

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

Sandro A. Souza

Centro de Memória da Escola Técnica Estadual Dr. Júlio Cardoso

Franca/SP

2021

Ficha de cadastro

Tipo de entrevista: História oral de vida

Entrevistadora: Aparecida Helena Costa

Instituição: Etec Dr. Júlio Cardoso – Franca (SP)

Levantamento de dados preliminares a entrevista:

O entrevistado Sandro A. Souza e eu a entrevistadora nos conhecemos, desde a infância, no bairro Vila Raycos, em Franca. Estudamos juntos na segunda série do Ensino Fundamental, na Escola Estadual Ana Maria Junqueira, também estudei com sua irmã Rosecler a qual me traz lembranças da infância. Após esse período, o contato com Sandro passou a ser na papelaria de sua propriedade, e desde então envio materiais para impressão e compro materiais de papelaria, coloco crédito no celular. Normalmente fico em torno de vinte a trinta minutos, e se a papelaria está vazia temos um bom período para conversar. Ele se recorda de muitos momentos de nossa infância: situações, amigos, a escola, a merenda escolar. Também conversamos sobre atualidades, educação, economia e, numa dessas conversas ele me disse que foi aluno da Etec. Dr. Júlio Cardoso, sempre fala da contribuição da unidade escolar em sua formação, principalmente da contribuição em sua formação intelectual. Quando surgiu a oportunidade de realizar pesquisas sobre egressos empreendedores pensei logo nele por ser uma pessoa muito compenetrado em sua atividade empresarial. Quando fiz o convite, ele aceitou com muito entusiasmo. Sandro Souza é empresário a 23 anos, casado com Débora e tem um filho de 18 anos chamado Rafael.

Elaboração do roteiro de pesquisa: Aparecida Helena Costa

Local da Entrevista: online, pelo aplicativo ZOOM

Data: 20 de abril de 2021

Duração: 29 minutos e 36 segundos

Número de vídeo: 01(um)

Transcritora: Aparecida Helena Costa

Número de páginas: 12

Sinopse da entrevista

A entrevista foi realizada no contexto do projeto “História Oral na Educação: de profissionais a empreendedores” do Centro Paula Souza, em abril de 2021, com o entrevistado Sandro A. Souza. Convidei o referido egresso por acompanhar sua trajetória como cliente e amiga, aluno da Etec Dr. Júlio Cardoso e empreendedor, terminou os cursos Pré-profissionalizante em Mecânica e Desenho Técnico Mecânica, em 1990.

Transcrição da entrevista

Data da transcrição da entrevista: 3 de maio de 2021

Transcritora: Aparecida Helena Costa

Aparecida Helena Costa (AHC): Boa noite, hoje é 20 de abril de 2021, meu nome é Aparecida Helena Costa, sou professora do Centro Paula Souza e participo do grupo de pesquisa de História da Educação Profissional.

AHC: Hoje nós vamos entrevistar o Sandro, Sandro Souza.

Sandro Aparecida Souza (SAS): Sim

AHC: O Sandro foi aluno da Etec. na década de 90, se tornou empresário, então hoje estaremos conversando e ele vai apresentar a sua trajetória de aluno a empresário. Nós temos algumas perguntas para seguir e ele vai falando aí tranquilamente. Sandro como a gente já se conhece há algum tempo pode ficar tranquilo aí para você responder as perguntas, alguma curiosidade. para nós que estudamos a História Oral isso é muito importante. A primeira pergunta é se você poderia contar para a gente a sua origem familiar e social?

