

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

Nedson Carlos Pereira

Escola Técnica Estadual Orlando Quagliato

Santa Cruz do Rio Pardo/SP

2021

Ficha de cadastro

Tipo de entrevista: História oral de vida

Entrevistador (es)/Instituição: Janice Zilio Martins Pedroso- Etec Orlando Quagliato- 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 Costa Rica/MS (entrevistado) via Google Meet

Data: 9 de setembro de 2021

Técnico de gravação: Janice Zilio Martins Pedroso

Duração: 40 minutos

Número de vídeos: 1 (um)

Transcritor: Janice Zilio Martins Pedroso

Número de páginas: 15

Sinopse da entrevista

A entrevista foi realizada no contexto do projeto “História Oral na Educação: de profissionais a empreendedores”, no dia 9 de setembro com o ex-aluno do curso de Técnico em Agropecuária Integrado ao Médio, Nedson Carlos Pereira, que estudou na Etec Orlando Quagliato entre 1992 e 1995. Foi o primeiro presidente eleito da cooperativa escola no período que estudou na Escola Agrícola. Desde que entrou para estudar no Colégio Agrícola sempre soube que queria empreender na área agrícola, assim aproveitou todos os ensinamentos a ele passados. É proprietário da Semear Agrícola em Costa Rica no Mato Grosso do Sul e empreende nessa área.

Nota:

Nos momentos em que a imagem da entrevistadora aparece no vídeo, na legenda aparece o nome de Homell Pedroso, justifica-se por ter utilizado a conta particular de seu marido para efetuar a gravação.

Transcrição da entrevista

Data da transcrição da entrevista: de 1 de outubro a 17 de novembro de 2021

Nome da transcritora: Janice Zilio Martins Pedroso

Janice Zilio Martins Pedroso (JZMP): Ok, boa noite Nedson! Tudo bem com você?

Nedson Carlos Pereira (NCP): Boa noite Janice. Tudo bem graças a Deus. Tudo ótimo.

JZMP: Então tá jóia. Primeiramente, eu agradeço a sua disposição em me conceder essa entrevista, hoje que é dia 9 de setembro de 2021, aqui na plataforma do Google Meet, para o Centro de Memórias da Etec Orlando Quagliato em Santa Cruz do Rio Pardo. Essa entrevista, ela será difundida no Programa “História Oral da Educação” do Centro Paula Souza, site de memórias. Então pra gente iniciar essa nossa entrevista, Nedson Carlos Pereira, eu gostaria que você pudesse nos contar um pouquinho sobre a sua origem familiar e social pra essa entrevista de história oral de vida.

NCP: É eu fui nascido e criado na zona rural, bairro Figueira, cidade vizinha de São Pedro Turvo aí. Acho que dá uns 50Km do colégio agrícola mais ou menos, aproximadamente. Eu fui nascido e criado na lavoura de café. Trabalhava junto com meus pais lá, e daí eu tive parece que um *start* na minha cabeça que aquilo lá não ia dar futuro prá mim e meu pai também não tinha condição de pagar faculdade na época. Daí eu fui trabalhar na Usina de Álcool vizinha lá. Nessa usina eu era braço direito do agrônomo Scarapello de Assis que dava assessoria lá. Daí ele falou assim: - Nedson, você é muito inteligente! Você assimila fácil as coisas, tem que estudar, que você tem um futuro brilhante! Daí começou a despertar interesse meu. Meu cunhado na época, trabalhava também na área de vendas, na Pioneer sementes de milho já em Mato Grosso e Mato Grosso do Sul e eu comecei a interagir com ele. Ele trabalha na área de vendas. Eu criei expectativa na área de vendas,

