

OscaminhosdoemprededoratrajetoriadeJoséLuiz

ThewayoftheentrepreneurthetrajectoryofJoséLuiz

Lidyane Farias de Oliveira Soares

lidyanesoares.1985@alunos.utfpr.edu.br

Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Londrina, Paraná, Brasil

Jose Luis Dalto

josedalto@utfpr.edu.br

Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Londrina, Paraná, Brasil

Daniel Henrique Rodrigues

Daniel.aguias10@gmail.com

Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Londrina, Paraná, Brasil

Giovani Baratto Pavinato

giovanibaratto@alunos.utfpr.edu.br

Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Londrina, Paraná, Brasil

Igor Junji Nohara Pereira

igornohara@gmail.com

Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Londrina, Paraná, Brasil

RESUMO

Este trabalho apresenta a trajetória e as dificuldades que levaram José Luiz a se tornar um empreendedor no Brasil, essa é a história cativante de um brasileiro que se aventurou em abrir seu próprio negócio, mesmo na época muito jovem e sem possuir as habilidades de um empreendedor, e nem o conhecimento de pesquisa do mercado que estava ingressando, decidiu tentar a sorte. Hoje com 27 anos como empreendedor, expõe uma visão madura sobre o assunto e mostra como conseguiu se consolidar no mercado, adquirindo não apenas parceiros de negócio, mais amigos para a vida. José Luiz fala de assuntos como a importância da organização e honestidade nos negócios, como fazer um pós-venda e fidelizar os clientes, do apoio da família, sobre saber tratar as pessoas, tanto os funcionários, quanto o proprietário e como fazer isso. José explica que o dinheiro é muito importante, é necessário, mas que ele nunca deve ser seu Deus, mas sim seu servo e que “Vestir a camisa, faz parte de um profissional. Vestir a camisa e suar, faz parte de um profissional satisfeito”. Com essa fala, explica que uma das coisas mais importantes é trabalhar com uma coisa que você gosta de verdade, pois com você faz aquele trabalho com garra e dedicação.

PALAVRAS-CHAVE: Empreendedor. Motopeças. Representante.



SEI-SICITE 2021

Pesquisa e Extensão para um
mundo em transformação

XI Seminário de Extensão e Inovação
XXVI Seminário de Iniciação Científica e Tecnológica
08 a 12 de Novembro - Guarapuava/PR



ABSTRACT

This paper presents the trajectory and all difficulties that led José Luiz to become an entrepreneur in Brazil, this captivating history of a Brazilian who has adventured opening his own business, even though he didn't have the abilities of an entrepreneur, neither the knowledge about the market he was entering, deciding to try the luck on it. Today, he has 27 years of experience as an entrepreneur and exposes a mature vision about the subject and shows how he was able to consolidate himself in the market, acquiring not just partners on business, but friends for life. José Luiz talks about subjects such as how important organization is, honesty in business, how to make post sales service and gain customer loyalty, family support, how treat the clients (from the employees to the employers). José explains that money is important, necessary, however, it mustn't be your god but your servant and 'do your best for the company is part of a good professional, but do your best for the company and being satisfied makes a satisfied professional'. With that quote, explains that one of the most important things is to work with something you truly enjoy, because you work with perseverance, willingly.

KEYWORDS: Entrepreneur. Motorcycle parts. Representative



INTRODUÇÃO

O empreendedorismo remete a longa data, muitos empreendem por necessidade e outros por oportunidade, mais os ambos casos estão ligados pela mesma raiz, de tornar um problema uma oportunidade de atuação no mercado, trazendo uma solução antes não fornecida.

Segundo o Jornal Correio Braziliense, O empreendedorismo sempre é visto como uma opção de geração de renda em períodos de crise. Com a chegada da pandemia do coronavírus no Brasil, milhões de brasileiros escolheram esse caminho para sobreviver. Em 2020, o país registrou mais de 2,6 milhões de novos microempreendedores individuais (MEI), a maior marca dos últimos cinco anos, mas isso não foi suficiente para segurar a taxa de empreendedorismo no nosso país. A crise atingiu vorazmente negócios que já estavam estabelecidos.

Atuar em novo nicho não envolve apenas abrir um negócio, mais sim, possuir compreensão do que isso envolve, os riscos e conhecimentos técnicos e humanos envolvidos, possuir equilíbrio e maturidade emocional, familiar e psicológica.

Apresente a introdução do trabalho, destacando as informações a respeito da temática e da problematização do projeto de extensão.

