

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

Juliano Braga Pereira

Faculdade de Tecnologia Dr Thomaz Novelino

Franca/SP

2021

Ficha de cadastro

Tipo de entrevista: História oral de vida

Entrevistador (es)/Instituição: Liene Cunha Viana Bittar / Faculdade de Tecnologia Dr Thomaz Novelino de Franca/SP

Levantamento de dados preliminares a entrevista: Liene Cunha Viana Bittar

Elaboração do roteiro da pesquisa: Liene Cunha Viana Bittar

Local da entrevista: Franca/SP – Plataforma Microsoft Teams

Data: 09 de abril de 2021

Técnico de gravação: não identificado – plataforma parceira do CPS

Duração: 40 minutos e 36 segundos

Número de vídeos: 1 (um)

Transcritora: Liene Cunha Viana Bittar

Número de páginas: 16

Sinopse da entrevista

A entrevista foi realizada no contexto do projeto “História Oral na Educação: de profissionais a empreendedores”, durante a capacitação Clube de Memórias XXXVI, proposta pelo Grupo de Estudos e Pesquisas em Memórias e História da Educação Profissional e Tecnológica, na Unidade de Ensino Médio e Técnico do Centro Paula Souza, em abril de 2021, com o entrevistado Juliano Braga Pereira, aluno formando da Fatec Dr. Thomaz Novelino que abriu uma empresa há um ano (2020). A empresa vem crescendo e o aluno está fazendo, em seu Trabalho de Graduação, um plano de negócios para essa empresa.

Transcrição da entrevista

Data da transcrição da entrevista: 11 de abril de 2021

Nome da transcritora: Liene Cunha Viana Bittar

Liene Cunha Viana Bittar (LCVB): Bom dia! Eu sou a professora Liene Cunha Viana da Fatec Dr. Thomaz Novelino, de Franca. Hoje é dia 9 de abril de 2021 e eu estou aqui com Juliano Braga Pereira, que é nosso formando do curso de Gestão da Produção Industrial. Este vídeo faz parte do projeto coletivo “História Oral na Educação: de Profissionais a Empreendedores” e eu gostaria de apresentar a experiência do Juliano, é como empreendedor, em relação à Fatec Franca. Boa tarde, Juliano!

Juliano Braga Pereira (JBP): Boa tarde! Tudo bem?

LCVB: Seja bem-vindo! Muito obrigada por ter aceitado fazer esta entrevista, fazer parte deste projeto.

JBP: Obrigado e eu pelo convite!

LCVB: Então, eu gostaria de saber, Juliano, inicialmente, alguma coisa sobre você – sobre quem você é, sua cidade, sua experiência escolar, sua trajetória de estudo até você chegar na Fatec.

JBP: Perfeito! Eu sempre estudei em escola pública, né. Moro aqui no Jardim Lima, desde que eu me entendo por gente, então sempre estudei na Adalgisa, no prezinho, aqui em cima, né, dois prés, inclusive... Na Adalgisa, depois eu fui pro Dante Ghedine, né e por último e, depois, pro Pedro Nunes Rocha, ou seja, tudo na região aqui. E desde e aí, na quinta série, com doze anos de idade, eu entrei na Guarda Mirim, né

LCVB: Huhum

JBP: E como era integral eu tinha que estudar à noite. Então com doze anos de idade eu fui pro noturno, né, na sexta série lá no Mário D’Elia. Criança de tudo, moleque de tudo, aventurando. Com medo de ir pra escola, pra você ter uma ideia! Sem saber o desconhecido, né? Mas assim, uma experiência incrível pra mim, incrível. Eu estudei no Mário D’Elia da sexta até o terceiro colegial. Escola muito boa. Eu peguei aquela transição, né, onde não foi não foi, foi acabando as: sétima, sexta, oitava noturna, aí ficou só o colegial. E eu fui pegando exatamente as últimas salas, né, nesse ciclo, vamos dizer assim. E junto à Guarda Mirim eu fiquei 4 meses trabalhando lá no Bolsão, antigo Bolsão, onde era ali no centro, né, onde é o Terminal [Rodoviário Urbano] hoje, e logo eu fui pro Batalhão da Polícia Militar trabalhar como Auxiliar Administrativo. E foi uma senhora escola pra mim, foi fantástico, foi... aprendi de tudo, conheci vários tipos de pessoas ... Acho que isso foi fundamental no meu crescimento e na minha educação. Sabe, eu acho que ... valeu muito a experiência, tudo o que eu pude aprender lá, as oportunidades que me surgiram depois de lá... Quase virei polícia! Prestei, prestei concurso uma vez, né, não consegui passar, e tudo mais, e eu fiquei como suplente para Escrevente Judiciário. Fiz o curso na Unifran. Então tudo antes dos 18 anos! Fiquei um ano desempregado, porque eu tenho 35 hoje, a transição, a 18 anos atrás na... e vamos falar assim... as empresas não contratavam quem estava alistado no Tiro de Guerra. Não era a facilidade que é hoje. Então, eu estou falando a 17 anos atrás, eu fiz uma entrevista pra entrar no Samello, né, o auge do Samello em 98.