SAS: Eu nasci em 1972, em uma época da ditadura militar, e muita gente tinha medo empreender, de ideias, de falar, de conversar naquela época, eu fui crescendo com esse medo sempre com muita dúvida: porque eu não podia fazer isso, porque não podia fazer aquilo, aí passei para escola era muito rígida, uma disciplina muito firme naquela época tinha aquela parte decorar, como é que fala, escrever muito, você é professora, você lembra desses detalhes. Aí passamos para o Colegial no colegial fui estudar em outra escola sem ser aquela que eu estava, fui para a escola Cede, na época naquela época eu conheci um amigo chamado Emerson que me levou para a Industrial. Chegou na Industrial eu estava com muita dúvida, como é que era fazia muita... como é que eu vou explicar na turma a gente saía muito à noite ainda no Cede ela me deu mais disciplina ainda, foi naquela questão de foco, disciplina, como é que eu vou te falar... a gente não tinha na

escola era a liberdade de conversar com os alunos, de conversar com o pessoal mais de idade naquela época eu era mais novo de conversar com o professor, tinha um professor muito bom naquela época na época de Mecânica que é o Luís, a gente conversava muito sobre esse negócio, a disciplina e passar isso na parte que era da indústria, o que que eu vou te falar das mais da Industrial?

AHC: Só uma dúvida que eu tenho aqui você estudou na Industrial em que ano? por que que eu te pergunto?

SAS: Foi e, 90

AHC: A ditadura na década de 80 ela terminou, mas você trouxe aquelas ideias aí você encontrou na escola aquele mesmo sistema, não existia mais a ditadura mas a escola era muito firme no propósito dela?

SAS: Era ainda a disciplina firme ainda naquela época não era igualzinho hoje. Hoje é mais é... você está na escola você sabe, as vezes mais questionam do que tem mais disciplina concorda comigo? mais questionamento. De primeiro era mais disciplina a partir de 90 que a gente passou a conversar mais com o professor porque existe um muro muito grande entre a escola e a própria indústria

AHC: Entendo e nesse período você trabalhava com o quê?

SAS: Calçados na área de calçados trabalhava dentro da produção de calçados

AHC: Aí você foi fazer o curso de Mecânica?

SAS: Era Desenho Técnico de manhã e à tarde era Mecânica

AHC: Na parte de Mecânica você estudava aos sábados?

SAS: Aos sábados

AHC: Muito bem, e aí desses cursos você absorveu como? conversando muito com os professores, no período desse curso você teve uma orientação a respeito de montar a empresa, era mais o foco para ser operário, como é que era essa relação na escola?

SAS: Não, a partir daí passamos a trocar ideia na própria escola, como fazer tipo uma pesquisa de mercado: - o que que você queria fazer? para onde que vocês iam; qual era o foco? Na parte de Mecânica, por exemplo, se podia fazer outras coisas que não era só a Mecânica; podia vender peças também, se podia, como é que fala... Desenho podia trabalhar em cima do Desenho, a gente conversava sobre isso, aí eu saí da Industrial e fui trabalhar no calçado. Eu preferi ir para a área do comércio

AHC: Entendi

SAS: Me dava melhor na área do comércio

AHC: E aí no comércio, você trabalhou em alguma loja? Você já montou o seu negócio, como é que foi esse seu ramo de atividade, se trabalhou em alguma empresa do mesmo ramo? se interessou?

SAS: Não, mesmo trabalhando na indústria, eu tive tipo sociedade que foi uma confecção, uma estamperia e uma loja de roupas depois, ali na Francisco Marques mesmo, aí a gente

resolveu parar não deu certo. Uns dois, três anos depois de casado a gente montou a papelaria, no mesmo lugar era papelaria escritório de contabilidade da minha esposa, nos casos 2 juntos, um apoiando o outro, conforme foi passando o tempo os dois cresceram. Ela foi para um lado, eu fui para o outro, não tinha como ficar os dois juntos.

AHC: E nesse caso, tem um apoio familiar muito forte, no caso da sua família, da sua esposa te apoiando no seu trabalho de papelaria e você auxiliando-a também na parte escritório de contabilidade, você tem formação? Você citou que fez os dois cursos industrial, depois disso, você, qual foi a sua formação depois desse período?

