

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

Leonardo Barbosa Delfino

Centro de Memória da Escola Técnica Estadual Dona Escolástica Rosa

Santos/SP

2021

Ficha de cadastro

Tipo de entrevista: História oral de vida

Entrevistadora / Instituição: Marcia Cirino dos Santos da Etec Dona Escolástica Rosa, em Santos/SP

Levantamento de dados preliminares a entrevista: -

Elaboração do roteiro da pesquisa:

Local da entrevista: *online*

Data: 1 de dezembro de 2021

Técnico de gravação: Marcia Cirino dos Santos

Duração: 25 minutos e 7 segundos.

Número de vídeos: 1 (um)

Transcritora: Marcia Cirino dos Santos

Número de páginas: 13

Sinopse da entrevista

Esta entrevista foi realizada no contexto do projeto “História Oral na Educação: de profissionais a empreendedores”, 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, durante o ano de 2021, com o entrevistado Leonardo Barbosa Delfino, por estar entre os alunos do Curso Técnico em Administração que são empreendedores na cidade de Santos/SP.

Transcrição da entrevista:

Transcritora: Marcia Cirino dos Santos.

Data da transcrição da entrevista: 1 de dezembro de 2021

Marcia Cirino dos Santos (MCS): Boa tarde. Eu, Marcia Cirino dos Santos, agradeço o senhor, Leonardo Delfino, em estar concedendo essa entrevista, no dia de hoje 01 de dezembro de 2021, na Santos (online), para o Centro de Memória da Etec “Dona Escolástica Rosa”, em Santos, e que será difundida no Programa “História Oral na Educação” do Centro Paula Souza (site de memórias), obrigada.

MCS: O senhor poderia nos contar sobre a sua origem familiar e social para esta entrevista de história oral?

Leonardo Barbosa Delfino (LBD): Boa tarde, sou Leonardo Delfino, fiz o Curso de Administração na Etec, me formei se eu não me engano em 2014, já faz um tempinho. Fico muito feliz pela oportunidade né, com certeza vou contribuir respondendo às perguntas, pra mim é motivo de orgulho. Sobre a minha origem familiar né, tenho pai e mãe que trabalharam sempre em bancos, são graduados né, com faculdades, foram bancários por 27 anos, a minha mãe já é aposentada hoje, e meu pai, ele fundou uma empresa em 2002, nós vendemos em 2015. Em 2019, nós fundamos juntos a Criando Valor, que é a minha empresa atual até 2021 como estamos hoje indo para o quarto ano já, tem três anos de existência, e a minha mãe tem 59 anos e meu pai tem 60 anos, enfim acho que é isso.

MCS: Então está bom..., obrigada – Agora na visão do senhor quais foram às motivações e os valores que o levaram a empreender?

LBD: Olha eu acho que empreender ou você nasce com essa vontade ou já tem um perfil de empreendedor que é mais arrogado, e de fato não é tão conservador, acho quando você tem medo dos riscos, acho que é um passo para você não empreender. Lembrando que empreendedorismo não é só abrir empresa né, você também pode empreender numa posição né, numa empresa em que você atue como colaborador moldando todo aquele cargo tornando mais eficiente visando de fato contribuir tanto financeiramente quanto operacionalmente lá naquela empresa. Mas eu acredito que o empreendedor ele precisa ter aquela vontade, aí quando eu falo de abrir empresa de fato um CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica), abrir um novo negócio. Ele tem que ter aquela vontade de fazer a diferença um propósito, algo de valor a oferecer, tem que ter um produto uma

entrega de qualidade. E aquele empreendedor quando ele segue três vertentes que eu sempre falo, com certeza ele tem sucesso, que é: entrega no prazo, preço justo e entrega com qualidade. Fez os três é o que o mercado precisa, e o maior e mais importante é as competências que é a liderança, trabalhar em equipe, motivar as pessoas, ter uma boa inteligência emocional, que hoje em dia tem uma dificuldade muito grande por estarmos passando por tempos difíceis né, mas não é fácil empreender, não é fácil ser empreendedor. Mais o principal são essas competências para motivar e ser de fato agressivo no bom sentido, pé no chão, sair da zona de conforto, sair do conformismo, ir para o mercado que é um risco, tudo é um risco, mais fazendo com qualidade tenho certeza vai ter sucesso.