acho que curiosidade mesmo e fui. Botei na cabeça que eu ia estudar e ia atuar na área de vendas futuramente. Daí entrei em 92, entrei no colégio agrícola, eu tinha 22 anos na época, eu era, como diz: o vovozinho da turma, o mais velho, um dos mais velhos, mas assim, eu fui consciente com o que eu queria na época. Fui e aproveitei muito, inclusive do colégio agrícola. Só tenho a agradecer, porque me deu assim uma base muito boa. E o colégio agrícola abriu muito a minha mente, em relação ao que eu pensava, em relação a relacionamento com pessoas mesmo, porque lá a gente interagia com pessoas de vários lugares. Então foi muito bom a convivência lá. E aquele período de trabalhar, pra estudar e ter aulas práticas durante o dia todo também foi muito interessante. E pelo fato de eu ter nascido e criado no sítio, estar engajado na agricultura, então eu não senti dificuldade no aprendizado porque eu me dediquei o máximo possível e graças a Deus foi só sucesso. Tenho muito a agradecer.

JZMP: Que bacana! Então você estudou lá na escola de 92 a 95.

NCP: Isso, de 92 a 95. E fiz história no colégio agrícola de Santa Cruz do Rio Pardo, porque eu fui o primeiro presidente da escola agrícola, fundação Paula Souza em Santa Cruz do Rio Pardo. Eleito, tinha três chapas. A minha chapa foi eleita e fiz uma boa administração. E foi muito bom, foi um aprendizado muito marcante na minha vida que eu carrego até hoje.

JZMP: Essa fundação que você está falando é o sistema de cooperativa?

NCP: É, cooperativa escola. Eu fui encantado na época total. Eu fui o primeiro presidente da cooperativa escola eleito!

JZMP: Olha que projeto bacana!

NCP: Foi muito bom, porque a gente tinha um box lá na feira em Santa Cruz, a gente comercializava os produtos: leite, linguiça, queijo e, na época ganhamos uma Kombi zero quilômetro pra poder fazer o procedimento de vendas lá. Então foi um aprendizado incrível, uma experiência muito boa. Tive oportunidade de ser catequista também no colégio agrícola, incentivado pela Dona Leni. Ela foi minha madrinha de casamento, ela é minha madrinha de casamento inclusive. É pena que a gente, pela distância, a gente não tem tanto relacionamento afetivo, mas eu guardo, ela no coração até hoje, com certeza. Ela fez parte da minha história, da minha vida e sempre fará. Na época também que eu fui

presidente da cooperativa escola, que foi implantado o cooperativismo, nós fizemos uma matéria com o Gilberto Barros. Ele morava em Bauru, ele era repórter da “TV Tem” na época; daí ele fez uma matéria com a gente lá, passou no canal de televisão tudo também; o sistema que era cooperativa escola, a gente comercializava os produtos, como que funcionava na época... Então foi uma coisa muito marcante também em minha vida. Foi uma época muito boa.

JZMP: Ah, sempre muitas recordações. Então você já ajudava seu pai na lavoura...

NCP: Isso, sitiante até hoje... interrupção

JZMP: Então você já tinha sua opinião formada, você queria se formar em Técnico em Agropecuária.