Não, minto, 2000... é 18 anos, não vamos às contas, não! Mas enfim, eu não fui contratado pelo fato de estar alistado no Tiro de Guerra, né, então, fiquei um ano parado e trabalhando em casa com a minha mãe que mexe ... dobrava sapato e tudo o mais. Então, assim tudo eu tirei como aprendizado, mesmo. Não posso ficar reclamando de nada que aconteceu na minha vida, aí tenho bons exemplos em casa, meu pai e minha mãe ... Meu pai pedreiro a vida toda, né. Conquistou... construiu uma família linda, constituiu uma família muito abençoada. Não posso reclamar não. Consegui, saindo desse período, né, de consegui o afastamento do Tiro de Guerra e, logo eu arrumei um emprego na fábrica do meu tio, na parte de produção, é Auxiliar de Produção. Então eu aprendi tudo dentro de uma fábrica, até chegar no setor Administrativo, onde fui Planejador, Faturista e tudo mais e fiquei lá por seis anos. Com 23 anos eu entrei na JRTI porque eu fiz alguns cursos técnicos lá no Senai. O professor Carlos Alexandre, não posso reclamar dele de jeito nenhum, é outro cara, outra pessoa muito abençoada que apareceu na minha vida... Ele perguntou se eu ainda estava precisando de uma oportunidade, porque a fábrica até então do meu tio fechou, né... E eu falei que sim, só que eu não tinha o menor conhecimento sobre Sistemas. Né... E ... foi um achado, sinceramente, que eu fiquei por três meses só esperando eles me mandarem embora. Porque eu não me adaptava ao processo. Era totalmente fora do que eu tinha feito. É eu ensinar uma pe... eu tinha que aprender a usar um Sistema pra eu poder ensinar as pessoas como utilizar esse Sistema. Então, foi um processo muito árduo assim. E hoje já são 14 anos que eu estou lá como Coordenador do setor hoje, de Planejamento, né, e a empresa que antes eram de 12 funcionários, hoje está com 49 funcionários. Então assim, é uma crescente constante, é um negócio muito bacana, muito... gosto muito do que eu faço, sabe, eu me sinto um privilegiado por poder compartilhar conhecimento com o pessoal. Eu vejo, eu vejo quem quer conhecimento comigo, o que eu sei pelo menos, né, no meu departamento, eu faço questão de compartilhar. É eu acho que é muito gratificante pra gente fazer o que a gente gosta. E nesse meio tempo surgiu a ideia do Mercado do Fabricante, né, que é esse empreendimento aí que é meu, da Mayara, que é minha noiva, e de um amigo meu, o Roberto – amigo nosso, na verdade. Então entrou a Mayara, inicialmente a Mayara na parte comercial, o Roberto na parte de materiais, que ele conhece muito, ele é o gerente da de uma empresa grande daqui de Franca, do almoxarifado, e eu com a parte tecnológica, de plataforma, né, que é o que eu já vinha trabalhando, né. Então pra mim foi bem tranquila essa parte, esse processo. E o Mercado surgiu de qual necessidade, qual foi a ideia dele? É a Mayara trabalhava numa empresa de sapato infantil aqui na cidade, na parte de criação, e se viu na hora de voar, né, querendo também empreender só que no ramo de roupa infantil. Só que ela se deparou com uma situação que era muito complicada, ela não conseguia material em baixa quantidade, ela não conseguia comprar, é valor mínimo e tudo o mais, tudo o que tem pra quem está começando, né, o que é um complicador hoje. E aí veio a bela iniciativa por parte dela, todo o mérito é dela, né, nesse sentido... da criação do Mercado. Porque não que eu posso levantar essa ponta, esse material que eu tenho, que outra pessoa pode estar precisando desse material. Só que essas pessoas não conversam entre si. Então a ideia do Mercado surgiu daí, de uma necessidade real de um dos integrantes. E aí depois a gente se reuniu e formalizou a ideia, cresceu demais. Aí veio a ideia de um, de outro, minha, do Roberto e hoje ele se tornou... hoje pra gente é um negócio assim que eu posso falar com muito orgulho também ... é a menina dos olhos da gente, sabe, que é um negócio assim que não sabia que ia tomar à proporção que está tomando. Nós chegamos em Birigui já, através do Sindicato de Birigui.

LCVB: Nossa! Huhum.

JBP: O pessoal numa abertura fora do comum com a gente, ofereceram sala pra gente fazer separação de material, o pessoal ir lá e colocar. Muito bacana com a Sílvia Mastriner, se eu não estiver enganado, Mastrier. E uma aceitação assim incrível, incrível. Hoje nós já atendemos, pra ter uma ideia, a ... o Mercado, nós inauguramos ele em plena pandemia,

em junho de 2020. Começo da pandemia. Foi uma incógnita: quem vai comprar couro pela internet – ninguém, sem ver o couro. E a gente nesse meio tempo vem aprimorando isso. Espera aí – já que ninguém compra sem ver, por que eu não vou trabalhar com uma cartela de couros? Que eu mando isso pro cara como uma cortesia. E isso tem dado muito certo, a gente está atendendo um cliente lá da divisa com o Espírito santo.

LCVB: Huhum

JBP: A última cidadezinha lá de Minas. E ele compra muito da gente, é um negócio muito bacana. Chegamos no Mato Grosso do Sul também... Então assim, tem superado as nossas expectativas, sabe, eu acho assim, juntou o conhecimento técnico da Mayara, juntou também o conhecimento de processos e materiais do Roberto, né, e o conhecimento meu na parte de tecnologia, e a gente, sabe, acho que foi a junção perfeita. Eu vejo, que isso de certa forma, entrando no quesito Fatec, que fique bem claro, a gente não pode deixar de mencionar, a Fatec foi um divisor de águas na minha vida em que momento?