MCS: Realmente é verdade... – O senhor recebeu estímulo familiar para empreender? Quais foram?

LBD: Olha meu pai e minha mãe nunca me forçaram a nada, mas como eu vi meu pai empreendendo, desde 2002, eu era muito pequeno sou nascido em 94, então tinha oito anos, quando ele começou a empreender eu sempre via aquilo de perto, né. Mas eu acredito que os pais influenciam sim, mas é muito do perfil, tem diversos pais empreendedores, empresários de sucesso que os filhos não têm aquele perfil nem tem a vontade de liderar, de conversar com as pessoas, de conversar com os clientes, não tem aquela ousadia. Então preferem muitas vezes trabalhar em uma empresa mesmo chega me cargos muito altos, isso não é problema nenhum, mais é uma questão de perfil mesmo né, então é pelo perfil dos meus pais comunicativos, foram diretores de banco muito tempo, lidaram com clientes. E, eu tenho esse perfil, eu acho que tornou mais fácil ir para o lado do empreendedorismo.

MCS: A tá – Como surgiu a oportunidade de se tornar um empresário?

LBD: Olha a gente, como vendeu a empresa em 2015 e tinha que ficar três anos fora do mercado, não poderia por contrato abrir nada, aí comecei a analisar muito o mercado, estudei muito, terminei a Etec, fiz pós-graduação me especializei. É, foquei muito em relacionamento também na cidade, isso também foi importante para você ver como o mercado está atuando, quais são os pontos positivos e negativos, e o que estão mais buscando. E acho que de fato foi, um amigo que estava precisando de uma consultoria na empresa dele, que é uma universidade muito grande, e sabe, ele soube que nós vendemos a nossa empresa, como a gente era muito amigo sabia disso e ele sabia o nosso interesse

em voltar para o mercado. Então ele ofereceu que fizéssemos uma consultoria para a universidade dele, para um setor, e a gente abriu a Criando Valor e começou, e a partir disso como comecei a analisar o mercado né, aí ficamos mais tranquilos para criar novos produtos e serviços. E aí nós criamos a realidade aumentada, realidade virtual, “gamificação”, que eu vi brechas no mercado que poderíamos ganhar em potencial, graças a Deus deu certo e isso fez com que a gente mudasse o rumo e hoje a gente estamos, não fazemos mais consultoria, estamos atuando mesmo em tecnologia.

MCS: Há legal – Teve alguma dificuldade para definir o ramo de negócios ou não?

LBD: Não sinceramente não, a gente já atuava em educação na outra empresa, então a gente voltou com a parte a educacional cursos à distância, que é algo que está crescendo muito, e após a consultoria que nós fizemos para a universidade do amigo como mencionei, a realidade aumentada, virtual e “gamificação” eram assuntos que estavam surgindo, então a gente criou produtos que a gente conseguia vender esses produtos para o mercado, como uma maquete para um empreendimento com realidade aumentada. Então o corretor não precisa da maquete física no estante, ele consegue sair daquele e mostrar para os clientes. Então foi de fato muito tranquilo, pensando no que poderia escalar, o que o mercado poderia buscar e deu certo.

MCS: O senhor poderia nos contar como foi esse processo de empreendedorismo no seu negócio, um pouquinho desde o início até atingir as suas expectativas, com esta o serviço agora?