MATERIAIS E MÉTODOS

A elaboração do projeto de extensão realizou-se mediante elaboração de questionário orientados pelo professor e entrevista gravada com o empreendedor via Google meet. Posteriormente, realizou-se a transcrição da entrevista e desenvolvimento do Paper e do Ebook com a história e lições ao longo da trajetória de empreendimento do senhor José Luiz e se adicionou ao ebook fotos que marcaram a trajetória do empreendedor José Luiz.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Após a realização da transcrição da entrevista realizada com José Luiz, se estruturou o Paper narrando a história de vida e trajetória de trabalho do entrevistado. A narrativa na íntegra pode ser analisada nos tópicos que se seguem.

Parte I - Os Primeiros Passos, Desde a Infância, Ao Primeiro Emprego

Quando criança, José era muito cabeça fria e irresponsável, com mãe solteira e sem ajuda do pai que saiu de casa muito cedo. E mesmo com esses problemas, nenhum fez com que desviasse do caminho de ser uma pessoa íntegra e honesta.

Começou a trabalhar cedo, no bar da família, depois foi para um açougue e a partir de 1982, começou a amadurecer, pois saiu do antigo emprego e se tornou assistente de escrita fiscal no mercado de motopeças, conferindo notas datilografadas, verificando erros e indicando para correção. Isso promoveu um bom crescimento profissional e até mental, ficando mais responsável e entendendo como funcionavam as empresas.

Parte II - O convite Para Empreender

Após assistente fiscal, foi convidado a ser gerente de uma distribuidora de motopeças. Estava caminhando bem nessa empresa, porém o sobrinho do dono lhe fez uma proposta para montarem uma distribuidora de informática.



Mesmo despreparado, em 94, e devido ao fato do mercado de motopeças se encontrar em crise, com o crescimento do mercado de informática, José viu uma boa oportunidade de empreender nesse ramo. A caminho de montar esse negócio, recebeu um conselho de um amigo e patrão, para não montar a empresa com o sobrinho dele, pois esse mesmo ia ferrar com José.

Mas José não deu ouvidos, pois havia um bom estoque e tudo estava indo bem, porém, hoje ele mesmo diz que não estava preparado pra isso, pois não tinha um capital de giro, nem uma retaguarda. Pior ainda, era um mercado desconhecido pra ele. Como ele mesmo disse, se o sócio dele dissesse “enfia uma banana no computador que funciona”, ele o faria, pois não tinha conhecimento algum sobre informática. José conta que começou a colocar dinheiro bom em lugar ruim, pois investiu erroneamente numa empresa que já estava à beira do colapso, e aponta “Se não der certo uma vez, tenta de novo, e se não der certo de novo, para, pra não chegar onde eu cheguei”. Por esses fatores, a empresa quebra e ele conta que “não cheguei ao fundo do poço, mas sim ao segundo subsolo do fundo do poço”. Neste período, sua esposa pede pra comprar uns pães, e ele não tinha nem 40 centavos pra comprar. Também conta que no fim do ano, seu filho Igor pediu um panetone, e José até chorou, pois não havia nenhuma condição pra comprar, e pior, seu filho tinha apenas três anos de idade. Mas que mesmo assim nunca desistiu, pois sua família sempre esteve o apoiando e o motivando. Teve que vender seu carro muito abaixo do preço real, pois era uma corrida contra o tempo para pagar contas e dívidas. “Fome a gente não passou, mas tirando ela, as necessidades de A a Z, passamos todas”.

Ele criou um ditado próprio: “O dia que sua família estiver atrapalhando seu trabalho, por favor, saia do seu trabalho”.

Parte III – Surgiram complicações

Nesse período que ele segundo ele, se sentia como estando “no segundo subsolo do fundo do poço”, José está se preparando pra ter seu segundo filho, mas devido a um descolamento de placenta, há problemas na gravidez de sua esposa, Luiza, que entra em trabalho de parto prematuramente. Levada às pressas para o hospital, e após o médico analisar a situação, escuta que os dois correm risco de vida e vão priorizar salvar a esposa. “Como eu ia chegar em casa e o que ia falar pro meu filho mais velho, sem a mamãe e o irmãozinho?”.

Felizmente, ambos sobreviveram. A esposa não teve sequela do ocorrido, porém o filho teve anoxia neonatal, acarretando na perda de quase todos os movimentos do corpo. Quebrado, endividado e com o filho na UTI, seu amigo lhe indica a representação comercial, onde os horários seriam mais maleáveis, caso necessitasse marcar médicos para cuidar do filho recém-nascido. “Sempre, quando for sair de algum lugar, saia pela porta da frente”, com essa metáfora ele explicou que, graças ao fato dele ter saído do mercado de motopeças de forma tranquila, ele pôde voltar a esse ramo também de forma tranquila. Devido a essa necessidade de empreender, contou com contatos pessoais existentes no mercado de trabalho e, em 1997, pegou sua primeira pasta de representada, na qual ele trabalha até hoje.

