para poder atender uma solicitação da escola. Mas, foi muito bom te conhecer, foi muito bom ouvir a sua experiência e a nossa escola continua de portas abertas. Quando passar por aqui, é muito bem-vindo!

**BAC:** Um dia eu vou voltar ainda! Eu tenho vontade demais de voltar. A hora que sobrar um tempo eu vou dar uma passada aí!

**JZMP:** Isso mesmo Bruno! Então é isso! Faça uma boa viagem, um bom descanso aí, curta suas férias em família pra depois retornar na ativa aí com seus afazeres que é a sua vida! O amor por aquilo que você faz. É muito bonito ouvir a sua história.

**BAC:** Exatamente! Muito obrigado professora! Muito obrigado! É um prazer tá falando com você nesse momento! E um abraço fica com Deus!

**JZMP:** Igualmente, fica com Deus você também.

### **Descritores**

História oral na educação

Empreendedorismo

Bruno Alves Cordeiro

Janice Zilio Martins Pedroso

Técnico em Agropecuária

Colégio Agrícola

Consultor técnico de vendas  
Defensivo agrícola  
Agricolino  
Intraempreendedorismo  
Etec Orlando Quagliato  
Agricultura 4.0  
Vant (sistema aéreo sem tripulante)  
Pragueiro  
Encarregado de Aplicação

### Dados Bibliográficos do Entrevistado



**Bruno Alves Cordeiro-** Nasceu em Campo Mourão (PR), em 16/06/1989. Fez o Ensino Fundamental na escola Casimiro de Abreu (1997 a 2004); o Ensino Técnico em Agropecuária Integrado ao Médio na ETEC Orlando Quagliato (2005 a 2007). Atualmente cursa o 5º período do curso superior em Agronomia na UniBras-Câmpus Rio Verde no Estado de Goiás. Foi Assistente Técnico Comercial na empresa Fazenda Planaltina (2009 a 2011) e na empresa BioAgro Comercial Agropecuária Ltda. (02/2012 a 12/2012) sendo responsável por vendas diretas de fertilizantes específicos de alta performance, prospecção e fidelização de novos

clientes e alinhamento com os canais; Consultor de Vendas na Micron (01/2013 a 06/2013). Atualmente é representante comercial na Priori Sementes e Defensivos Agrícolas (desde 2014), sendo responsável por negociações, vendas, e consultoria técnica e proprietário da empresa Manejo Consultoria Agrícola, prestando consultoria técnica agrícola em fertilidade de solo, fitotecnia e regulagem de implementos e recomendação de produtos. Foi campeão no Desafio Produtividade Top Soja Basf 2020/2021 e ficou em 3º lugar no Estado de Goiás no 13º Desafio de Máxima Produtividade CESB Safra 2020/2021.

### **Dados Bibliográficos da Entrevistadora**



**Janice Zilio Martins Pedroso** - Nascida em Santa Cruz do Rio Pardo, em 04 de junho de 1974. Fez o Ensino Fundamental na EEPG “Sinharinha Camarinha” e o Ensino Médio na EESG “Leônidas do Amaral Vieira” (1990 a 1992). Graduação em Análise de Sistemas na Universidade do Sagrado Coração (1993 a 1996). Licenciatura em Processamento de Dados na Faculdade de Tecnologia de São Paulo (1998). Especialização Latu Sensu em Informática em Educação-

Universidade Federal de Lavras (1999 a 2000). Licenciatura Plena em Matemática na Universidade Bandeirantes de São Paulo (2000). Licenciatura Plena em Pedagogia- Faculdade de Pinhais (2008 a 2011). Especialização Latu Sensu em Docência e Pesquisa para o Ensino Superior- Universidade Metropolitana de Santos (2017 a 2018) e Especialização Latu Sensu em Metodologia do Ensino de Matemática Faculdades Metropolitanas de São Paulo (2019 a 2020). Desde 1997, é professora na Etec Prof. Pedro Leme Brisolla Sobrinho e na Etec Orlando Quagliato. Foi Instrutora de Informática no Senai/Santa Cruz do Rio Pardo (2005 a 2007); Coordenadora de curso (2002 a 2003; 2007 a 2009) e Coordenadora pedagógica (2009 a 2017), ambos na Etec Prof. Pedro Leme Brisolla Sobrinho. Desde 2019, é Coordenadora de curso na Etec Orlando Quagliato. Pesquisadora do Grupo de Pesquisa- Preservação dos Bens Culturais: História, Memória, Identidade e Educação Patrimonial – Universidade Estadual do Norte Pioneiro, desde 2021.

**Anexos** (esses documentos são sigilosos e não ficarão abertos online ao público):

Termo de Cessão dos Direitos Autorais de Bruno Alves Cordeiro.

Termo de Autorização para uso de Imagem de Bruno Alves Cordeiro.

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido de Bueno Alves Cordeiro.