NCP: Técnico em Agropecuária sempre, eu tive o intuito sempre de trabalhar na área de vendas. É uma aptidão, como diz: - tá no sangue da gente (risos), então eu sempre tive esse intuito mesmo. E quando eu formei em 95, a Bungue, ela chamou alguns alunos que se destacavam no colégio para trabalhar na área de classificação aqui em Mato Grosso do Sul em uma das unidades dela. E eu vim para cá, pra Costa Rica. E, na época que eu vim pra cá, minha irmã morava aqui também com meu cunhado, ele era representante comercial da área da Pioner Sementes e, foi com esse intuito que eu vim pra cá. Chegando aqui; eu vim em janeiro de 96, eu cheguei aqui e, a safra agrícola, ia começar em fevereiro, segunda quinzena de fevereiro, início de março na época. Daí eu estava lá na Bungue! Uma fazenda vizinha, na época, o Lázaro que era gerente, ele foi lá e daí nós começamos a conversar: você veio de onde? Eu vim de São Pedro Turvo, perto de Ourinhos. Você se formou onde? Santa Cruz do Rio Pardo. Eu sou gerente da fazenda São Paulo aqui do lado. Ele falou assim: você não quer trabalhar comigo não? Eu falei: como assim, eu vim pra trabalhar na Bungue de classificador... Ele falou assim: Não, eu preciso de um técnico urgente ali. Você é uma pessoa que eu simpatizei muito contigo; vai lá na fazenda amanhã, vamos conversar; vai me visitar lá, você vai ver a estrutura tudo, vamos conversar. Eu peguei, no outro dia fui de manhã porque não tinha iniciado a safra ainda, eu estava sem nada pra fazer, eu fui lá, ele mostrou e falou: eu preciso de um técnico agrícola que fique responsável no setor de colheita do milho, manutenção de máquina tudo, mexer com o pessoal tudo, tomar conta dos operadores de máquina tudo. Daí ele falou, quanto que você vai ganhar? Na época acho que na época 600 reais; aí ele ofertou 800 reais para mim. Daí eu falei assim: - o meu primeiro objetivo aqui era passar numa multinacional! Passar uma

temporada dando assistência técnica; a porta de entrada para gente poder entrar na área de vendas. Meu sonho é entrar na área de vendas, na revenda, e se possível crescer na revenda e futuramente ter meu próprio negócio. Eu joguei bem aberto com ele. Não, mais é 4 meses aqui comigo aqui. Não tem problema nenhum. Daí eu fiquei 4 meses na fazenda, fiz a colheita com ele lá e eles não queriam que eu saísse da fazenda. A verdade era essa, falei não, eu quero. E sai em maio. Em junho iniciava a seleção as entrevistas multinacionais. Na época eu fiz pela Cyanamid; uma multinacional que a BASF comprou na época, antiga Cyanamid. Eu fiz em Campo Grande. Tinha 4 vagas para Mato Grosso do Sul na área de assistência técnica. Era temporária. Eram seis meses o contrato. A gente tinha o carro para dar assistência, dar assistência produto pré e pós-emergente, defensivo agrícola da linha da Empresa. Tinha 32 candidatos para 4 vagas. Só tinha eu de técnico agrícola o resto era tudo agrônomo. Eu lembro como se fosse hoje ali no escritório no prédio da avenida da Afonso Pena em Campo Grande, na sala de espera todo mundo; aí começaram a conversar: você veio de onde? A hora que eu falei que era técnico agrícola virou motivo de chacota dos que estavam lá na sala. Mas, só contrata agrônomo você é técnico agrícola o que você está fazendo aqui? Eu ouvi isso. Falei: não! Eu vim porque quero a vaga, por isso que vim aqui, eu quero entrar na área de vendas e vou correr atrás. Da mesma maneira que vocês também estão correndo atrás. Resumindo, 32 candidatos. Tinha 4 vagas; só dois candidatos, passou: eu e mais outro rapaz lá de Dourados. Ficou mais duas vagas em aberto para fazer outra entrevista ainda. Na época o Butti que era gerente da Cyanamid, o João Oswaldo da área técnica, eles fizeram um bate papo, uma mesa redonda. Começou a fazer perguntas da linha de produto deles; só que eu estudava os produtos, já estava interagido, modo de ação pré- emergente. Eu me senti muito bem na época da entrevista, muito tranquilo! Acho que Deus iluminou, eu no momento, eu me senti muito bem! Daí a hora que terminou a entrevista o João Oswaldo falou assim: Nedson você tem experiência em dirigir em estrada de chão? Eu aprendi a dirigir em estrada de chão! Muito bem, vamos pro próximo. Daí isso foi na sexta-feira, na segunda-feira de manhã ele me ligou. Retorna para Campo Grande aqui pra gente conversar. Como assim? Ele não falou que eu tinha aprovado, que eu tinha passado na entrevista. Eu cheguei lá de manhã. Ele e o Butti veio me dar os parabéns. A partir de hoje você é do nosso time! Para mim foi uma satisfação, foi outra vitória na minha vida, como diz, estou começando com o pé direito. Ele deu opção na época para eu dar assistência. Pegar a regional, região norte aqui; São Gabriel do Oeste, Camapuã, Coxim ou Chapadão do Sul, Costa Rica. Eu peguei optei por pré- emergente. Na verdade, peguei duas regiões. Foi um desafio mesmo. Falei: não quero fazer pré-emergente na região de Paraíso e pós- emergente na região de Coxim. Coxim não tem lavoura, mas atendia, Sonora município vizinho que tem área agrícola.