E com esse novo trabalho, em 15/09/1997, José teve seu primeiro fruto, o recebimento da primeira comissão de 44 reais, é até hoje guardado emoldurado como um troféu de garra e perseverança. Durante a trajetória no começo, foi muito difícil, pelo fato também que não tinha dinheiro pra almoçar, muitas vezes passava no mercado para comprar uma bolacha salgada em seu almoço e que rezava para seus clientes não o chamarem para tomar um café, “porque o cara te convida pra tomar café e você não pagar o café de seu cliente, é sacanagem. Eu evitava passar nos clientes na hora do almoço”.

Depois de dez anos e quatro meses, finalizou o pagamento de suas dívidas, todas, com exceção de uma, que é impagável. É a dívida de gratidão. Gratidão com quem o ajudou e abriu as portas para ele, que reconhece e faz questão de não esquecer.



Parte IV – Visão do Empreendedor

É necessário enxergar coisas que os outros não enxergam, ver o diferente, e buscá-las. E que é necessário sempre aprender coisas novas, “O dia que o cara falar, ‘Ha eu já sei tudo disso aí!’, pode parar por que você tá errado”.

Vindo de uma família de empreendedores, todos eles vieram de Portugal, seu avô fugira da guerra, em direção a Rhodia na França, e mandou a família para o Brasil. Aqui a família tinha uma empresa de entrega de pães, onde o avô dele tinha carteira de carroça e fazia entregas com a mesma. Toda a família foi sempre empreendedora, sempre com um negócio próprio.

José Luiz diz que, “Se você tem uma empresa organizada, tudo é mais fácil”. Apesar da informalidade do mercado de moto peças, José afirma que é necessário ser organizado, isso facilita todo trabalho, mas que tem empresas que até hoje o controle de estoque das lojas é feito com pequenos papeis, e clientes que não possuem computador, que escrevem no papel, tiram uma foto e enviam por Whatsapp e até alguns que utilizam fax.

“Vestir a camisa, faz parte de um profissional. Vestir a camisa e suar, faz parte de um profissional satisfeito”. Com essa fala, José explica que uma das coisas mais importantes é trabalhar com uma coisa que você gosta de verdade, pois com você faz aquele trabalho com garra, com gosto.

Após falar a primeira vez, percebeu que a empresa deve ser rica, mas o patrão pobre, pois como ele mesmo diz “Você come da empresa, e não do patrão” e que não adianta o patrão ser pobre e a empresa não apresentar nada, “Você pode vender qualquer coisa, única coisa que você não pode vender é ‘Não tenho’”, com essa afirmação diz que se o cliente te ouvir falar “não tenho” uma, duas, três vezes, ele com certeza não voltará na sua loja.

José explica que o dinheiro é muito importante, é necessário, mas que ele nunca deve ser seu Deus, mas sim seu servo. Organização é essencial e que você deve desenvolver tudo da forma mais organizada possível. E saber o que está fazendo, pesquisar sempre o mercado e ver o que te interessa e que está rendendo no mercado, nunca ter vergonha de consultar seus concorrentes, sempre de forma humilde. Houve até uma situação em que José promoveu um evento de Kart, e chamou vários clientes e concorrentes. Com isso, tiveram vários amigos e pessoas que trabalham com ele, que reclamaram dos concorrentes estarem lá, mas ele respondeu “Vocês são concorrentes, não inimigos” e mesmo sendo concorrentes, é possível aprender coisas novas com eles, e até ensinar também.

É sempre importante conversar com pessoas que querem ajudar, e que não tenham a soberba de alguém que acha que sabe de tudo. A informação técnica é importante, sempre, mas a experiência é essencial.

O que faz a diferença numa empresa, é o seu atendimento, e o seu pós venda. Não basta vender e nunca mais aparecer novamente, é muito importante você ser amigo do seu cliente, afinal ele que te fornece sustento comprando seus itens. “Hoje eu chego nas lojas, e eu faço um social, não pra vender”. Entender seu cliente, o que ele gosta, as vezes até detalhes como ligar nos aniversários dos clientes, mostrando que se importa e muitos se surpreendem com isso.

Dentro dessa ideia de fazer a diferença, algumas vezes, José pensa nos funcionários de seus clientes também, e que eles podem passar o dia todo trabalhando sem comer, tendo diversos casos dele passar no mercado, comprar pães, mortadela e refrigerante pro pessoal da empresa. Isso gera uma gratidão e um empenho extra dos funcionários com os produtos vendidos por ele.

Falando sobre a concorrência, José explica que não se deve falar mal da concorrência, deve-se sempre falar bem de você mesmo e seu produto, e do seu comprador, mas nunca cometer o erro de falar mal de seu concorrente, “Isso é extremamente antiético e antiprofissional”.