LBD: Eu nunca fui, não é fácil a gente inicia um negócio, como foi a minha primeira vez empreendendo também é muitas vezes eu desanimava obviamente, recebia alguns não e já ficava chateado, isso é normal. Você lidar com as pessoas não é fácil, cada colaborador tem uma história, tem crenças, tem problemas, então é você tem que saber sempre como eu falo saber jogar o jogo saber entender os problemas das pessoas, ser solidário por outro lado, saber também cobrar pelo serviço que tem que ser executado. Então não é fácil diversas vezes eu me desmotivei, normal. O que foi muito importante para mim e ainda é o apoio do pai como meu sócio, ele já com experiência de outra empresa, então ele explicando que isso é normal no processo e então isso de fato eu, eu consegui entender melhor e hoje eu consigo passar isso mais claro, porque nós temos uma fase de amadurecimento na empresa até o mercado todo ficar sabendo o que a empresa faz, a gente conquistar um portfólio, clientes, isso demora um tempo, é o que a gente fala, no

mínimo dois anos para uma empresa em vermelho todo mês, para ela começar a ter saldo positivo, isso é uma realidade, você tem que investir muito para depois começar a voltar este investimento e a ter sucesso. Então tem que ter calma, tem que trabalhar muito, demora, é um processo. A geração a minha para baixo é muito ansiosa, quer tudo para ontem né, então esse é um ponto, mas como eu falei, como tive a experiência do meu pai ao lado eu consegui entender melhor as coisas e ter mais calma no processo. Graças a Deus hoje a gente já está em outro nível, assim outra vertente, e foi muito por conta dessa paciência, porque é um processo mesmo, muitos não, concorrências, mercado mudando, problemas também em que se tem na operação, que tem que correr para corrigir, principalmente com pessoas, mais isso faz parte. Não é fácil empreender, quem fala que é, quem romantiza empreendedorismo é tudo mentira, porque é uma luta diária, mais é muito satisfatório. Porque quando você entrega um produto de qualidade o cliente fica feliz, você consegue de fato um retorno financeiro muito bom quando aquilo é de fato algo é positivo, quando o mercado aceitou e tem comprado, então é uma satisfação.

MCS: O senhor atuou como profissional no mercado de trabalho antes de empreender? Quais foram ramos de negócios, e se sim?

LBD: Sim, eu atuei na outra empresa que nós tínhamos, mas eu era de fato um colaborador normal, meu pai sendo o dono nunca tive nenhuma regalia, eu cuidava das planilhas de investimento dos consultores né, de fato era um trabalho muito manual no computador, excel, em montar as planilhas e ainda alimentar todo mês os consultores. Então foi o mercado financeiro né, e tinha atuado em alguns outros trabalhos extras também como ajudar alguns professores, mais nada fixo. Trabalho CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas) mesmo fixo foi esse com o meu pai. E aí depois nós abrimos a Criando Valor, tive algumas propostas né, participei de algumas dinâmicas como bancos em São Paulo, algumas empresas financeiras, mais preferi aguardar para a gente abrir a empresa e deu muito certo.

MCS: Que características ou qualidades pessoais o senhor acredita que tem e que o levaram a se tornar um empresário, já falou um pouquinho mais, agora a pergunta chegou?

LBD: Acho que o principal que a gente tem que e quem quer empreender tem que ter muito claro isso, é que tudo que a gente tem hoje até na nossa casa, relacionamento amoroso, profissional, futebol, vôlei, academia, aonde for, é tudo feito e criado e controlado e tudo gira em torno de pessoas, o principal são pessoas. Então a gente tem que saber lidar com

