

Setembro/21
03 Setembro

parte 2
FCJ
News

Bate-papo com Justino

Neste novo quadro, apresentaremos a você um pouco mais sobre a história de cada pessoa que constrói a nossa rede. Em setembro, você **conhecerá mais sobre o fundador e CEO da FCJ Venture Builder: Paulo Justino!**

“ Como motorista de caminhão eu olhava para o Centro de Processamento de Dados e falava ‘um dia eu estarei ali. ”



O empreendedor e CEO do Grupo FCJ conta sua história e os desafios que o levaram a liderar a maior Venture Builder da América Latina

Com origens no interior de Minas, o uberlandense Paulo Justino é o primogênito de uma família de cinco irmãos homens. Com o gravador ligado, em uma pequena sala do edifício Semear, seu senso de humor logo no início de nossa entrevista revela as facetas do empreendedor, hoje com 53 anos.

Cinco décadas de vida e muita história para contar. **Caminhoneiro, manobrista, digitador, desenvolvedor de software, gerente de informática e supermercado, CEO, você escolhe.** As várias profissões de Paulo Justino refletem no profissional, pai, marido e avô de primeira viagem.

Um nato sonhador

A “pulga atrás da orelha” que movimenta muitos empreendedores foi a turbina para ele que, aos 19 anos, já ajudava o pai em um empreendimento familiar: uma marcenaria. Com um final não tão positivo, e as portas do negócio fechadas, os caminhos da vida - e da estrada - o levaram até a profissão de caminhoneiro na empresa Martins. Um ano depois, já era concursado na organização.

Longe de um “passe de mágica”, Paulo Justino compartilha seus aprendizados como empreendedor, fundador e CEO do que, hoje, representa a maior Venture Builder da América Latina. Uma coisa é certa: esse é apenas o início de uma grande história.



1. Justino, essa mudança radical de carreira é um tanto incomum. Como aconteceu esse “360” profissional?

Bom, começou assim... eu viajei na estrada por um tempo e depois passei a ser manobrista do Martins [do Varejo]. Então, **eu pedi para parar de ser motorista e fiz um downgrade na carreira.** Nisso surgiu uma vaga de digitação e eu fui. Nesse período, o Martins tinha comprado um computador de bordo que emitia um relatório, só que era muito ruim e pagavam uma fortuna.

Aí eu convenci o meu chefe a comprar um livro, li e desenvolvi o software que fazia a emissão. Um tempo depois teve um concurso dentro da empresa, eu fiz e acabei passando. **Tudo isso em um ano. Vim de motorista e trilhei essa trajetória.** Nisso acabei indo trabalhar no CPD, sempre como autodidata. **Foi essa a história do meu começo.**

Poucas empresas do mundo têm essa oportunidade de crescer dentro dela como o Martins. **Admiro muito o Sr. Alair – fundador da empresa – por conta disso.**

2. Logo no início a gente já percebe que você teve muitas oportunidades de aprendizagem. Quando você pensa em momentos-chave que impactam sua visão como empreendedor hoje, o que vem à mente?

Posso dizer que eu tive **três insights importantes na minha vida: o primeiro foi não saber fazer um projeto, o segundo o contrato que perdi dinheiro ao vender minha empresa e o terceiro foi ter enxergado o que é ser bilionário.**

Explicando melhor... **em um período de 6, 7 anos eu saí de motorista de caminhão para tomar cerveja no jatinho do dono da Arcom,** empresa em que trabalhei. Meus amigos ainda continuavam como motoristas de caminhão e eu tinha feito faculdade e já estava vivendo uma outra realidade. Essas coisas a gente não entende, sabe? São coisas que a gente assiste em filme e não acredita.

Um exemplo nítido que tenho é quando eu e o fundador da Arcom estávamos sobrevoando a América Central, e o piloto do jatinho falou assim: Sr. Dilson, o senhor quer dormir em qual país? Já estava chegando a noite e ele resolveu parar na Jamaica. Você pousa num país tem uma limusine esperando você! Aí você vê a simplicidade do dono, o Sr. Dilson que começou do zero. Existe um mundo possível fora da classe média. A simplicidade dele fazia com que ele nunca ostentasse.