SAS: Eu fiz dois anos de SENAI, na parte técnica de calçados patrocinado pela empresa, a gente teve viagem para o sul, a gente fez um estágio lá na própria fábrica mesmo como o próprio grupo que eu trabalhei. Trabalhava para Calçados Neto, tinha Salgadeira na Araguaia, tinha o Curtume Bela Franca e tinha uma banca de pesponto muito grande em Pedregulho, eu trabalhava em todas elas, então onde que eles mandavam eu tinha que ir. Não ficava focado só na produção.

AHC: O seu trabalho era coordenar as atividades?

SAS: Não, era nem coordenar, onde que tinha problema, a gente tinha que ir, e passava as informações todas para o patrão.

AHC: Entendi, você trabalhou quanto tempo nesse grupo?

SAS: Dez anos trabalhando junto do Calçados Netto, resolvemos montar papelaria eu e a minha esposa.

AHC: Vocês se conheceram onde? Lá nos Calçados Neto?

SAS: Não, nos conhecemos no Cede.

AHC: Olha que coisa interessante! E aí vocês foram trabalhar juntos do Calçados Neto, depois saíram juntos para montar a empresa?

SAS: Não, ela trabalha em outra área, ela trabalhava na área de escritório, trabalhou no Banco do Brasil, da Jussara e ela saiu da Jussara para montar escritório e eu saí do Neto para montar papelaria.

AHC: Então os dois se demitiram para entrar nessa empreitada de empreendedorismo de papelaria e escritório de contabilidade, a empresa de vocês tem quanto tempo?

SAS: Em dezembro, vão fazer 22 anos, a papelaria e o escritório vai para 23, o escritório primeiro.

AHC: E aí vocês tiveram essa formação ou só ela que se formou em Contabilidade? Você se formou em outra área?

SAS: Eu me formei em Administração na Unifran, ela é formou em Contabilidade na Facef.

AHC: Entendi, e você poderia contar um pouco para a gente dessa sua trajetória? como é que foram esses 22 anos de empresa, em que você era um trabalhador, um funcionário até o ponto que você chegou agora? Quais foram, se você quiser falar das suas dificuldades, das parcerias... vejo que você tem uma parceria muito forte com a sua esposa não só do relacionamento do casal, mas também com a visão empresarial de um apoiar o

outro, um auxiliar o outro algum comentário? Nesses, 22 anos, o que você passou? o que que você viu no mercado?

SAS: Quando eu saí do Calçados Neto, era uma diferença muito grande entre a indústria e o comércio tive uma dificuldade muito grande, fiz vários cursos por parte do Sebrae que me orientou muito na época tinha até um negócio... sistema mentor, eu coloquei na loja um bom tempo, tinha uma noção quanto que eu comprava, tanto de fornecedor, quanto que eu tinha que vender, qual que era a mercadoria que eu trabalhava, tipo lá dentro, pegava uma geladeira transformei ela como uma parte de uma indústria, ela dava lucro ou se ela dava prejuízo, uma parte da revista a mesma coisa eu transformei ela numa indústria, como já tinha experiência da indústria dava lucro ou prejuízo. se dava prejuízo eu tirava aquela mercadoria e colocava outra. O tempo foi passando o tempo na ideia era fornecer material para indústria e comércio só que a empresa foi crescendo eu queria fazer prestação de serviço dentro da papelaria e até que atraia mais gente, para você ter uma ideia no começo lançaram aqueles cartões da claro outra Tess ninguém tinha o celular foi uma moda na época, fazia fila para pegar o cartão na papelaria, isso poucas pessoas vendiam eu preferi trabalhar nessa parte de serviço e fui aumentando. A ideia era fornecer para a indústria eu preferia usar esse serviço dentro da loja até hoje a parte serviço da papelaria é muito grande.