Parte V – O futuro

Por fim, José explica que tem a intenção de se aposentar, mas também, de ter uma equipe que faz o pós venda, que trabalha com os clientes de forma que eles se sintam importantes, melhorando a qualidade dos atendimentos. Outra vontade é ter uma pessoa muito bem treinada, que entenda de muitos produtos e que



possa ajudar o cliente a treinar os funcionários com conhecimento dos produtos. Além disso, ter mais pessoas na rua trabalhando.

Parte VI – Seja Grato

Algumas das coisas que José se sente mais grato, é quando por exemplo, algum cliente diz pra alguém conhecido “Olha, esse José me ajudou muito, se não fosse ele, eu estava lascado”. Isso é proveniente de que José nunca tenta enganar seus clientes, por exemplo, ele conta que as vezes os clientes fazem pedidos, e as vezes tem excesso de algum item que não vende tanto, e ao invés de apenas aceitar, José avisa “Olha cara, tem peças demais aqui, pede menos se não sobra muito”, e o cliente se sente muito grato com esses conselhos, afinal o cliente é um investidor também. Como representante, nunca tenta empurrar itens aos clientes.

Outro sentimento gratificante que José contou foi, um dos diretores responsáveis pelos representantes da tekbond, dizer para os outros durante uma reunião, “O Zé é um cara que vamos apostar muito no potencial dele, pois sabemos do conhecimento dele”. Isso tudo, é fruto de seu trabalho, de forma honesta, sincera, e sempre tratando bem seus clientes e funcionários, e os mesmos sempre o recompensam pelo trabalho realizado.

E mesmo depois de anos, ainda hoje dificuldades aparecem. Sua maior representada foi comprada por uma multinacional, que tem como cultura não ter nenhum representante de vendas, assim encerrando o contrato com todos os representantes. Mas mesmo assim, José afirma que está se refazendo. Com tantas dificuldades, ainda sim, José se vê deprimido e desmotivado, a ponto de questionar Deus, pelo motivo dessa situação difícil e em declínio. Porém, logo que se toca desses pensamentos já os espanta: “Para de reclamar seu tonto, porque tem tanta gente pior que você por ai!”.

Atualmente, a empresa possui oito representadas, sendo a maior, a Tekbond, patrocinadora de do Santos no Brasil. E o trabalho não para! Sempre buscando melhorar condições, inovar no trabalho e buscar mais representadas!

Analisando a trajetória, como os erros e acertos ao longo do percurso do senhor José Luiz, se extraiu informações importantes para os alunos e propensos empreendedores, tais como:

- Primeiro aprendemos o quão importante, antes de empreender é conhecer a área de atuação em que se irá ingressar, estudando o mercado e a viabilidade da sua ideia, para se ter uma base sólida e confiável;
- Para empreender é necessário investir tempo e dedicação, José Luiz comentou que ter paixão pelo que faz é muito importante para se manter motivado, não trabalhar apenas pelo dinheiro;
- Buscar especializações ou cursos na área de atuação, para conhecer as inovações que estão surgindo no mercado, assim, possuindo tanto conhecimento teórico quanto prático;
- Ser organizado, ter todos os produtos catalogados, as informações dos clientes e pedidos de forma a se possuir registros e que sejam de fácil acesso;
- Possui plano de negócios claro e com boa fundamentação, estabelecendo metas para alcançar os objetivos;
- Ter um networking, facilita o alcance de investidores para o seu negócio, possibilita ter contatos com pessoas com as mesmas ou diferentes habilidades que a sua, podendo, assim, agregar valor, trocar experiências e garantir maior conhecimento para ambos os lados. José Luiz cometa que inclusive conversa com outros representantes que estão no mesmo ramo de atuação.



SEI-SICITE 2021

Pesquisa e Extensão para um mundo em transformação

XI Seminário de Extensão e Inovação
XXVI Seminário de Iniciação Científica e Tecnológica
08 a 12 de Novembro - Guarapuava/PR



CONCLUSÃO

Com a obtenção de uma visão mais madura e realista acerca do que envolve empreender no Brasil obtida com a conversa realizada entre o grupo e o empreendedor José Luiz, se obteve uma visão mais crítica e realista sobre a importância de além de investir em um nicho de negócios, é necessário previamente estudar, pesquisar e se qualificar no ramo que se deseja ingressar, contribuindo para a formação acadêmica dos discentes que desejam futuramente empreender e complementando os conhecimentos obtidos ao longo da disciplina de empreendedorismo ofertada na UTFPR.

REFERÊNCIAS

SITE CORREIO BRAZILIENSE. **O Recuo do Empreendedorismo Brasileiro**. Disponível em: <<https://www.correiobrasiliense.com.br/opiniaio/2021/06/4932809-artigo-o-recuo-doempreendedorismo-brasileiro.html>>. Acesso em: 11/09/21