

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

Aline Alves Lima

Escola Técnica Estadual Uirapuru

São Paulo/SP

2021

Ficha de cadastro

Tipo de entrevista: História oral de vida

Entrevistadora / Instituição: Katia da Conceição Ribeiro / Etec Uirapuru

Levantamento de dados preliminares a entrevista:

Elaboração do roteiro da pesquisa: Katia da Conceição Ribeiro

Local da entrevista: Teams.

Data: 22 de abril de 2021.

Técnico de gravação: Katia da Conceição Ribeiro

Duração: 32 minutos e 4 segundos

Número de vídeos: 1 (um)

Transcrito: Katia da Conceição Ribeiro

Número de páginas: 9

Sinopse da entrevista

A entrevista foi realizada no contexto do projeto “História Oral na Educação: de profissionais a empreendedores”, durante a capacitação Clube de Memórias XXXVI, proposta pelo Grupo de Estudos e Pesquisas em Memórias e História da Educação Profissional e Tecnológica, na Unidade de Ensino Médio e Técnico do Centro Paula Souza, entre fevereiro e abril de 2021, com a entrevistada Aline Alves Lima, que recebeu o convite, através do seu irmão e ex-aluno da Etec Uirapuru, Pedro Henrique Alves de Lima, ela aceitou participar do projeto e esta entrevista foi realizada pela professora Katia da Conceição Ribeiro. Informando que a entrevista foi semiestruturada, sendo assim, a

entrevistadora realizou um roteiro mais informal, para que a entrevistada ficasse bem tranquila nos momentos de respostas.

Transcrição da entrevista

Data da transcrição da entrevista: 26 de abril de 2021

Nome da transcritora: Katia da Conceição Ribeiro

Katia da Conceição Ribeiro (KCR): Conte um pouco da sua história da vida? Onde nasceu? Quantos irmãos têm? Onde mora?

Aline Alves Lima (AAL): Eu nasci em Belo Campos na Bahia, em 10 de dezembro de 1996; moro no Jardim João XXIII, com os meus dois irmãos e pais, e vou me casar daqui dois meses.

KCR: Você trabalha?

KCR: Ser empreendedor neste tempo de pandemia não é fácil! Por qual motivo vocês começaram a vender doces, bolos, cestas?

AAL: O motivo inicial, para conseguir fazer uma renda extra, com a pandemia o movimento de onde eu, meu trabalho reduziu, e eu fiquei com medo de ser desligada do consultório por causa disso. Então, eu vi uma forma de fazer um dinheiro, de conseguir fazer uma renda extra, fazer uma coisa que eu já gostava e fazia só por diversão pra família e amigos, aí eu comecei a fazer para vender.

KCR: Então, você já fazia bolos?

AAL: Sim, já faço bolos desde os meus 9 anos, todos os aniversários eu invento de fazer um bolinho surpresa.

KCR: A sua mãe deixava você mexer no fogão?

AAL: Sim, ela ficava do lado.

KCR: Vocês chegaram a abrir uma microempresa?

AAL: Isso.

KCR: Trabalham você e sua mãe? Qual o nome da sua mãe?

AAL: Sim, nome da mãe Claudia Freitas Alves.

KCR: Como foi abrir a microempresa? Foi fácil ou difícil?

AAL: Foi fácil, eu falei com um amigo que abriu pra mim.

KCR: Ele é contador?

AAL: Isso.

KCR: Através da microempresa, comprou produtos ou matérias-primas?

AAL: Ainda não, porque eu acho que abri ela, tem dois ou três meses e acho que a última compra que eu fiz eu não usei, não decorei ainda o CNPJ e não estava com o número dele.

KCR: A loja de vocês é online, somente digital ou vocês vendem em casa?

AAL: Online e também faço venda em casa, eu procurei sempre ter alguma coisa em casa, caso alguém procure, eu sempre tenho alguma coisa em cada caso que alguém procure.