JBP: Quando eu terminei o terceiro colegial. Eu precisava estudar, só que quando você para e fica um tempo parado, pra você retomar isso é muito complicado, infelizmente. É cômodo, né, você não voltar. Teoricamente você cumpriu ali, infelizmente é assim. E em 2013, era no centro ainda, eu prestei o vestibular e passei no vestibular. Se eu não estiver enganado, na época eu estudava mais, que fique bem claro, eu passei em décimo sexto no vestibular, fui, fui muito bem. E só que eu fiz por um ano e meio, eu não concluí. E trabalho, nesse trabalho meu, a gente viaja muito pra Birigui, pra Jaú, pra essas cidades, né. Pro Rio Grande do Sul nós já fomos... Então eu acho assim, ... eu tranquei a matrícula e eu perdi esse trancamento, né, porque são 5 anos se eu não estiver enganado. E voltei o ano retrasado, eu prestei o vestibular novamente, passei novamente, passei novamente, e...se Deus quiser este ano eu termino, né, este semestre, ainda, se possível, na pior das hipóteses no final do ano. A Fatec pra mim, o Mercado, a Fatec me desenvolveu nesse setor meu pro Mercado e teve a parte de... parte administrativa do negócio. Sabe, de poder mensurar onde que eu vou ter problema, parte de contas... Nós temos um semestre de várias matérias, vários conteúdos que ele, vamos dizer assim, ele não é aprofundado, mas ele é direcionado pra aquilo. Então por exemplo, pra quem quer montar uma empresa e tem dúvidas contábeis o nosso semestre voltado para a parte de contabilidade ele é fantástico.

LCVB: Huhum

JBP: Ela tira as dúvidas da gente assim de uma forma... Então assim... E o ponto positivo também que eu notei é que o Mercado fez eu voltar pra Fatec. Eu me vi nessa necessidade de voltar, de querer... Eu falei “Juliano, por alguns princípios, por alguns deles, qual que é a sua formação, Juliano?” “Ah, eu sou Técnico em Calçados” Só que eu queria mais, eu não quero me limitar... Eu vejo assim... Hoje por exemplo eu já cogito um... terminando a Fatec, claro, um ensino à distância porque eu acho que eu não consigo, não sei, mas eu já cogito um ensino à distância num outro segmento também... eu acho assim. Apesar da pandemia e do momento que a gente está vivendo eu acho que dá pra gente conciliar muita coisa. Desde que você seja transparente, que você justifique, né, tudo que está, o momento seu, olha, eu estou com um problema nessa matéria, conversa com o professor a parte de flexibilidade é muito grande. Então assim, eu to numa... eu não posso reclamar em época de pandemia porque pra mim foi, eu, eu costumo dizer que estou indo na contramão. Né, tudo muito positivo. Inaugurei a empresa, é uma empresa que hoje ela se mantém financeiramente, né. A gente não tem, mas a gente sabe que não é assim. Só que... a satisfação de você... A Liene ela tem um couro a 20 reais, custa 50 reais só que ele está parado faz três anos. Eu vou falar “Liene, eu tenho quem compre esse couro, por quanto você vai anunciar ele na plataforma nossa?” Então a gente vai até você, nós vamos

fotografar esse produto pra você e vamos expor na plataforma com uma quantidade mínima, sei lá, e nós vamos colocar uma comissão em cima pra gente, o que a gente chama de *overprice*. Colocou esse preço em cima, a Liene vai receber exatamente o que a Liene pediu. E o cara, ele vai pagar, se ela pediu 20 nesse couro, nós vamos colocar lá 25, por exemplo o cara vai pagar 25 reais rindo porque o couro custa 50. Então, quer dizer, é um negócio assim em que todos ganham, né? E agora a gente está profissionalizando mais o negócio, entrando com uma equipe assim, uma consultoria fora do comum, que é o pessoal da Barberato, que fez umas palestras com a gente na Fatec também.

LCVB: É uma empresa de consultoria?

JBP: Isso. Isso mesmo. Na verdade, ele é marketing e mídia digital. E só que assim, eles transformaram nosso site, a parte visual ficou muito bacana, é cartão de apresentação, uma coisa tão simples, que eles repaginaram pra gente, eles deram uma nova cara pro Mercado. E eu te falo, eles acreditam mais que a gente no negócio! (risos) Tipo assim, é um negócio muito bacana que tem muitas pessoas comprometidas com o negócio. Isso é muito bom, está sendo uma grande experiência assim. Eu não sabia que empreender era tão bom! É desafiador! Você... Ó, eu trabalho o dia todo na JR, né? Das 8h até às 17h30 aí você tem que, Fatec à noite, e você tem que arrumar um tempo pro Mercado!

LCVB: Nossa!

JBP: Né, que é a sua principal. Então assim, não posso reclamar não, tá? Não está sendo nenhum sacrifício. O sacrifício existe por sacrificar noites de sono, esse tipo de coisa, mas é muito gratificante. É muito gratificante e a gente pensa muito grande, a gente tem planos pra melhorar o tempo todo, sabe, de desenvolver uma loja física, então nós estamos começando na contramão. Primeiro nós estamos desenvolvendo uma online pra então tornar algo físico então a gente está cogitando isso este ano de 2021 aí, sabe, então assim... Lá no meu trabalho é muito, muito positivo o reconhecimento que eu tenho por parte da diretoria, o respaldo que eu tenho por parte deles. Só eu vivo, eu volto a dizer o 2020, 21, apesar da pandemia, pra mim ele está sendo muito positivo. E agora descobri que vou ser papai!