AHC: Muito bem eu percebi que você, a formação de vocês contribuiu muito para que vocês trabalhassem esse aspecto de custo, o que que é rentável o que que não é... e aquilo que não é você retira e busca outro caminho, é uma das características do empreendedor, calcular riscos e enxergar oportunidades e é isso que vem contribuindo com o seu desempenho?

SAS: Sim até hoje em questão de mudança, a gente não tem problema nenhum, tem certa mercadoria que infelizmente não pode ficar mesmo sabendo que ela dá um lucro bom para a gente prefere ter giro

AHC: Certo, você trabalha com o giro da mercadoria para que você possa ter um rendimento uma circulação maior,

SAS: Giro rápido né?

AHC: Exatamente, a papelaria junto com a prestação de serviços, quero trabalhar xerox, impressões

SAS: Encadernação, convite, um monte de coisas

AHC: A papelaria, a prestação de serviços qual delas te dá um rendimento maior ou ambos?

SAS: É ambos, como a gente está em plena pandemia, a escola faz 2 anos que não está tendo, o que está segurando a papelaria é a prestação de serviço

AHC: Muito bem

SAS: Mesmo assim no começo a ideia era fornecer para as indústrias até hoje eu forneço para as indústrias

AHC: Entendi! E assim as indústrias e os clientes eram só as pessoas que passam, que transitam são as indústrias também. E as suas parcerias? Você tem parceria com alguma

empresa, alguma coisa assim? Essa parceria com prestação de serviço para a empresa que você presta como que funciona isso?

SAS: Não, temos as parcerias com as indústrias têm um convênio que os funcionários gastam na loja também quando precisam,

AHC: Certo, e com relação a isso, nesse período de 22 anos, as políticas que existem tanto na cidade quanto no país e assim por diante, você percebe que isso tem contribuído com alguns períodos dificultou ou obrigou que você fosse mais arrojado no desempenho das suas funções? como você relaciona essa função de empresário? qual a política da região a política local a política do país,

SAS: Da parte da indústria ou do comércio no meu caso papelaria está atrapalhando, porque eles fornecem hoje um kit escolar e o aluno não compra depois, compra muito pouco, é uma verba que vem do Fundeb. Para você ter uma ideia o ano passado essa verba foi em torno quase três milhões para Franca, foi tudo comprado em kit escolar de outro lugar, de outra empresa, de outra cidade. Esse dinheiro não foi gasto aqui em Franca, a prefeitura, por exemplo, podia pegar esse dinheiro fazer um convênio e repassar em forma de cartão para a família gastar na papelaria, AC - isso para desenvolver, para desenvolver a economia local

SAS: Aqui em Franca, por exemplo não tem só papelaria, tem gente que faz bolsa, tem gente que faz estójo, você está entendendo? gira aqui em Franca esses três milhões,

AHC: Esse pensamento, que essa questão política tem que ter uma articulação voltada para o desenvolvimento local e um auxílio para que essas empresas que estão aqui no local, é isso que você tem percebido?

SAS: E aí o dinheiro vem, eles preferem pegar a mercadoria de outra cidade do que gastar aqui com Franca,

AHC: É, isso é preocupante e acaba que desestimulando o comércio local

AHC: Só deixa eu só verificar aqui... você falou de montar a empresa, que motivação que te levou a ser empresário, que às vezes a gente pensa como empregado, o empregado ele tem todas as dificuldades do dia a dia, mas o empresário, ele tem um volume maior de preocupação e assim por diante, então quando você pensou em montar sua empresa, você é... o que te motivou a montar a empresa, além do não querer mais ser funcionário, mas pelo menos ter um pouco mais de autonomia o que que motivou você a ser empreendedor?