Coxim não tem lavoura praticamente. E daí falou: tá fechado. Eu lembro certinho como hoje. Daí fizemos contrato tudo certinho, peguei o carro na Localiza e fui trabalhar. Fiz um trabalho muito bom. Eu só não fui efetivado pela multinacional na época porque eu era técnico agrícola e eles só efetivavam agrônomo. O escritório central era lá no Rio de Janeiro, mas eu fui assediado absurdo. Aí foi onde que abriu as portas. Eu fiz um excelente trabalho na área de assistência técnica de produtos da linha da Cyanamid na época. As vendas, ficam de olho pra ver quem se destaca, quem tem interesse na área de venda para dar oportunidade. Aí surge oportunidade. Eu tive várias propostas dentro do Estado do Mato Grosso do Sul. Daí eu optei por Ponta Porã, na época porque durante as férias minha do Colégio Agrícola eu viajava pro Mato Grosso do Sul, já interagia com meu cunhado, com os colegas dele na área de venda, praticamente fazia um estágio na revenda já pra poder aprender como que era o conceito, como que funcionava, como que era mais ou menos pra eu poder ter a noção; e daí praticamente estagiava. Eu optei depois que eu saí da Cyanamid, por Ponta Porã, que eu já conhecia a região lá também, e estava fazendo um excelente trabalho, vendendo muito bem, estava explodindo as minhas vendas lá na minha regional, na minha região. Chegou num sábado, eu saí a noite com um representante da Pioner. Fomos comer uma pizza e quando cheguei ... eu tinha alugado um apartamento pra mim, que eu ia casar. Eu estava fazendo meu pé de meia já. Aluguei o apartamento. Que eu cheguei, a sala era um vidro só por inteiro, a vidraça. Estava tudo no chão picoteado de bala. Lá é fronteira com o Paraguai, Ponta Porã. Estava tudo picoteada. Falei: meu Deus do céu o que que é isso? Imagine se eu tivesse aqui! Que absurdo! Eu teria traumatizado com certeza ou, não estaria aqui pra contar essa história! Aí foi a gota d'água! Eu tinha marcado meu casamento para o dia do meu aniversário. Dia 27 de setembro de 97. Mas daí peguei, isso faltava praticamente 30 dias, adiei o meu casamento. Na verdade, como que eu levaria a minha esposa, também do interior aí do estado de São Paulo para encarar uma fronteira? Nunca tinha saído da barra dos pais! Então pesou muito também na minha vida! Eu peguei, conversei com ela, expliquei toda a situação e falei vamos desmarcar o casamento. Na época, aqui em Costa Rica, um colega que eu conheci, o Armando, tinha uma revenda aqui também. Ele me assediou na época, ele era distribuidor da Cyanamid. Ele queria que eu viesse trabalhar com ele; ele teve uma contusão no joelho jogando futebol, e estava praticamente impossível de trabalhar durante o dia todo na revenda dele. Daí por incrível que pareça, ele ligou pra mim e foi por Deus. Perguntou como que eu estava. Falei: rapaz vou te contar uma história. Você não acredita! Estou meio decepcionado com essa fronteira aqui! Aqui pode ser bom pra ganhar dinheiro, mas, pra viver não é não! Conteí o que tinha acontecido comigo. Aí ele falou: vem trabalhar comigo aqui em Costa Rica. Eu preciso de você. Eu tô te ligando!