LCVB: Nossa, que chique! Que delícia! Então é agora do comecinho do ano que vem?

JBP: É, é isso aí!

LCVB: Delícia, parabéns!

JBP: Está pra dezembro, novembro.

LCVB: Novembro já, nossa, está perto!

JBP: Muito bom, então assim, só alegria mesmo! É muito emocionante tudo o que eu estou, tudo o que eu estou vivendo. As pessoas quando acreditam em você, isso é muito bom, faz muito bem pra autoestima da gente. Eu noto assim, ... nossa, eu sei fazer isso! Sabe, assim

LCVB: Huhum

JBP: Se você fala, Juliano, você se via fazendo algo do tipo? Não... E hoje, pra você ter uma ideia, lá, hoje eu sou o vendedor lá. No Mercado. Quer dizer, eu entrei com a parte técnica, de tecnologia e tô vendendo, acho que está dando certo! (risos) Bom demais, muito bom, estou muito satisfeito.

LCVB: Juliano, só pra quem não conhece o seu projeto, é uma Loja Virtual é que vende pontas de estoque de indústria? É só da indústria de Couro ou de qualquer tipo de indústria?

JBP: Qualquer tipo de indústria, inclusive a gente, nós entramos em Confeção, é também, parte Têxtil, né, ... Máquinas. Nós estamos com muita máquina no site, máquina parada, pessoas que fecham um determinado, uma determinada esteira, e quer dispor da máquina. Então assim, balancim, então... e todos os produtos vendidos como oportunidade.

LCVB: Huhum

JBP: Inicialmente seria o que? Todo produto descontínuo dentro de uma fábrica. A gente fez alguns estudos aí que mostram que o estoque dentro de uma fábrica ... se eu não estiver enganado nos números, são 25% do meu estoque de produto, ele é obsoleto.

LCVB: Huummm, 25%!!!

JBP: Ele está parado ali e a pessoa muitas das vezes

LCVB: Isso é dinheiro, muito dinheiro!

JBP: Isso! E por que não que eu não posso apresentar isso pra quem está começando? Um artesão... sabe, a vantagem do site é o que, nós vendemos pra

LCVB: Até quem é CPF, não CNPJ ...

JBP: Perfeito! E ele, ele tem alguma restrição, ninguém vende pra ele

LCVB: Ah, tá

JBP: É cartão, é cartão de crédito

LCVB: Interessante.

JBP: Então assim, é um negócio muito seguro pra todas as partes. Sabe, acho que fica... passa muita... Primeiro, o produto só sai do poder do fornecedor mediante pagamento. Então, quer dizer... não tem como, o risco é muito baixo. O risco é muito baixo. E a gente está aprendendo a cada dia mais, então assim o Mercado agora, ele nasceu com a ideia de vender produtos descontínuos.

LCVB: Huhum

JBP: Daí veio as máquinas, aí veio forma, modelagem completa de linha de produção, agora nós estamos arrendando fábricas, com estrutura completa.

LCVB: Nossa!

JBP: Pra você ter uma ideia, então assim. Nós estamos captando currículos pra distribuir pra todos os nossos fornecedores. Então assim, a gente está tentando fazer um lado bem social do negócio também. Nós estamos com um fornecedor de couro, também lá do Rio Grande do Sul, que ele quer colocar produto contínuo, e ele garante que o produto vai ser abaixo do preço. Ele vai entregar um floater, uma pelica preta e vai ser abaixo do preço de qualquer mercado. Nós não estamos aqui pra brigar nem competir com ninguém. Tem

espaço pra todo o mundo. Só que nós não podemos perder a nossa origem, o nosso foco, o que que é? Venda de oportunidade. A gente está bem, bem focado nisso.

LCVB: Huhum... É, Juliano, e vocês começaram a trabalhar, é, abriu né efetivamente em junho de 2020?

JBP: Perfeito

LCVB: E vocês tinham bolado tudo sozinhos, tanto a ideia foi de vocês

JBP: Sim

LCVB: Aí o site vocês fizeram, e depois vocês quanto tempo depois que vocês começaram a trabalhar que vocês viram a necessidade de contratar uma consultoria? E por quê?

JBP: Como eu até comentei um pouco antes... a consultoria ela foi pra profissionalizar o negócio. ...

LCVB: Tá.