SAS: É complicado, a pessoa fala assim ó! você quer montar uma empresa para que? Para ser independente? Mentira! Você acaba ficando preso com o seu cliente, mais ainda, você monta a empresa para que? É porque você gosta! É complicado, não dá dinheiro, mas a motivação mesmo é na questão que você já tem o empreendedorismo no sangue! Quando a pessoa nasce quer coisa melhor para você, quer uma vida melhor para você e para sua família e outra coisa também, você está gerando emprego direta ou indiretamente, isso aí que me motiva muitas vezes. O cara está entregando aqui ele depende de mim, aquela pessoa que está passando aqui, comprou, dependeu de mim, sem imprimir o negócio não tem como ela fazer uma matrícula, se ela escrever, não tem como ela fazer uma lição, a matéria entendeu? É isso que me motivou fazer alguma coisa, ser alguma coisa, fazer parte de alguma coisa.

AHC: Isso você traz porque, igual você falou, a gente já nasce com empreendedorismo isso em função da necessidade que nós temos pela condição social que a gente nasce por

exemplo se nós nascemos em famílias mais simples mais humildes, desperta na gente esse interesse por montar um negócio, por se dar bem na vida, por buscar o conhecimento e contribuir com as pessoas, seria isso?

SAS: Sim, ajuda também sem dúvida você sempre que é o melhor para você AC - Está certo! muito bem é... com relação a sua família você citou a questão de você ter montado um negócio com a sua esposa, você montou negócio depois de casado, mas por exemplo, quando solteiro em meio a sua família você percebia que existem empreendedores na família ou o pessoal nunca teve esse perfil, como é que funciona essa relação familiar? Por que às vezes a gente percebe que existe um estímulo familiar para isso você teve esse estímulo?

SAS: Não foram com outra, mas não tinha muita noção porque a maioria trabalhava na indústria eles não tinham como passar faz isso faz aquilo, não tinham como falar, na realidade eu fui por intuito mesmo.

AHC: Está certo.

SAS: E aí fui correndo, fui atrás.

AHC: E aí quando a gente fala dessa questão de ser empresário, ser empreendedor, que características que você acha que você tem, que contribuem para que você monte a sua empresa, que você continue com a sua empresa, essa visão de estar sempre buscando algo novo, quais características que você considera positivas em você para que seu negócio flua?

SAS: Rapaz! Qual característica? Disciplina! Que eu tenho que ter o horário certinho e coragem!

AHC: Disciplina e coragem para você ser empreendedor, tem que ter os dois porque ninguém te ajuda, infelizmente, porque não tem você chega dinheiro pode dar dinheiro que for para uma pessoa, o banco pode liberar, mas se você não tiver o seu, que você vai fazer? Se eu quero dinheiro queimado entendeu? tem que ter muita coragem, mas esses dias estava conversando com o rapaz, foi até bom você ter falado, nossa eu estou com tanto problema, eu tenho tanta coisa para fazer, funcionário tá... Ai ele falou para mim "isso é empreendedorismo! isso é empreendedorismo, isso é empreender, são esses problemas que você tem"

AHC: É a inquietação

SAS: Tem que ter muita coragem

AHC: É, e alguma vez você precisou recorrer ao banco, fazer algum empréstimo, algum aporte do banco para o crescimento da sua empresa, ou sempre trabalhou com capital próprio.

SAS: Não, nunca fiz.

AHC: Nunca fez nenhum empréstimo.

SAS: Já fiz assim, pegar emprestado com parente e tal, mas banco nunca fiz empréstimo.

AHC: Nunca fez empréstimo com o banco.

SAS: Não e é muito difícil para a pessoa que está começando. Naquela época fazer empréstimo no banco você não conseguia, hoje você tem o Banco do Povo há 20 anos atrás não tinha, era Banco do Brasil e você tinha que dar algo como garantia.

AHC: Bom como empresário, empreendedor você acha que a educação, por exemplo, a formação que você teve, faltou alguma coisa para que você, para contribuir com essa sua característica de empreendedor? teria mais alguma coisa que a formação técnica que precisasse ensinar? você acha que... é assim, para os cursos que você fez, a sua formação, foi completa? estava dentro daquilo que que você se propôs a fazer? estava dentro do plano de curso e assim por diante?