peessoas, se relacionar bem, respeitar, sentir empatia, ouvir, saber cobrar na hora certa, o principal é saber lidar e se relacionar muito bem com as pessoas é isso que eu vejo. Os clientes muitas vezes eles querem comprar seu produto simplesmente porque ele comprou de outros fornecedores ele teve problemas com entrega, o atendimento. Então quando você olha pra ele e de fato tenta que ele saía satisfeito, faço o mínimo isso já é uma diferença muito grande, é algo que ele vai olhar e essa pessoa pensa mim, ele pensa em entregar satisfação, isso faz a diferença. Então o principal que eu vejo é o relacionamento. Hoje em dia o “network” você lidar e se relacionar com pessoas é o mais importante. Segunda é saber trabalhar em equipe que é muito relacionado a isso, você saber liderar, saber conversar, saber entender, engajar o pessoal e motivar. Liderança que é muito importante, você pegar determinado projeto e saber dividir funções entre a equipe, e que todos se motivem e façam aquilo e entreguem o resultado do trabalho final. E é Inteligência emocional, hoje em dia passa por um momento difícil, pandemia, perda de amigos, parentes, economia um desastre, política nem se fala, então eu acho que é um trabalho mais interno mesmo de autoconhecimento e de entender que no final todos nós vamos para o mesmo lugar, então assim a gente ter paz, sempre pensar primeiro em Deus, fazer o trabalho com calma, é não ficar desesperado, estamos vivendo em épocas de ansiedade, isso é muito grande. Então ninguém consegue trabalhar sobre pressão, isso é muito ruim, seja financeira, seja no trabalho por assédio, por exaustão de trabalho ou qualquer outra coisa. Então é ter calma saber que tudo vai dar certo, se trabalhando direitinho, fazer as coisas com honestidade. E, é a inteligência emocional é um fator hoje predominância, muitas empresas estão treinando os diretores e gerentes em inteligência emocional, autoconhecimento, acho que isso que é um viés importante. Então nessas competências eu acho que são boas para se empreender porque o empreendedor precisa do pé no chão, muita concentração, foco.

MCS: E quanto ao ensino técnico o que contribuiu para adquirir competências profissionais e habilidade tanto administrativa ou pessoal, o que aprendeu no ensino técnico, que te ajudou?

LBD: A Etec foi muito importante para mim de fato ela fez com que eu aprendesse, como o curso técnico trabalha muito com a prática, trabalhos nas aulas, tirar do papel, conversar com o grupo, fazer entregas. Eu acho que, sou muito a favor de quando você fica ouvindo teoria é muito diferente o que acontece no dia a dia na prática, e a Etec ela treina muito para a prática. Então eu aprendi muito balanço financeiro por exemplo, toda a parte contábil que é muito importante, toda parte administrativa, também de liderança, trabalhar em

equipe, parte de Marketing também que é muito importante a gente olhar para a empresa em relação a Marketing, toda a parte de formalização, parte jurídica. Acho que isso tudo fez com que eu criasse ferramentas e conhecimentos para poder discutir aqui na empresa sobre determinados assuntos.

MCS: Continuando então a parte do ensino técnico a parte de competências ajudou?

LBD: Ajudou demais, então de fato, eu aprendi muito a prática que eu acho que é muito importante para a tomada de decisões, então acho que a Etec foi fundamental para eu absorver competências técnicas, aí eu não digo competências humanas como citei no último, que é muito importante também. Mais as técnicas principalmente para eu poder argumentar e abrir uma empresa tudo certinho, com qualidade. Eu acho que a base que é a contabilidade, o financeiro, o marketing, a operação é o mais importante se deixar tudo muito certo desde o início. Então Etec foi fundamental para isso, por conta dos professores, da metodologia, dos trabalhos, da estrutura. Eu que sempre fui da escola particular, pra mim foi surpreendente, porque sensacional uma experiência da Etec.

MCS: Então já que você falou dos professores, se lembra de algum específico que foi muito marcante? Qual a lembrança, algum exemplo, alguma coisa que ele deixou aí, da Etec?

LBD: O que eu mais fiz amizade foi o professor sensacional foi o Emerson, eu não me lembro agora, acho que era matemática financeira, a matéria. Um grande parceiro, aprendi muito com ele. A professora Flávia, sensacional se eu não me engano era contabilidade e nem marketing, não me lembro mais agora, mais a professora Flávia foi essencial uma pessoa com muita calma que sabe passar o conteúdo da melhor forma, e que passa de fato um ar de respeito, de autoridade é muito legal. Maria José é um amor, a gente iniciou com algumas argumentações contrárias melhor falando e depois ficamos superamigos, amo a Maria José, tenho uma saudade absurda dela, uma pessoa sensacional. Então o que me marcou mesmo foram os três, o Emerson mais pela parceria pela amizade, a Maria José também por conta do início que foi um pouco turbulento pelo jeito dela que é muito engraçado, mais depois fizemos a gente fez uma amizade de mãe e filho, enfim uma coisa muito boa.