Nessa situação eu pude perceber que existe uma forma de você ter uma vida financeira boa,

5. Agora, para fechar nosso bate-papo, e o futuro da FCJ Venture Builder? Como Paulo Justino o enxerga?

Bom, nós acabamos a captação de série A. Ano que vem queremos a série B para que a gente possa fazer o IPO em 2025. Nessa jornada, muita coisa pode acontecer. Pode ser que não façamos o IPO, pode ser que venha coisa melhor. Mas fazer com que todo mundo tenha a big picture.

Nós somos uma startup, não podemos perder esse espírito. À medida que formos crescendo não podemos mudar essa essência. **Nós temos crescimento exponencial, mas dentro de uma hierarquia linear.** A conversa é muito mais transversal e não é piramidal.

Fora isso, outro desafio para o futuro **é trazer gente que vibra como a gente.** Crescer sem perder a ternura. Devemos abrir ainda 6 a 7 Corporate Venture Builders... é um volume muito grande de pessoas.

O que estamos criando hoje tem um potencial que poucas pessoas entendem. **Temos 800 pessoas pensando. Grande desafio é gente, gente com propósito.**



3. Bom, até aqui nós falamos do período antes da FCJ. Já no próximo mês a empresa comemora seu aniversário de oito anos. Como foi o início da Venture Builder que conhecemos hoje?

Foi em 2012 que eu comecei a pensar em abrir algo com a experiência que adquiri e, também, comecei a idealizar a FCJ. Nessa época eu já havia feito a minha carreira, já estava ganhando mais e comecei a pensar em outras coisas. Comecei a pensar em como poder ajudar as pessoas a não passarem pelo que eu passei por não saberem por onde começar, etc.

Além disso, tinha também outra coisa que me incomodava... eu pensava: '**Quando eu tiver 50 anos, ninguém vai contratar um diretor comercial**', e eu não queria passar por isso de novo.

Aí em julho de 2013 eu tive tempo de escrever o plano de negócio, um rascunho... e surgiu a ideia. 'E o nome?', me perguntaram, e eu 'A sei lá, põe qualquer coisa aí, FCJ'. Três meses depois, em outubro, já tínhamos alguns investidores.

Durante o meu tempo em BH eu criei uma credibilidade boa e fiz uma base. Continuei trabalhando e montando a FCJ, até dar o salto de fé. **Esses oito anos foram de muito aprendizado.** Começou em uma sala pequena, mas quanto mais eu trabalho, mais sorte eu tenho.

4. De uma salinha pequena para uma rede com mais de 800 pessoas, podemos dizer que foi um verdadeiro "boom". O que fez sentido para você no início e ainda faz?

Com certeza **transmitir para as pessoas conhecimentos para não cometerem os mesmos erros.** Temos pessoas no grupo muito mais experientes do que eu, mas nossa missão é ajudar o empreendedor. **Quanto mais ajudamos, mais estamos fazendo o nosso papel.** Isso faltou na minha vida e é uma missão muito grande para mim. Mas o empreendedor precisa ter a capacidade de ouvir e aprender.

E eu sempre digo: não quero para mim, eu quero para o todo. Eu não quero ser rei. Eu sempre pensei: '**eu quero ter um ambiente de abundância. Todo mundo que encosta na FCJ tem que sair melhor do que entrou. Mais dinheiro, mais felicidade, mais propósito**'. Temos que ser uma empresa de propósito, temos que vibrar nessa mesma vibe. Não consigo entender um CEO que somente olha para o seu próprio umbigo, que não olha para o todo, que não pensa de forma global. Temos conseguido provar e trabalhar esse mindset. Saímos de um mundo que para eu ganhar você precisa perder e vice-versa. Estamos num mundo de abundância, esquece um ganha outro perde.

“ Quanto mais ajudamos,
mais estamos fazendo
o nosso papel. ”