SAS: Se eu falar que tudo que está no curso, que tudo que eu aprendi na faculdade é mentira! não está tudo não, as coisas mudam muito principalmente na psicologia de trabalho, trabalhar com funcionário cada pessoa de um jeito as coisas mudam muito depressa. Mudam muito rápido na área de informática também tem essa parte de internet aqui, existe um curso específico de internet eu vou fazer um curso para vendas de internet não adianta se tem que trabalhar com pessoas, tem que motivar pessoas isso vem de você.

AHC: Muito bem Sandro! Eu gostei de ouvir algo que você... assim eu não ouvi bem explícito quando nós falamos da contribuição da Escola Técnica Doutor Júlio Cardoso também conhecida como Escola Industrial na sua formação cidadã. Você falou que a escola era muito rígida a questão da disciplina, precisava que você tivesse uma boa formação, tanto que você parou de sair nos finais de semana na sexta-feira à noite porque você tinha aula no sábado o dia todo, então, eu só queria que você comentasse um pouco mais sobre a contribuição sobre essa mudança de perfil de pessoa que você tinha antes de entrar na escola e depois quando você saiu da escola.

SAS: A Industrial foi o início de tudo, pelas coisas que eu não tinha nada, era um aluno sem noção, sem foco nenhum entendeu? A indústria começou por aí é aí. Sexta-feira se você começasse as aulas de manhã no sábado, você não produzia, você não aprendia, então eu comecei a parar de sair, eu comecei a só estudar, só correr atrás, foi o início de tudo. Falar que você começava no sábado a gente tinha falta sentia falta, não saia na sexta, cadê a Industrial? A Industrial passava isso para a gente.

AHC: Muito bem! tanto que você ainda lembra de professores que você estudava nesse período.

SAS: Eu lembro do Moisés, lembro Donizete, do Luiz que não tinha uma parte da mão, problema que mexeu no torno, principalmente do Luiz eu conversava muito com Luiz, na época eu lembro direitinho como se fosse hoje, ele falou para a gente “se estão gastando estopa! com um pedacinho de estopa dá para vocês limparem um torno inteirinho” a partir daí eu comecei a pensar... ele tinha razão, com uma coisa pequena você faz uma coisa grande.

AHC: É eu percebo que essa disciplina que você cita que é uma característica muito positiva sua hoje, parece que você já começou adquirir naquele período.

SAS: Sem dúvida foi naquele período tudo, você vinha de uma escola do estado que era largado, chegou na industrial que era disciplina, nossa foi muito bom! disciplina e foco, disciplina e foco vamos embora!

AHC: Muito bem Sandro! Bom, o que eu tinha para te perguntar eu já perguntei você quer citar mais algum exemplo? que a faça mais algum comentário para que a gente possa encerrar.

SAS: Na parte de empreendedorismo a gente estava conversando eu acho que a moçada de hoje tinha que trabalhar muito mais em cima disso, na nossa época nós tínhamos essa vontade, como questão financeira, hoje eles estão acomodados.

AHC: Então você acredita que existem muitas oportunidades, mas as pessoas precisam abraçar mais, o jovem precisa abraçar mais oportunidade.

SAS: Uma vez estava... até perguntei, eu falei para o gerente naquela época trabalhava no Calçados Neto eu quero fazer o curso técnico calçados e queria que você me patrocinasse ele falou assim: “eu não posso patrocinar sozinho, você pega sua prancheta e sai perguntando na fábrica inteira quem quer fazer o curso com você”, acredita que ninguém queria eu tive que fazer o curso sozinho.

AHC: Fez sozinho, olha só.

SAS: Fui de um em um, de mesa em mesa: “ai eu não posso porque tem que olhar minha mãe, eu não posso porque eu sou casado, eu não posso porque não sei o quê”, ninguém quis fazer o curso eu fiz o curso sozinho na fábrica na época.