Na época fez uma excelente proposta! Não! Mas começar do zero, aqui eu tô vendendo muito bem. Aceitei o desafio, vim pra Costa Rica em 97; resumindo, trabalhei uns 3 anos com ele, daí surgiu uma proposta pra mim, uma empresa maior, sediada em Chapadão do Sul pra atuar em Costa Rica, pra abrir loja aqui. Eu fiquei 15 anos na Agroman como gerente aqui em Costa Rica. Eu tomava o ponto do negócio, da filial, fazia programação de vendas por empresas tudo, eu tinha um assistente técnico. Teve vários agrônomos que passou comigo, que faziam estágio que aprenderam muito. Hoje estão bem sucedidos também na vida; na multinacional também tiveram carreira de sucesso. Fiquei 15 anos na Agroman aqui em Costa Rica e daí surgiu oportunidade pra mim ter meu próprio negócio. O senhor Emmanuel Six, francês, dono da sementeira semente Germinex, desde quando vim pra Costa Rica eu vendia semente dele aqui. Então ele falou assim: Nedson, eu preciso de foco na minha semente aqui na região. Você quer aceitar o desafio de ter seu próprio negócio? Vamos trabalhar juntos? E eu assim já estava saturado desses 15 anos mexer com defensivo. Porque é assim: a multinacional não para, é tecnologia em cima de tecnologia, cada ano que passa vem avançando mais; a gente se atualizando e por exemplo a linha que eu trabalhava eu tinha que conhecer a linha do concorrente também porque, pra gente poder posicionar os produtos. Não era fácil não! E eu sempre gostei de mexer mais com semente, sementes e adubo. Daí o seu Emmanuel conversou comigo e numa reunião conversei com meu ex-patrão sério e falei assim: Eu vou aceitar um desafio! Eu acho que na vida da gente tem a hora certa e o momento certo eu acredito que agora chegou meu momento de ter meu próprio negócio. Eu sempre sonhei e eu acho que agora é a hora. Eu não acredito que você vai deixar eu na mão! Falou assim desse jeito. Não, mas é a oportunidade! Não! Se você sair de lá, eu fecho a filial, não quero ninguém lá! Falou desse jeito. Mas daí é problema seu, falei pra ele. Mas daí deu certo, que entrei em contato com Fertipar Fertilizantes. Na época eles tinham representante aqui, mas a pessoa que fazia a área comercial deles aqui não era agressivo, não vestia a camisa como se diz no palavreado nosso na época, e daí eu propus pra ele, que eu ia abrir o escritório, trabalhar na minha empresa. Propus a metodologia minha. Ter um negócio enxuto. Não ter estoque. Eu sempre tinha na minha mente trabalhar com produtos de qualidade e preço acessível. O mercado é muito competitivo, demais da conta. Inclusive um dos donos da Fertipar veio conversar comigo, nós trocamos ideias; daí ele falou assim: Nedson a tua linha de raciocínio é a linha que a gente trabalha. Empresa enxuta, venda direta, gerenciamento de vendas e hoje você se encaixa no perfil que a gente precisa. A hora que ele falou isso dei uma suspirada. Que alívio! Na hora certa. Daí propus para ele a carteira de cliente que eu tinha na época, qual que era o meu objetivo da empresa para atender a demanda, quantas mil toneladas queria vender tudo certinho, ele falou assim: ótimo,