JBP: A gente entrou de uma forma, de uma forma muito amadora. Apesar... amadora em que sentido? Apesar de ter aberto uma empresa, de ter consultado a marca, que hoje já é nossa, patenteada e tudo, parte contábil, nós temos um escritório de contabilidade, nós contratamos a Irroba, que é uma plataforma online aqui de Franca também... Então assim... Nós profissionalizamos nesse sentido, mas começamos aventureiro, sabe, e ... a imagem do site, a imagem do Mercado do Fabricante, querendo ou não é o Juliano, a Mayara e o Roberto. Então a gente precisou humanizar o processo um pouco, não deixar tão robotizado. Isso tem sido muito positivo, sabe, conto com esse pessoal da Barberato lá auxiliando a gente. A gente teve um trabalho anterior, com uma moça designer e ela ficou com a gente desde o começo praticamente. Só que a gente viu a necessidade de tornar o negócio mais profissional, né. E tá dando muito certo! Sabe, de ...fugiu a palavra agora, pra você investir em Google, Facebook, lançamento de campanhas, então a gente tem tudo isso. Tem uma verba e um percentual dos produtos que está voltado pra isso. Isso representa muito, então quer dizer a gente profissionalizou muito o negócio, essa empresa. É a resposta, o retorno, que a gente tem é sobre, ainda não é financeiro, mas é sobre... é elogios, é cliente satisfeito que dá um *feedback* bacana pra gente, "nossa, esse produto é bom mesmo, né?" Gera essa desconfiança, esse rapaz do Espírito Santo, por exemplo, ele comprou confiando no fio do meu bigode! (risos). Que eu falasse pra ele que ia, e ele super, supersatisfeito. Não sei se dá pra ver, aqui olha lá em cima da minha cabeça ali o tanto de couro das amostras ali (risos). Vai colocando couro pra tudo quanto é lado, né. Que couro é um dos carros chefes que a gente trabalha. Mas agora nós vamos trabalhar com máscara descartável, direto de uma representada, de uma produtora, né, que é a Máscaras Nacional, liberou pra gente de colocar la... E nós vamos trabalhar com prateleiras de aço, nós vamos trabalhar com álcool em gel, com o pessoal da CNF. Então, quer dizer, a ideia com esses parceiros não é abrir concorrência, é ser mais um braço onde todos ganham, tanto é que uma bandeira que a gente levanta muito é o que? É uma economia circular e sustentável.

LCVB: Huhum, exatamente! É, o que eu acho muito interessante, o que eu achei, né, quando eu conheci seu projeto, é essa questão da sustentabilidade, e também a sustentabilidade no sentido de do ambiente, né, do meio ambiente, mas também no sentido da sustentabilidade da empresa. É, dela poder produzir e se manter no mercado. Agora, quando você deu essa informação dos 25%, que eu sabia que existia isso, as empresas geralmente perdem bastante com o estoque, tem que ter uma gestão muito bem-feita, né,

JBP: Depois ...

LCVB: Mas, apesar da gestão, 25% de produto paralisado, isso é muita coisa, né?

JBP: Não, e detalhe, ele tá paralisado, muitas pessoas não ... não utilizam o que o ERP – o software, no caso, por exemplo, eu trabalho com software. Se ela não, não é nem um jabá que eu estou fazendo, muito pelo contrário. Se as pessoas utilizassem, qualquer software tem ... produtos sem movimento há mais de 365 dias, ela ia ter noção do que que ela tem parado há mais de um ano dentro da empresa dela. Há mais de cinco, há mais de quatro e assim por diante por quê? Qual que é o intuito disso? Peraí, o que é que eu posso fazer com isso, eu vou deixar perder? É muito comum perder, isso vai deteriorando... maquinário vai ficando parado, ele é prejuízo! É depreciação total, concorda? E... eu vou confirmar o número pra você e depois eu te mando exatamente o percentual que nós chegamos, eu quero te passar. Mas assim...

LCVB: Esses dias eu vi uma coisa interessante, a Ford, ao fechar fábricas aqui no Brasil, eles encontraram uma fortuna em couro nas fábricas... não sei se você chegou a ler sobre isso.

JBP: Não, não vi não.

LCVB: E, e muito, muito. E aí eles doaram, até, pra uma entidade, mas era muito couro, que eles usavam pra fazer desenvolvimento de produto, então eles iam comprando e deixando, mas era bastante mesmo, assim, se eu não me engano, eu não lembro exatamente a cifra, sei que é muito dinheiro, no depósito deles, né.

JBP: Parado.

LCVB: Parado. Por tanto tempo que eles nem sabiam, né, eles encontraram, saiu até no jornal essa informação.

JBP: Olha só!

LCVB: Então, realmente, é, né, um nicho interessantíssimo, como você disse, pras duas partes, e é muito legal. Outra coisa que eu acho interessante no projeto de vocês é essa... bom, vocês já são pessoas com experiência de mercado, tal, mas essa... essa vantagem no aumento da profissionalização da empresa, né, que vocês estão tendo, que é uma coisa que muita gente ainda não enxerga, né, aqui no Brasil, né, a pessoa acha que faz de qualquer jeito, e vai indo e tá dando certo,

JBP: Perfeito

LCVB: Agora você vê como você tem... Você disse “Ah a empresa se mantém”, a empresa já tem, já tá indo, né, já tem dez meses mais ou menos de abertura e só que você está vendo essa vantagem no reconhecimento, na expansão do nome da empresa

JBP: Nas parcerias, parcerias... Por exemplo, a empresa que eu trabalho ela é parceira nossa no quesito de distribuição de materiais, de e-books... O que, por exemplo, eu cheguei no meu diretor e falei “Danilo, eu preciso ensinar as pessoas como saber se elas sabem como fazer um inventário dentro da fábrica. Eu preciso saber divulgar um material pra ele saber o que ele tem de produto parado. Então o que que a gente faz?” Em parceria com essa empresa, né, que eu trabalho, então quer dizer, é um negócio muito transparente, então é parcerias literalmente e graças a essa empresa eu tenho portas abertas em muitas

fábricas. Então isso me ajudou muito porque querendo ou não, você implanta, você tem, eu acho assim, se não tivesse sido um trabalho bem-feito, eu não teria essas portas abertas, né? Então, o pessoal da Pé com Pé, de Birigui, sabe, a Klin, a Pampili, muito receptivo com a gente, você não tá entendendo, sabe, a moça lá, a Alessandra, é uma das diretoras da Pé com Pé falou “Eu devo ter um cem mil metros de sintético parado aqui!” Cem mil metros (risos). Quem...