KCR: Então a MEI foi aberta tem uns dois meses? Mas vocês já trabalham há mais tempo?

AAL: A gente abriu em maio, faz um ano, mas a gente só foi registrar a MEI agora. A gente resolveu fazer cesta para o Dia das Mães, e começamos a trabalhar com isso mesmo.

KCR: Vocês têm ideias de quantas cestas vocês vendem por mês?

AAL: Depende do mês, assim, cesta de aniversário são uma ou duas por mês, mas em datas comemorativas como o Dia das Mães, como ano passado, foram umas 44, no Dia dos Namorados 40, e no Dia dos Pais a metade. E aí depois ao longo disso, a gente vendia uma ou duas cestas e tinham meses que não vendia. Mas tinham bolos ou doces.

KCR: Vocês têm um planejamento para equilibrar as receitas do dinheiro que entra e do dinheiro que sai?

AAL: Estamos tentando fazer pra poder ficar certinho, pra gente não ter nenhum gasto surpresa, a gente está começando a organizar isto agora.

KCR: Vocês têm alguma lista que vocês descrevem para auxiliar na organização?

AAL: Quando eu vou fazer um pedido grande, eu faço uma listinha, e daquela listinha eu mais ou menos sei o que já tem e o que vou precisar comprar, e aí eu já sei mais ou menos os preços que eu compro, eu fico nesta base da listinha, mas uma listinha montada pra eu seguir certinho, eu não tenho.

KCR: Por quais mídias sociais vocês divulgam a loja?

AAL: Instagram e WhatsApp.

KCR: Vocês têm telefone ou número de celular que deixam em alguma mídia, também?

AAL: Sim, temos sim.

KCR: Pela propaganda boca-boca vocês percebem que os clientes realizam?

AAL: Sim, inclusive na Academia em que a minha mãe treinava, é o lugar que a gente mais vende, sempre aparece, até o dono da Academia divulga a gente no Instagram, amigos, são pessoas assim. Na última semana, uma pessoa não sabia que era minha, mais uma outra pessoa, quero dizer um conhecido da Academia não sabia que a Doçurita era minha, entrou em contato pelo Instagram, quando eu fui entregar, ele falou: não acredito que é você? Quando fui entregar. Todos falam do seu bolo e não acredito que é você que fazia. Acho que a propagando de boca a boca vai mais do que mais pelo Instagram.

KCR: Eu concordo com você? Ela é muito forte, né?

AAL: É uma opinião sincera de uma pessoa, ela pode falar com propriedade sobre aquele produto, porque ela provou, ela conhece, ela não está falando da imagem do produto, ela está falando do gosto do produto que causou nela.

KCR: Me fala o nome da empresa por favor? E Por que este nome?

AAL: Doçurita, (risos) quando eu apareci com este nome todo mundo achou estranho. Doce do início de doce e çurita quando eu vejo uma torturguita no mercado, eu sou apaixonada e quando vejo no mercado já quero. E no dia eu comprei, cara eu preciso colocar um nome, porque estou vendendo e não tem um nome ainda, daí eu falei alguma coisa relacionado a doce, eu estava com uma na mão, eu só ri e falei Doçurita e daí ficou.

KCR: Quais os produtos que os clientes mais compram e mais gostam, por favor?

AAL: O bolo, massa branca, massa de baunilha e vou pegar a lista dos recheios, o que mais sai, é ninho com morango, tem bolo na taça, deixa eu abrir o Instagram. Tem brigadeiro, beijinho, doce de leite, brigadeiro de maracujá, de ninho, brigadeiro branco. Normalmente os bolos vem com 3 recheios, quando uma pessoa opta por brigadeiro e coloco uma geleia junto ou uma comporta de fruta e um outro creme feito com o brigadeiro que ela escolheu, são dois recheios.

KCR: Mesmo o cliente pedindo um só recheio?