MCS: Todo mundo fala da Maria José, mas todo mundo a adora

LBD: Começou com aquele jeito dela engraçado expor e tal, e você tem que saber lidar e a partir do momento que eu soube a gente fez uma amizade, foi muito legal e muito engraçado, muito legal mesmo. Baita experiência.

MCS: O que considera que deveria ter sido oferecido na educação profissional que faltou como formação e vivência enquanto empreendedor na sua época?

LBD: Na Etec, acho que talvez algumas matérias relacionadas ao empreendedorismo, talvez análise de mercado mais a fundo, se bem que isso teve no TCC, a gente analisar o mercado, fazer uma análise “SWOT”, é não sei talvez alguns caminhos para oportunidade de crédito, de financiamento e como eu faço parte da Associação Comercial de Santos Núcleo Jovem, a gente fechou uma parceria com o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas) em que a gente treina, todo mês treina turmas, os jovens sobre empreendedorismo, tirar uma ideia do papel e depois a gente direciona crédito a juros quase zero com parceiros do SEBRAE. Eu acho que é um caminho interessante porque aquele jovem muitas vezes ele pensa “putz” mais o caminho é esse legal, para montar esta beleza vamos pensar num caminho para executar, mais não tem uma capacidade financeira que precisa. Eu acho que talvez precise de um apoio mais forte para falar não vamos montar aqui um planejamento você tem que seguir, você vai receber algumas quantias a quase zero para você empreender e tirar essa ideia do papel, ir pra cima. Acho que isso com o tempo vai tornar, vai criar mais empreendedores na cidade, essa que é a nossa aposta. Porque quando se tem uma dívida, quando se tem de fato uma ajuda financeira, é diferente porque não vem de família, não vem de pai, nem de mãe, aí vem de fato algo que você tem que executar que vai dar certo. Então vejo que a Etec ela treinou muito bem, muitas competências, ela treina mesmo para isso, porque administração no fundo é você entender como gerir um negócio. Agora como dar o primeiro passo? Como eu consigo verba? Como eu consigo tirar do papel? Como eu consigo pagar uma contabilidade todo mês? Como eu consigo contratar um colaborador e pagar todo mês sendo que os primeiros meses às vezes eu não fecho nada? Não tenho capital de giro? Então acho que precisa dar esse empurrãozinho, que é a gasolina para a Ferrari sair. Como eu falo está criando Ferrari mais falta gasolina.

MCS: Acabando ... para finalizar, pergunto ao senhor se relações com políticas locais contribuíram para desenvolver do sucesso como empreendedor?

LBD: Com certeza, eu participei e participo do Núcleo Jovem da Associação Comercial de Santos, também participo do Lide Futuro, que é um grupo de líderes empresariais, faço parte do Rotary Club de Santos que é o maior da América Latina, sou colunista na A Tribuna, tenho uma ONG (Organização Não Governamental) chamada de Tripulantes do Bem, faço parte do Conselho da Etec também. Acho que tudo isso foi uma construção minha em relacionamento e fazendo de fato né, mostrando o trabalho nas instituições isso ajuda demais, porque você conhece pessoas incríveis, pessoas que tem experiências muito boas que também ti dão dicas para você seguir um caminho melhor e tirar alguns problemas que você pode vir a ter. Então é importantíssimo se engajar em associações, em ONG's, entidades da cidade, a maioria não precisa pagar nada, eles querem de fato teu trabalho, teu esforço, isso ti volta como, assim de uma forma absurda em relação a fatores positivos como contatos, "network", amizades, oportunidades de trabalho. Então eu indico a todos que querem empreender, mais não só quem quer empreender também, acho que é essencial você participar dessas entidades que sempre tem o propósito de entrega algo bacana a alguém. Sempre que você quer entregar algo bacana, é gratuitamente se dispondo do seu tempo, sempre volta em dobro para você, então acho que é importante.

MCS: Eu sei que não está aqui na pergunta, mas vou perguntar um pouquinho sobre o seu prêmio que você ganhou esse ano aqui em Santos, o que seria ele?