LCVB: Todo o mundo...

JBP: É, quem produz, sintético e tal, a gente vai chegar a um ponto em que nós vamos ter que, nós vamos ter que priorizar o que que nós vamos querer. Você não vai conseguir chutar com as duas pernas. Isso é fato, fatalmente vai acontecer. Só que vai acontecer no tempo certo. Isso tá muito claro pra gente. Então é não desesperar “Ah, esse mês ela não se manteve!” Então nós vamos tirar, uai, vamos pôr o dinheiro que ela está precisando, e assim vai. Pra uma empresa que não tem um ano, não tem nem um ano de oficial vamos falar assim, eu poder falar que já se mantém é muita coisa.

LCVB: E isso, vocês ainda estão fazendo esse investimento com essa consultoria, que não deve ser pouco, né, o valor.

JBP: Não! (risos) É investimento, você falou tudo!

LCVB: É, então, vocês estão fazendo um investimento ainda e ela se mantém mesmo assim. Quer dizer, é uma empresa de sucesso, já, né, e que...

JBP: Tomara!

LCVB: Tem a tendência de crescimento.

JBP: Sim!

LCVB: E então, muito interessante isso, Juliano! Muito interessante mesmo! É ... e em relação à Fatec, né, você falou as disciplinas que você teve e tal e... eu fiquei pensando enquanto você falava... Na época em que você fez a Fatec, a Fatec tinha muito mais relação com calçado do que hoje, a Gestão da Produção Industrial. Hoje ela se afastou um tanto, mas naquela época ela era muito li tinha muita ligação, né? Com essa indústria do calçado ainda e...

JBP: Sim!

LCVB: Eu tenho a impressão assim que um tanto de experiência você acabou adquirindo lá dentro apesar de você já ter trabalhado com isso, né? Mas com essa questão do calçado mesmo!

JBP: Não, total, total, muito bem lembrado, inclusive! Quando eu fiz lá no começo que era, que era no centro ainda era... eu te falo, né, era cem por cento voltado pra indústria calçadista, né. Só que hoje eu vejo claramente, ô Liene, ela visa muito à profissionalização, ela quer formar um profissional. Minto, ela quer auxiliar a formação de um profissional.

LCVB: Huhum

JBP: Ela, ela, eu vejo as aulas que eu tô tendo este semestre, Gestão de Pessoas, por exemplo, ela vem pra mostrar um outro lado, ela quer assim, vamos ver, se você pensa assim, nós vamos ter discussões sobre esse assunto e se você pensa dessa forma. Então

quer dizer: ela te abre possibilidade de você se colocar no lugar do próximo. Eu acho assim, ela trata muito do lado humano do negócio. Ela não deixou de ser ... é o mesmo curso. Antes ela era voltada pro calçado, só que hoje ela é voltada pra indústria de um modo geral, eu vejo claramente qualquer tipo de empresa, né, só que ela é muito voltada pro lado humano do negócio. É apesar do *online* agora a Fatec ta muito humanizada.

LCVB: Huhum

JBP: Eu vejo claramente um não sei se o momento proporciona isso, mas eu vejo claramente é auxiliando na formação de pessoas.

LCVB: Huhum... é interessante!

JBP: E eu me vejo muito melhor mesmo, viu, sem demagogia ou puxa-saquismo. Eu me vejo muito melhor e a questão de eu poder bater no peito e falar “Caramba, eu tenho um curso superior!”

LCVB: Huhum

JBP: Isso é muito importante, mas não só pelo fato de ter o curso Superior, é o fato de que eu venci, é uma conquista minha, isso é muito importante na vida da gente. Eu acho que a gente tinha que dar mais valor por ser um Ensino Gratuito. É gratuito, então nós temos que [inaudível] de qualidade. É um curso Superior. Então eu acho que o pessoal a ficha ainda não caiu. Eu espero muito que esse vídeo auxilie o pessoal nessa questão porque são três anos, é tiro curto demais, eu acho que vale muito a pena. É um investimento em você mesmo. Tem que... supersatisfeito com tudo.

LCVB: Então ta bem. Esses dias um professor comentou isso, que é a... ele tem a impressão de que nesse tempo pós pandemia a gente vai precisar muito, muito, muito... não, não foi um professor, eu li no jornal que a gente vai precisar de muito profissional cada vez mais formado, né, com uma formação mais específica assim, mais aprofundada pra conseguir ter colocação no mercado. Eu acho que essa sua experiência com o Mercado mostra isso muito claramente. Se vocês tivessem tido uma experiência mais amadorística, mais assim “Ah, vamos vender, vamos vender e vamos pegar o dinheiro, né!” Seria...

JBP: E vamos gastar!

LCVB: E vamos gastar! (risos) Seria totalmente diferente, vocês não teriam esse crescimento tão forte, né, que você relatou na sua, que você relatou na sua entrevista. Assim, muito interessante mesmo esse processo, né, e essa relação que vocês têm com isso. É Juliano, então pra gente fechar, o que que você ... o que que você ... você já me passou o que que você espera da empresa daqui pra frente. Eu só queria que você me falasse um pouquinho sobre o plano de negócio que vocês estão montando depois da empresa feita, ne

JBP: Exato.

