



SENADO FEDERAL
SECRETARIA-GERAL DA MESA
Secretaria de Apoio a Órgãos do Parlamento

DIPLOMA JOSÉ ERMÍRIO DE MORAES – EDIÇÃO 2019

FORMULÁRIO DE INDICAÇÃO DE AGRACIADO

O Diploma José Ermírio de Moraes premia empresas e empresários de destaque no setor industrial que tenham oferecido contribuição relevante à economia nacional, ao desenvolvimento sustentável e ao progresso do País, conforme dispõe a Resolução nº 35, de 2009.

Senador: Romário Faria

Nome do indicado para ser agraciado: André Pivetti

O indicado é *in memorian*? ☐ SIM ☒ NÃO

Justificativa: Pela história de vida que, a partir de seus sonhos, o qual transformou um homem simples, jogador de futebol, que não recebia pelo seu trabalho, hoje, um dos maiores empreendedores do Brasil.

Sendo o proprietário da rede First Class.

Observação: anexar a este formulário o currículo do indicado.

Assinatura do Senador



CURRICULO DE VIDA

HISTÓRIAS DE “UM ZÉ NINGUEM”

NOME: André Pivetti.

IDADE: 50 anos.

PROFISSÃO: ex jogador de futebol; ex-jogador de futebol frustrado. Atual empresário e proprietário da rede *First Class*.

TIMES DE ATUAÇÃO: No Rio, jogou no Olaria, no Serrano e no São Cristóvão.

HISTÓRIA DE VIDA:

André, atuou durante um ano e meio como profissional de futebol, mas não recebia nenhum salário mínimo, e ainda atrasavam o pagamento, mas André sabia jogar e acreditava que tinha uma característica na vida: muita força de vontade e determinação.

No futebol e na vida André era assim, mas percebeu que não iria ganhar nada com a bola e, por não ter nenhum estudo, virou vendedor. Vendeu de tudo um pouco e buscou conhecimento nos livros que comprava, nos camelos de Madureira e, aproveitava, entre um ponto e outro, para ler e, preparar-se para a vida.

Nessa época, André viu um anúncio no jornal de que a Hering (indústria de roupas) estava selecionando vendedores e, logo pensou: “*Quero ser vendedor da Hering*”. Antes disso, quando residia em São Paulo, trabalhava como lavador de carros em um estacionamento próximo a um escritório da Hering. Sempre, olhava os vendedores chegando no trabalho com pastas 007, bonitas, e de carros seminovos e dizia: “*Eu quero trabalhar nessa empresa*”.

Conseguiu ser aprovado como vendedor júnior e permaneceu por 12 meses, após foi trabalhar na empresa Duloren, pois pagava melhor.

Em seu primeiro dia de trabalho, em uma loja em Três Rios, conheceu um representante da Teka que dizia como era bom trabalhar naquela indústria...

Passaram-se dois anos e meio trabalhando na Duloren. Todos os meses ia à Teka deixar seu *currículo vitae*.

Chegou o momento, que o gerente da Duloren, o chamou e disse: *“Você vai passar por uma seleção, mas se não for aprovado, pelo amor de Deus, nunca mais coloque os pés aqui. Você é o cara mais chato que eu conheci na minha vida”*

Foi selecionado e trabalhou por cinco anos como representante da Teka e lá começou a querer ser lojista, esse era o seu sonho. Durante os primeiros oito anos, trabalhou sempre nas duas funções, vendedor e lojista. Assim nasceu uma oportunidade.

André conseguiu abrir a primeira loja, em fevereiro de 1997. Era uma loja de lingerie, pois seu contrato com a Teka, não permitia ser representante e lojista do mesmo segmento. André sempre quis trabalhar com cama, mesa e banho, porque só via dois mercados no Brasil: o que vendia produtos ruins a preços baixos e as boutiques, que vendiam produtos muito bons por preços muito altos. André não enxergava ninguém vendendo um produto bom por um preço atrativo, mas acreditava ser possível. Assim continuou acreditando e criou a *First Class*, a qual democratizou o consumo de cama mesa e banho no Brasil, tendo um produto excelente e, um preço justo, que cabia no bolso de todos os consumidores, não apenas dos ricos.

Foi no ano de 2000 que abriu sua primeira loja de cama, mesa e banho e, assim, ao longo dos anos, chegou a possuir vinte (20) 20 lojas próprias.

No início André, tentou comprar mercadorias de algumas indústrias melhores, e todas elas fecharam as portas para ele.

André se tornou vitorioso, graças ao monte de portas fechadas que encontrou em seu caminho ao longo de sua vida. Este foi o maior aprendizado de sua vida, sempre esclarece que foi assim que: *“eles me ensinaram a pensar”*.

André sentiu que faria uma história diferente nesse mercado que não acreditava na forma. Assim abriu sua própria fábrica e começou uma nova fase em sua vida.

Assim nasceu a *First Class*. Esta indústria colabora há oito anos com o Instituto Guga Kuerten (IGK), que é uma associação civil sem fins lucrativos, a qual tem como objetivo garantir oportunidades de inclusão social para crianças, adolescentes e pessoas com deficiência.

Com sede em Florianópolis (SC), o IGK desenvolve iniciativas esportivas, educacionais e sociais para que esse público possa conquistar a cidadania. Hoje existe uma rede de franquias, formada por pessoas que acreditaram na marca e nos sonhos do André.

Assim, André sempre afirma: *“eu acordo todos os dias de manhã para fazer o melhor negócio do mundo para os franqueados da First Class”*.

Após dezenove (19) anos da criação da *First Class*, a rede conta com com 175 lojas em 20 Estados, no Distrito Federal e uma operação em Angola, na África.

Atualmente, a *First Class* é a maior rede de cama, mesa e banho do Brasil com mais de 1600 colaboradores e com um faturamento anual acima de 450 milhões entre indústria e lojas.

O slogan da First Class: *“CAMA, MESA, BANHO E SONHOS”*. Para André o Slogan, não podia ser outro, afinal: *“Sonhos transformam vidas; criam mundos. Aconselha sempre: “acredite nos seus sonhos; alimente-se deles. Sonhos criaram nossas histórias, transformaram nossas vidas. Com fé e força, Sonhos se realizam ”. (ANDRE PIVETTI).*