excelente. Só espero contar com você. Daí foi onde que deu certo também. Comecei. Iniciei minha empresa dia 14 de 04 de 2014 e estou até hoje graças a Deus com muito sucesso. Só tenho a agradecer. Com muito empenho, me enraizei aqui em Costa Rica, durante este período que fui gerente da Agroman, comprei uma propriedade rural no município vizinho de Figueirão. Plantei seringueira. Fui motivado por um cliente meu da época, um japonês Taku Takahashi, falecido já. Ele ministrava palestra tudo, aí ele falou assim: meu filho isso aqui é o futuro, daí eu acompanhava, porque ele era cliente meu, acompanhava junto com ele lá e daí eu comecei, despertou interesse. Eu queria investir na área agrícola também, mas, em cultura de seringueira que é a longo prazo e como diz, não é pra qualquer um não. Esperar 8 anos pra começar a iniciar a sangria é chão e o investimento é muito alto também. O investimento da seringueira é em torno de 15 a 16 mil reais por hectare. Até você começar a produção então... foi um desafio muito grande! Passei sufoco passei, não vou mentir não; mas venci! Graças a Deus venci. Hoje só estou colhendo frutos.

JZMP: Mas superou! Isso é muito bom! Aí a frente da sua empresa, então já se passaram 7 anos, desde o início, desde a sementinha; na verdade você já tinha isso, você já foi pra essa região querendo o que você conseguiu hoje. E assim, você falou das pessoas, na sua fala, você citou várias pessoas que te encorajaram a ir em frente com suas ideias que deram oportunidades, então isso é muito importante porque da mesma forma que você teve aquele que te desencorajou quando você estava lá fazendo a entrevista, você não desistiu não né Nedson?

NCP: Não, nunca desisto. (risos) Sempre eu fui persistente. Sempre fui persistente nos negócios e assim com o pé no chão, nunca fazendo loucura.

JZMP: Está certo! Olha, assim, eu já identifiquei, algumas. Mas eu gostaria que você contasse assim pra gente, que características ou algumas qualidades pessoais suas que você acredita que te levaram a tornar um empresário hoje.

NCP: É o conhecimento né! Conhecimento técnico que durante esse período que eu trabalhei na ... fui gerente de revenda, que eu trabalhei na multinacional, nós fomos muito preparados para encarar a realidade de campo, a vida de fora né! Como se diz, é aprender a entender o cliente, a necessidade do cliente, ter a hora certa, o momento certo de abordar o cliente; então isso aí foi muito fundamental, e por eu ter vários anos na região, a gente vai conhecendo o perfil de cada cliente, vai pegando ..., porque tem de tudo, cada caso é um caso. A gente tem que se adaptar. Além de ser vendedor, tem que ser psicólogo, você

tem que saber ouvir, saber falar, então isso foi muito fundamental no que eu cheguei e estou até hoje; nos meus negócios, meus empreendimentos; é o conhecimento e o suporte que eu tive durante essa trajetória das multinacionais, das empresas, preparavam a gente. Cursos, palestras, então isso foi fundamental.

JZMP: E quando a oportunidade surgiu, dentro dessas empresas ... oportunidade de fazer um novo curso, você ia lá e agarrava.

NCP: Sim, agarrava, com unhas e dentes. (risos). Não deixava escapar não! (risos)

JZMP: Agora vamos retornar um pouquinho no tempo para que você relembre aí dos seus professores lá da Etec, da escola agrícola; naquele momento que você entrou, você falou “eu era o mais experiente da turma!” Quanto aprendizado!

NCP: Não digo o mais experiente. Na época, eu tinha 22 anos! Meus colegas eram tudo da faixa etária de 16, 17 anos...

JZMP: Eu estou falando experiente, porque eu não vou falar assim, o mais velho! (risos)

NCP: (risos) É na verdade eu fui no colégio já..... alô..... oi tá cortando....

JZMP: Está me ouvindo?

NCP: Agora sim.

JZMP: Vou retomar a pergunta então: - Se você se lembra de algum professor que foi marcante na sua formação técnica, enquanto a parte agrícola mesmo. Alguém que você fale assim: esse cara, que me incentivou, que me ensinou tal coisa, se teve algum professor que contribuiu pra isso e se você tem alguma lembrança sobre os professores no geral na fase em que você estudou lá na escola agrícola.