LCVB: Depois de a empresa começar vocês sentiram essa necessidade e começaram a fazer.

JBP: Uma prova em relação ao amadorismo que eu comentei porque a gente até então eram três pessoas com uma ideia boa.

LCVB: Huhum

JBP: Então a gente a gente não preocupou em trabalhar bem essa ideia, a gente já foi pra cima. Do jeito que achou que tinha que ser! Apanhamos muito com a questão de frete porque, diferente de você mandar um par de sapato, né, então tem as particularidades. E aí gente viu agora, em janeiro deste ano a gente teve uma conversa muito bacana com o Juliano, né, o diretor da PG4, que é um dos caras que assim... eu costumo dizer que ele é o quarto elemento do Mercado porque pra você ter uma ideia, ele divulgou a inauguração do Mercado primeiro que a gente. Meia noite e um do dia primeiro de junho. Ele é um cara que ele foi um dos primeiros que a gente comentou isso, sabe, recebeu a gente assim de portas muito abertas. Ele falou assim “Eu só tenho um medo, como vocês vão fazer quando vocês estiverem vendendo turbina de avião. Como vocês vão fazer com esse frete!” Então é um cara que aposta muito na gente, né. E de forma muito gratuita, sabe, é um cara que viu uma boa ideia e pessoas determinadas a tornar essa ideia uma realidade, né. E partiu dele! Nós falamos, ó, Juliano, nós estamos precisando de uma ajuda porque a gente pensa, por exemplo, em parceiro investidor pra empresa. Uma conversa com ele informal ele disse “Vamos montar o plano de negócios de vocês”. Nós precisamos saber o que vocês faturaram, em que momento, em que oscilou, em que momento em que não oscilou, então a gente percebe, através da Irroba, que ela ... da plataforma que a gente utiliza daqui de Franca, ela te dá alguns números lá que você fala “Caramba! E eu movimentei isso aqui tudo de dinheiro? Eu não recebi isso...”

LCVB: Huhum

JBP: Pro Mercado. Aliás, eu recebi só que eu repasso, né, então até a parte do dinheiro quem recebe é a gente. É mas uma coisa assim, vamos falar de junho a outubro, já tinha dado mais de cem mil reais movimentados... pra uma empresa de quatro meses...

LCVB: Huhum

JBP: Sabe, então nós estamos falando... nós vendemos uma máquina grande, uma máquina grande de 20 mil reais, 25 mil reais. Mas o restante não, o restante foi na raça mesmo, foi couro, foi lote de couro com esses números foi onde a gente despertou em profissionalizar o negócio. Procuramos o Víctor Barberato, em dezembro, e ele já foi mexendo: mídia, rede social, tudo por conta deles. Recepção de pedidos, então assim, a gente tem uma equipe muito... não é o Victor, é toda a equipe do Victor Barberato e os caras são chatos pra caramba, eles te cobram, se você ficar devendo, “Olha, eu tô precisando dessa informação!” E ele também foi totalmente favorável à ideia do Juliano. Então assim juntou nós três, mais o Juliano e mais o Víctor Barberato, e toda a equipe dele. Você não tem ideia o nível de... o nível que chegou de pingou, né, esse é o termo que usa, vai jogando isso, vai anotando as palavras-chave lá e vai ficando. É muita possibilidade, sabe! Então o Mercado, o Mercado ele é um feto. É muito feto, tá bom? Tem muito a crescer ainda.

LCVB: Juliano, muito bom, assim, eu entendi bastante do que vocês desenvolveram, né, essa relação de profissionalização com essa necessidade da empresa e... a empresa de vocês é uma empresa muito moderna, né, que surgiu, você disse “Ah a gente está vindo na contramão”. Não, vocês estão na mão da atualidade, que surge na internet e daí depois pensa numa loja física, né... Mas é isso, a internet é que é a base de todo né, ainda mais depois da epidemia ... durante a epidemia é a base de todo o comércio, então vocês partiram justamente, a empresa de vocês é altamente atual, altamente moderna porque internet, base em internet ... vocês trabalham com pequenos produtores também, ne, vocês ajudam esses pequenos produtores, os contemplam, isso aí é fundamental na atualidade, a gente pensar nisso, né, nessa inclusão do pequeno também...

JBP: Com certeza!

LCVB: Isso significa sustentabilidade no todo, né, da economia nacional e também outra coisa importantíssima é essa questão da ecologia que vocês estão privilegiando, né, não é só o dinheiro que a fábrica está perdendo, é todo o ferro da máquina que está lá parado, tudo o que foi consumido para construção dessa máquina... então não é só o comerciante, o industrial que está ganhando, todo o mundo está ganhando com isso.

JBP: Tem o lado verde do negócio!

LCVB: Exatamente, esse é o lado verde, que é uma parte importantíssima do trabalho de vocês. Então é uma empresa altamente moderna, uma empresa altamente contemporânea e importante pro mercado que você sabe, agora com essa consultoria, principalmente, que a empresa tem que ter uma participação na sociedade. Você falou “A gente tem nosso trabalho social de distribuir currículo” não é só esse, a empresa tem que colaborar pro lugar onde ela está, colaborar pro mundo, e é essa a ideia que a gente vê na empresa de vocês. Então, eu gostaria de parabenizar você e sua equipe, você duplamente, a Mayara também (risos) porque vocês vão ter um novo empreendedorzinho aparecendo aí...