AAL: Se a pessoa preferir um recheio só, eu coloco só um recheio. Normalmente, eu fiz assim, porque eu vi que as pessoas começaram a pedir, foi um teste que eu fiz, eu comecei a fazer com o bolo de ninho, que eu fiz de ninho com morango e depois eu fiz um creme com ninho e coloquei pedaços de chocolate. E aí sempre que eu faço as pessoas pedem. Coloca aquele creme com o sabor do brigadeiro que a gente escolheu.

KCR: Seria uma promoção a mais? Ou as pessoas pagam por este ingrediente?

AAL: Já está no valor, ela pode optar por dois recheios no bolo.

KCR: Ah, então, já é uma opção que engloba em um único preço?

AAL: Sim, são dois recheios no bolo.

KCR: Classifique os produtos que mais saem de 1 a 5?

AAL: 1º Bolo; 2º Brigadeiros; 3º Bolo de pote; 4º Doces: barras de chocolates, coração lapidado e chocolates recheado; 5ª Tortas doces; e 6º Cestas saem mais em datas comemorativas.

KCR: Inclusive já estamos começando, o Dia das Mães estão chegando.

AAL: Calma tá, risos, eu vou pedir um bolo (risos).

KCR: Vocês mesmos entregam.

AAL: Sim, no início estávamos fazendo as entregavas, só que fizemos entregas assim: no centro de Cotia, eu perdia tempo, eu poderia estar produzindo mais bolos e mais cestas.

KCR: Você que entregava?

AAL: No início sim, e aí de uns dois meses para cá, a gente tem feito. Agora com a Páscoa a gente fez assim, ou o cliente vinha retirar e ou passava o valor da taxa e chamo uma pessoa de confiança (Uber) e ela leva pra mim. Eu passo o valor da taxa e passo acerta este valor com o cliente.

KCR: E um valor muito alto? Ou depende do lugar?

AAL: Depende do lugar, já teve lugar quando eu coloquei R\$ 6,00 para entregar, já teve um que fui entregar neste fim de semana que foi R\$ 27,00. Eu pesquiso no aplicativo, e mando para a pessoa um print para a pessoa passando aquele valor que está sendo cobrado.

KCR: Você fez algum curso nesta área?

AAL: Não.

KCR: Mas procurou se desenvolver pela internet, pelo Youtube?

AAL: Sim, eu sempre quando vejo um recheio diferente eu começo pesquisar, quando vejo uma massa estou sempre pesquisando e procurando, conversar também com pessoas que eu conheço que trabalha com bolos e doces, sempre tiro dúvidas, sempre procurando aprender um pouco mais, a Faculdade de Nutrição ajuda um pouquinho.

KCR: Falta quanto tempo para terminar a faculdade?

AAL: Estou no 6º semestre, falta um ano para terminar, graças a Deus.

KCR: Então, fazendo a Faculdade de Nutrição, você conhece sobre sustentabilidade e consegue fazer uma economia procurando os produtos nos mercados?

AAL: Sim, inclusive quando eu faço um bolo na taça, nas taças de acrílico eu sempre falo para o cliente que se ele comprar de novo e trazer a taça ele ganha 15% de desconto no produto. Eu sempre procuro evitar ao máximo, quando as pessoas procuram algum doce eu sempre vejo uma forma de não usar tanto plástico ou alguma coisa que não vai usar muito.

KCR: Você utiliza as normas de Nutrição?

AAL: Sim, eu sempre procuro usar as normas certinhas, tanto de segurança e higiene, tendo cuidado com a alimentação. Touca, luva, máscara. As coisas que eu uso, os utensílios são separados eu não uso nada de madeira.

KCR: Já trabalhou com Cozinha e recebeu por isto?