NCP: A Dona Cidinha, a Mazé, a Dona Leni eram muito queridas na época. Nossa, eu simpatizava demais com elas! Então a gente conversava mais próximo, não porque era panelinha delas na época, as três eram muito fiel uma com a outra, mas assim, eu tinha um relacionamento muito bom com elas. Até o meu aprendizado, o meu destaque no colégio agrícola, devo muito a elas, eu falo às três, não vou puxar o saco de ninguém não!

Eu simpatizava muito bem com as três e as três foram muito marcantes no período que eu passei no colégio agrícola, principalmente quando implantou o cooperativismo.

JZMP: E você se lembra como é que funcionava a parte prática lá no colégio agrícola, as aulas práticas em si?

NCP: Ah, era normal de cada série que fazia as aulas práticas no campo mesmo. Tinha colheita de café, tinha que capinar, tinha que colher, tinha que abanar; então lembro, mas pra mim foi de letra, fui nascido e criado no sítio então, a maioria do pessoal que convivia junto lá, tinha dificuldade; porque muitos nunca tinha visto um pé de café, pé de milho; então pra eles era mais difícil! Como eu fui nascido e criado no sítio, já envolvido com a agricultura, então pra mim foi mais fácil. Eu assimilar a parte teórica com a parte prática, muito mais fácil.

JZMP: E você considera que alguma coisa tenha faltado na sua educação profissional, pra essa sua vivência agora, enquanto empresário, enquanto empreendedor?

NCP: Não, porque sempre eu corri atrás de tudo! Como diz: - Eu nunca deixei fraquejar em algum momento! Sempre que eu tive dificuldade em alguma coisa, eu corria atrás pra poder interagir e tocar o barco, como se diz...

JZMP: Agora, e com relação às políticas? Você está num estado, e deve atender, eu não sei qual que é a abrangência aí da sua revenda né. Você falou que seu sonho era revenda, eu não sei qual é a abrangência, mas creio aí que extrapole os limites do município. E eu queria perguntar pra você o que você tem a dizer sobre a questão das relações políticas locais, se elas contribuem para o seu empreendimento, a questão da tarifação, a questão dos impostos; como é que você olha para tudo isso hoje pensando aí nesse ramo do agronegócio, que é um ramo que vem crescendo muito e que só tem a crescer. Como é que você vê a questão das políticas públicas aí dentro do seu estado?

NCP: É, infelizmente a carga tributária aqui nossa, o ICMS é muito caro aqui. Infelizmente se torna difícil, mas em função de eu trabalhar com vendas direta da empresa, trabalhar com agenciamento, é o que eu falei para você, eu tenho produto de qualidade com preços acessíveis no mercado, então facilita mais. Eu não trabalho com estoque, só trabalho com venda direta das empresas; no caso o sementeiro direto da sementeira, adubo direto da Fertipar. Eu faço a região de adubo, eu faço Costa Rica, os municípios vizinhos, faço a

área de pecuária, desço até Três Lagoas; embaixo eu tenho um agente que é um veterinário que faz pra mim a linha de pecuária. Lá também porque eu não consigo abraçar todo mundo e poder atender melhor. E pecuarista, o volume é menos, investimento é menos; o meu foco é lavoura em si. A maioria é tudo lavouras grandes, acima de dois, três mil hectares. Tem cliente na minha carteira hoje que planta dezessete mil e oitocentos hectares. Eu vendo pra ele adubo verão e safrinha, então, a gente tem que tratar com outros olhos, com mais carinho. Mas é um desafio. Cada dia é um desafio. Cada dia mata um leão, dificuldades são muito grandes, alegrias são muito grandes, às vezes tem decepção também, mas assim, a gente tem que saber conviver com a situação do momento e tocar o barco.

JZMP: Com certeza! Eu quero deixar aberto pra você agora, já partindo pra finalização aí da nossa entrevista, pra você deixar uma mensagem para os que estão chegando.... os que estão entrando nessa área agora. Você não teve dificuldade nenhuma. Eu nem precisei perguntar, só na sua fala eu fui descobrindo que a sua habilidade era com essa área mesmo. Desde o início você já deixou bem claro! Mas se quiser deixar uma mensagem para as pessoas que estão chegando agora, para aqueles que estão meio perdidos...