AHC: E você acredita que a educação seja e um norte fortíssimo para empreendedorismo? por exemplo no passado, os empreendedores viviam de erros e acertos, hoje o empreendedor estuda se ele traça caminhos utiliza matrizes, ele é mais assertivo. Você desde esse período percebeu que a educação era um caminho para que você pudesse sair de uma condição e para a condição melhor?

SAS: Sem dúvida sem dúvida, sem a parte da educação não tinha nem como conversar, hoje o cliente chega sabendo mais que você, como é que você vai conversar com ele? como é que você vai passar a informação para ele? naquela época não, o pessoal era vendas hoje você tem que vender muito bem, vender e argumentar, se você argumentar errado, ele discute com você ainda, você tem que estudar o produto.

AHC: Muito bem! Eu acho que por hoje é só! eu agradeço você por ter se empenhado nesse horário, eu sei que é o seu horário de descanso, eu vou trabalhar a documentação, vou estar redigindo o texto e o nosso muito obrigado pela escola a sua contribuição, essa mudança que você proporcionou na sua vida, para nós é gratificante, fazer história oral é gratificante justamente por isso, porque não está escrito em nenhum livro somos nós que vamos colocar isso justamente para que esses jovens que você citou, eles leiam e vejam aí essas possibilidades e passem também a trabalhar essas características tá certo?

SAS: Eles têm que começar, eles têm medo de começar, tem que ter um começo. Quando eu comecei a cinquenta anos atrás, 30 anos atrás tem que começar errando ou acertando tem que começar! Tem que ter um início, tem que subir o primeiro degrau para subir na da escada.

AHC: Está certo então, muito obrigado e até uma próxima

SAS: Até mais tchau

Descritores

História oral na Educação

Empreendedorismo

Aparecida Helena Costa

Sandro Aparecida de Souza

Etec Dr. Júlio Cardoso

Escritório de Contabilidade

Fábrica de calçados

Papelaria

Cursos pré-profissionalizantes

Mecânica

Desenho Técnico

Curtume

SENAI

Dados Biográficos do Entrevistado



Sandro Aparecido Souza - Graduado em Administração de Empresas pela Universidade Unifran (2020), Técnico em Calçados pela escola SENAI Márcio Bagueira Leal de Franca (1997), curso Pré-profissionalizante em Mecânica (1990) e Desenho técnico Mecânica (1991) pelo Centro Paula Souza na Etec Dr. Júlio Cardoso. Ensino Fundamental na Escola Ana Maria Junqueira (1991), Ensino Médio na Escola David Carneiro Ewbank (1994). É empresário no ramo de papelaria desde 1998.

Dados Biográficos da Entrevistadora:



Aparecida Helena Costa - Mestre em Desenvolvimento Regional pelo Centro Universitário Uni-facef (2014). Graduada em Ciências econômicas pelo Centro Universitário Uni-facef (2000). Graduada em Licenciatura em Matemática pela Universidade Cruzeiro do Sul (2021). Graduanda em Licenciatura em Pedagogia pela Universidade UNIVESP. Técnica em Calçados pela escola Senai/Franca (1993). Técnica em Administração pelo Centro Paula Souza- Etec Dr Júlio Cardoso (2009). Professora do Centro Paula Souza na Etec Dr. Júlio Cardoso/Franca (desde 2009), Coordenadora de curso do Ensino Médio e Novotec (em 2021). Desenvolve projeto de pesquisa no Centro de Memória e participa do GEPEMHEP - Grupo de Estudos e Pesquisas em Memórias e História da Educação Profissional (desde 2014).

Anexos (documentos sigilosos e não público)

Termo de Cessão dos Direitos Autorais de Sandro Aparecida de Souza

Termo de Autorização para uso de Imagem de Sandro Aparecida de Souza