AAL: Não, assim pra falar que eu nunca trabalhei com Cozinha, eu tinha 13 anos, eu tinha uma prima que trabalhei uns três meses, não recebi por isto, está foi a única experiência que trabalhei em cozinha ajudava ela a fazer bolos e doces, mas sempre fiz por gostar de fazer mesmo.

KCR: Local de nascimento? É interior e é bonito lá? Onde moram agora?

AAL: Belo Campo/ Bahia, oh saudade que eu tenho, São Paulo, João XXIII.

KCR: O que é ser empreendedora, por favor? Você se considera também uma pessoa empreendedora?

AAL: Assim, quando eu comecei... Sim e não, sim porque eu tenho que correr atrás do que eu quero. E não, porque eu acho que ainda falta muita, pra eu poder falar que eu sou uma empreendedora, tenho que procurar uma qualificação melhor, procurar fazer curso mesmo, ficando cada vez melhor e acho que enquanto eu não tiver isto não me considerar 100%, acho que é isto!

KCR: O Pedro Henrique Alves Lima (ex- aluno da ETEC) te ajuda?

AAL: Coloco (risos) no final do ano, no Natal eu tive uma encomenda de 800 trufas, eu fique das 19hs da noite até as 8hs da manhã direto, fazendo trufa, e ele passou a madrugada inteira sentado, embalando trufa pra mim, sem eu precisar pedir. Ele veio, viu que eu estava desesperada tentando embalar para tentar entregar e fez as embalagens pra mim. Ele me ajuda na parte administrativa, eu sempre peço pra ele fazer as tabelas pra mim, eu sempre peço ajuda pra ele.

KCR: Uma nota de 1 a 10 em relação ao empreendedorismo?

AAL: Nota 7

KCR: Você tem está matéria na faculdade ou já teve?

AAL: Não, vou ter no próximo semestre.

KCR: Se a Doçurita crescesse de uma maneira que você conseguisse ter um retorno financeiro alto, tivesse que aumentar a quantidade de funcionários, de recursos, você sairia da casa da sua mãe para abrir o próprio negócio?

AAL: Sim, inclusive no final do ano, estávamos procurando um lugar aqui no bairro para gente abrir tipo uma cafeteirinha, para servir bolos e docinhos e ter já um lugarzinho para gente trabalhar mesmo. A minha intenção e da minha mãe não é continuar trabalhando, onde a gente trabalha há muito tempo. A nossa intenção é daqui 1 a 2 anos, a gente está trabalhando 100% com a Doçura em benefício nosso, só focar nisto mesmo.

Descritores

Escola Técnica Estadual Uirapuru

Aline Alves Lima

Katia da Conceição Ribeiro

História oral na educação

Empreendedorismo

Empreendedora

Criatividade

Doçurita

Cozinha

Doceria

Faculdade de Nutrição

Microempresa

Bolo

Mídias sociais

Dados Biográficos da Entrevistada



Aline Alves Lima nasceu em 10 de dezembro de 1996, em Belo Campo/BA. Graduanda no 6º semestre da Graduação em Nutrição e Dietética. Desde os 9 anos faz bolo em casa, principalmente nos aniversários, aos 13 anos trabalhou com a prima, mas não recebeu. Hoje trabalha num consultório médico, mora com os pais, está noiva e vai se casar daqui a 2 meses.

Dados Biográficos da Entrevistadora



Kátia da Conceição Ribeiro é Pós-graduada em Gestão Estratégica de Pessoas e PIGEAD. É casada, tem dois filhos, gosta e já trabalhou em empresas privadas, PMTS,

ONGs, trabalho no CPS – Centro Paula Souza, Etec Takashi Morita 1ª sede e Etec Uirapuru 2ª sede, foi transferida em 2015, e trabalha nas Etecs que oferecia aulas há mais de 10 anos, gosta de conversar com as pessoas, é objetiva e compreensiva.

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

Termo de Cessão dos Direitos Autorais de Aline Alves de Lima

Termo de Autorização para uso de Imagem de Aline Alves de Lima