NCP: Pra quem está chegando agora eu acho assim, tudo na vida da gente tem que ter um projeto de vida, tem que ter foco, então tem que aproveitar o máximo desde que opte pelo colégio agrícola, fazer um técnico ou um outro curso profissionalizante, a gente, não somente no nosso ramo, mas em todos os outros setores, tem que se dedicar ao máximo porque hoje igual tem pra todo lado. Você tem que ser melhor no mercado para poder se destacar. Essa é uma regra básica: Destaca-se o melhor! Pra você ser o melhor, você tem que ter conhecimento, uma base boa, porque senão você não consegue atingir os objetivos também. E Deus no coração, muita fé e graças a Deus sou de uma família católica. Aprendi muito com a minha mãe, com meus pais, então, família em primeiro lugar, que é minha base. Em setembro eu vou fazer 50 anos, vou entrar na casa do cinquentão como diz, daí eu vou buscar meu pai, meu sogro. Agora que a pandemia deu uma amenizada com a vacinação que avançou, eu vou buscar pra eles ficarem uma semana aqui comigo. Faz três anos que eles nem vem pra cá, os coitados (risos). E fiz vários investimentos na fazenda, construí mais casas; hoje tenho 7 funcionários, tudo descendente da Bahia que é do ramo, pra fazer sangria da seringueira; eu converso com eles, eles ficam todos curiosos, passo vídeo, foto, então eu tenho várias, construí 4 casas lá na fazenda, tem maquinários,

daí tão curiosos pra vir pra cá e conhecer o pessoal. Meus funcionários também. Então vamos vivenciar daqui uns dias se Deus quiser.

Interrupção devido ao sinal de internet

JZMP: Com certeza, mas é isso aí. Eu não te conhecia, agradeço imensamente a sua disposição em parar seus afazeres, sei que trabalhou o dia todo, tá louco pra chegar em casa e descansar, mas assim, eu agradeço muito sua disposição em estar aqui batendo esse papo conosco hoje pra gente difundir história de sucesso, pessoas que partiram aqui de uma cidade pequenininha, e que ganhou o mundo hoje. Então é assim, eu agradeço muito a sua disposição mesmo por você ter passado esse tempo aí comigo e desejo a você muito sucesso nos seus empreendimentos, na sua empresa, na sua fazenda; você plantou seringueiras, o trabalho é árduo, mas vale a pena.

NCP: Vale a pena. É e desculpe aí pelo horário porque não tinha como fazer de dia porque talvez tinha que atender cliente, aí toca telefone, aí não tinha como a gente conversar. E neste horário agora a noite foi mais tranquilo! Espero que tenha sido positivo, dá minha parte eu contei, eu fiz um resumo e é isso aí.

Descritores

História oral na educação

Empreendedorismo

Nedson Carlos Pereira

Janice Zilio Martins Pedroso

Técnico em Agropecuária

Colégio Agrícola

Etec Orlando Quagliato

Agenciamento

Sementeiro

Revenda de produtos defensivos agrícolas

Cooperativa Escola

Maria Aparecida Basto Rossi

Leni de Fátima Dario de Oliveira

Cultura de seringueira

Projeto de vida

Fazenda com seringueira

Dados Bibliográficos do Entrevistado



Nedson Carlos Pereira- Nasceu em São Pedro do Turvo(S), em 27 de setembro de 1971. Fez o Ensino Fundamental na EEPG “José Teodoro de Souza” (1986), o Ensino Técnico em Agropecuária Integrado ao Médio na ETAE “Maria Joaquina do Espírito Santo (1992-1995).

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 Nedson Carlos Pereira.

Termo de Autorização para uso de Imagem de Nedson Carlos Pereira,