JBP: JP - É isso aí!

LCVB: E desejo muito sucesso pra vocês. Ainda vou falar “Nooossa, aquele cara foi meu aluno!” (risos)

JBP: E eu não esqueci das peles animais não, tá?

LCVB: Ah então!

JBP: Que a gente conversou.

LCVB: Minha amiga está esperando! Então é isso, Juliano, muito obrigada por ter dado, tirado um tempo do seu cotidiano.

JBP: Que é isso!

LCVB: Pra você fazer esta entrevista pra gente!

JBP: Eu que agradeço! Eu que agradeço pelo convite, e fico honrado por ele! Mesmo! Fiquei surpreso. Não sei se eu posso falar isso agora, mas eu tava com muito medo! (risos) O que que eu tenho que falar, Liene? Me dá uns toques aí! O que que eu posso, onde que eu não posso? Então, gente, é muito bacana você compartilhar. Você não tem que compartilhar notícia ruim, isso não agrega nada pro nosso momento. Então por que não, vamos abrir o negócio, vamos que chega outra pessoa que pega essa ideia e traz ela melhorada. Acho que a gente não tem que ter medo. Tem espaço pra todo o mundo.

LCVB: Tem espaço, né ... você está percebendo isso!

JBP: Tem muito espaço, tem vários segmentos, a gente não consegue pegar todo o nicho... A Mayara ela tem um pet shop e aí ela falou assim “Que que você acha de a gente colocar as rações no Mercado?” Falei “Calma, calma que não é o nosso foco!” entende aonde pode chegar o negócio? Então tem mercado pra todo o mundo. Só tenho a agradecer pelo convite mais uma vez aí e tô à disposição sempre. Em breve nós vamos fazer outra: o Mercado vai estar mais evoluído e eu quero contar essa história aí pra vocês: “Ó, valeu aquela conversa lá, tal” (risos)

LCVB: Espero então a segunda edição! Obrigada, Juliano!

JBP: Por nada!

Descritores

Liene Cunha Viana Bittar

Juliano Braga Pereira

História oral na educação

Indústria de Calçados

Indústria Têxtil

Couro

Empreendedorismo

Fatec Franca

Faculdade de Tecnologia Dr. Thomaz Novelino

Tecnólogo em Gestão da Produção Industrial

Técnico de Calçados

Senai

Indústria calçadista

Loja *online*

Economia circular

Sustentabilidade

Dados Biográficos do Entrevistado



Juliano Braga Pereira nasceu em 04 de janeiro de 1986 em Franca/SP. Estudou em várias escolas públicas próximas à residência de seus pais, no Jardim Lima (Dante

Guedine Filho, Adalgisa de São José Gualtieri, Pedro Nunes Rocha, Mario D'elia). Realizou cursos de Escrevente Judiciário (Unifran) e Técnico em PCP / custos / Cronoanálise / classificador de couros e Técnico em Calçados (Senai). Trabalhou na Guarda Mirim desde os 12 anos (passando a estudar no noturno). Foi Auxiliar Administrativo no Batalhão da Polícia Militar dos 12 aos 16 anos, depois Auxiliar de Marcenaria (por 6 meses) e Inspetor da Guarda Mirim por 8 meses. Em seguida, trabalhou em Calçados ELRE como Auxiliar de produção / Apontador de sola / Auxiliar administrativo/ PCP e Faturista. Finalmente, entrou na empresa JRTi SISTEMAS (2007) como Suporte PCP permanecendo até 2011, quando foi promovido a Coordenador de PCP / Vendas / Estoque / compras / Estoque e Faturamento. Entrou na Fatec Dr Thomaz Novelino, no curso de Gestão da Produção Industrial, em 2013. Após um ano e meio de curso, devido ao excesso de trabalho, não conseguiu prosseguir e trancou o curso. Foi jubilado, mas em 2019 prestou vestibular novamente e deve terminar seu curso neste primeiro semestre de 2021. Iniciou-se no mundo do empreendedorismo ao idealizar, em outubro de 2019, a criação do Mercado do Fabricante, inaugurado em 1 de junho de 2020. Irá se tornar pai em novembro deste ano.

Dados Biográficos da Entrevistadora



Liene Cunha Viana Bittar é professora de Comunicação e Metodologia Científica na Fatec Franca, desde 2008. Nascida em Lins/SP em 10 de julho de 1970, morou em várias cidades pequenas do estado de São Paulo, onde realizou o ensino fundamental em escolas públicas. Continuando a vida de nômade, fez o colegial preparatório para o vestibular em Araraquara e Ribeirão Preto (sempre no interior de São Paulo). Aos 17 anos, iniciou o curso de Comunicação Social (Jornalismo) na Unesp de Bauru. Dois anos mais tarde, deixou o curso e voltou a Araraquara a fim de fazer Letras (Inglês e Alemão) também na Unesp – porque concluiu que “só gostava de ler”. Em seguida ao curso, fez Mestrado e

Doutorado em Literatura Portuguesa. Iniciou-se no mundo do trabalho na Universidade de Franca (Unifran) em 1999. Trabalhou em várias faculdades e colégios de Franca, Ibitinga e Barretos, até prestar o primeiro concurso da Fatec Franca, onde está até a atualidade.

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

Termo de Cessão dos Direitos Autorais de Juliano Braga Pereira

Termo de Autorização para uso de Imagem de Juliano Braga Pereira