LBD: O prêmio Lide, na verdade eu fui para a final. Porque o Lide é Líderes Empresariais é um grupo que vem de São Paulo, que é do estado inteiro, e nós temos o Lide Baixada, então foi feito uma pergunta para a sociedade em geral, assuntos comerciais, CIESP (Centro das Indústrias do Estado de São Paulo), quais eram as pessoas mais influentes em seus mercados, aqui na cidade, eu fui finalista em Inovação e também Jovem Empreendedor do ano, nas duas eu perdi, não tem problema, mais só de ir na final e ficar entre os três, para mim já foi uma conquista muito grande até porque a empresa é muito nova, três anos de existência. Eu não tenho família com nome na cidade relacionada a política, relacionado a grande empresário. De fato, sou, eu estou construindo, a gente sabe que a cidade tem muito isso nome e sobrenome, tal. Então para mim um motivo de orgulho, estou participando no prêmio Eletromídia agora que a final é dia 10 (de dezembro de 2021), também é um reconhecimento, então eu acho que são essas os reconhecimentos mesmo estando na final que mostram que o seu nome em evidência, quem não é visto não é lembrado, acho que é muito legal isso. E nós tiramos e vamos anunciar sexta-feira (dia 03 de dezembro de 2021) tirou aqui na empresa nós conseguimos o Certificado "Great Place to Work", que é lugares bom para trabalhar, que é uma empresa que faz auditoria, conversa

com os colaboradores para ver se eles gostam, e tal, certificado muito importante e difícil de tirar a gente conseguiu e mostra que o ambiente de trabalho é bacana e é uma conquista também.

MCS: Muito obrigada eu gostei, realmente tinha assistido e vi o prêmio e vou querer saber mais um pouquinho. Agradeço pelo seu tempo, pela entrevista, muito obrigada.

LBD: Eu que agradeço, parabênizo pelo trabalho que é excelente, você também indo atras, e não desistindo, esse que é o propósito. E parabéns de coração por tudo, e conte comigo sempre

Descritores

História oral na educação
Empreendedorismo
Marcia Cirino dos Santos
Leonardo Barbosa Delfino
Etec Dona Escolástica Rosa
Centro de Memória
Técnico em Administração
Rotary Club
ONG
SEBRAE

Dados Biográficos do Entrevistado



Leonardo Barbosa Delfino - Natural de Santos/SP. Fez pós-graduação em Administração de empresas pela Fundação Getúlio Vargas (2021). Graduado em Engenharia de Produção pela Universidade Santa Cecília (2016). Formado Técnico em Administração pela Etec Escolástica Rosa (2014). Quanto a trajetória profissional atuou na Crédito & Mercado Consultoria em Investimentos Auxiliar administrativo (2013 a 2015), e na Criando Valor Tecnologia & Inovação - Fundador (2018 até hoje).

Dados Biográficos da Entrevistadora



Marcia Cirino dos Santos - Pós-graduanda em Planejamento, Implementação e Gestão da Educação a Distância (LANTE/UFF). Pós-graduanda em Gestão de Negócios em Alimentação e Nutrição pelo SENAC/CEATEL (1996). Graduada em Nutrição pela Universidade Metodista de Piracicaba (1985) e em Pedagogia pela Universidade Paulista (2014). Licenciada em Ciências Biológicas pela Universidade Metropolitana de Santos (2007) e em Saúde pela Fatec Baixada Santista/Centro Paula Souza (2007). Atua como consultora em restaurantes industriais e comerciais na área de higiene e segurança

alimentar. Atuou no ramo de alimentação coletivas em diversas empresas, atualmente é professora titular do Curso Técnico em Nutrição e Dietética do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza e integrante do Grupo de Estudos e Pesquisas em Memórias e História da Educação Profissional (GEPEMHEP). Fonte: CV: <http://lattes.cnpq.br/3512073179014643> Acesso em: 20 dez. 2021.

Anexo (documento sigiloso e não ficará aberto online ao público):

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido de Leonardo Barbosa Delfino