

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memórias do Comércio 2020-2021

Aldemiro José Alves: Kuecão Jeans, a loja de todos

História de [Aldemiro José Alves](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 04/03/2021

Projeto Memórias do Comércio de Bauru 2020-2021 - Módulo Bauru

Entrevista de Aldemiro José Alves

Entrevistado por Luís Paulo Domingues e Guilherme Dias Foganholo

Bauru, 29 de janeiro de 2021

Entrevista MC_HV015

Transcrito por Selma Paiva

P1 – Olá, senhor Aldemiro! Para começar, eu gostaria que o senhor falasse seu nome completo, a data de nascimento e o local que o senhor nasceu.

R1 – Meu nome é Aldemiro José Alves, nasci em 13 de maio de 1945, na cidade de Avaí.

P1 – E qual o nome do seu pai e da sua mãe?

R1 – Meu pai é José Rosendo Alves e minha mãe IdalinaEspirandeli Alves.

P1 – O senhor conheceu os seus avós, a história deles? Se puder falar o nome deles também.

R1 – Olha, eu cheguei a conhecer, mas assim já, muito pouco tempo os conheci. Hermenegildo Rodrigues, meu avô, certo? E minha avó Maria Romero, certo?

P1 – Legal, do outro lado o senhor não lembra?

R1 – Do outro lado não, minha mãe era adotiva, certo e não... meu pai eu não conheci, que veio do nordeste lá, certo e veio sozinho para cá e nunca tive, assim, contato com nenhum parente.

P1 – Então, a família do senhor veio do nordeste para morar em Avaí, na região ali de Avaí?

R1 – Isso, Avaí.

P1 – E eles foram trabalhar com o que lá?

R1 – Meu pai trabalhava na ferrovia naquele tempo, na Noroeste, em 1962, 1963, 1964, certo? Eu vim pra Bauru em 1959.

P1 – Entendi e o senhor tem irmãos?

R1 – Tenho dez irmãos.

P1 – Dez irmãos? Olha!

R1 – Isso.

P1 – E na época que o senhor era criança, lá em Avaí, o queo senhor lembra lá da cidadezinha? O senhor morava na zona rural ou na zona urbana?

R1 – Nós morávamos no Horto Florestal de Araribá, que pertence a ferrovia, certo? Lá tinha plantação de eucalipto onde abastecia as máquinas, a locomotiva, que era a vapor. Então, nós morávamos lá e pertencia a Avaí.

P1 – Interessante. E quando o senhor era criança, como é que era a vida lá, no Horto Florestal? O que o senhor fazia, brincava com o quê?

R1 – A vida lá era muito boa porque naquele tempo não tinha internet, não tinha televisão, não tinha nada, era só rádio, certo? Nós íamos para a escola de manhã, certo, à tarde ia jogar futebol ou então ia para a beira do rio para nadar também, certo, ou a noite brincar de _____ (02:44), balançar caixão, aquelas coisas.

P1 – Entendi. E a sua mãe fazia o quê?

R1 – Minha mãe era dona de casa, não fazia nada, só tomava conta da casa, tinha bastante irmão naquele tempo, certo? E meu pai trabalhava na ferrovia.

P1 – Certo. E tinha casa para os funcionários da ferrovia, lá na estação do Horto?

R1 – Tinha. Tinha uma colônia lá com mais de trinta casas, certo? Moravam todos os funcionários, morava, não pagava aluguel, não pagava nada, certo?

P1 – Certo. E para ir para a escola, como senhor fazia? Era perto, era longe, como era?

R1 – A escola era pertinho, mesmo, certo, na própria colônia tinha escola. A professora vinha de Bauru para cá para lecionar os alunos, certo? Era uma escola mista que funcionava, tinha lá menino, menina, certo? Ela dava aula para o primeiro, segundo, terceiro, até o quarto ano, tudo junto.

P1 – Entendi. E o senhor gostava da escola? De que matéria o senhor gostava mais? Algum professor importante?

R1 – Sinceramente eu gostava mais da parte de História, né, história geral, certo? E professora era uma só geralmente, só tinha um professor que dava todas as aulas já, naquele tempo.

P1 – Sei. E o senhor andou muito de trem? Nessa época para qualquer lugar tinha trem, né?

R1 – Ah, tinha, vinha para Bauru direto de trem. Nos tempos que comecei a estudar em Bauru, depois comecei a trabalhar, todo final de semana que ia para a casa do meu pai também ia de trem, certo?

P2 – E o que o senhor lembra dessas viagens de trem, senhor Aldemiro? Era legal, era bonito? Como que era o trem? O senhor lembra dessas coisas, assim, de como era a viagem, de como era o trem por dentro?

R1 – Lembro, sim, era muito legal, viu? O trem era... eu cheguei até a participar, andar no trem quando era a máquina a vapor, que era lenha, certo? Então, jogava as lenhas lá. Depois veio as máquinas diesel, certo? Era uma viagem muito gostosa. Você ia para, por exemplo, São Paulo e demorava 14, 15 horas para andar de trem, coisa que quando você vai de carro demora quatro, cinco horas só. Mas era muito legal.

P1 – E o senhor foi estudar em Bauru em que época?

R1 – Fui em 1957 mais ou menos, lá em Bauru. Estudava no Sesc, Senac, quer dizer.

P1 – No Senac? E o senhor foi estudar o que no Senac?

R1 – Isso. Eu fazia naquele tempo lá era o... fazia primeiro, era assim um tipo de um... você fazia um curso para o comércio praticamente, naquele tempo, certo, para entrar no comércio, sabe? Aí eu estudei um pouco lá, certo, mas acabei não me formando total não, só estudei acho que três anos lá, só.

P1 – Sei. E qual foi o primeiro emprego do senhor? Foi em Bauru ou foi lá em Avaí ainda?

R1 – Não, foi em Bauru mesmo, meu pai veio para Bauru, certo? Naquele tempo quem procurava emprego eram os pais para os filhos, não tinha curriculum, não tinha nada, certo? Aí meu pai chegou em uma loja e falou: “Olha, estou precisando pôr meu filho para trabalhar, tal, tal, assim, assim, assim, tá, tá, tá, nós temos uma família muito grande e estamos com necessidade, tal, tal, tal”. Aí o cara pegou, se interessou e acabou me chamando para trabalhar nessa loja. Chamava Casa do Linho Puro, em 1959. Lá eu trabalhei oito anos.

P1 – Como que é o nome da casa? Desculpa perguntar de novo.

R1 – Casa do Linho Puro.

P1 – Era na Rua Batista? Onde era?

R1 – Era na Batista 559.

P1 – Acredito que o Centro de Bauru, a Rua Batista, era muito diferente de hoje, né? O que o senhor lembra dessa época?

R1 – Totalmente diferente. Nesse tempo a Batista era assim... Bauru era uma cidade bem pequena. Quando eu cheguei em Bauru tinha o quê? Sessenta mil habitantes. Hoje estamos com 270 mil habitantes praticamente, certo? É totalmente diferente, certo? E nessa firma trabalhei nove anos, comecei ali como office boy, passei para vendedor, passei para subgerente, certo? Ali, nove anos de empresa, uma empresa muito boa, certo? Aí depois mudei para outra empresa, já.

P1 – Sim e aí para onde que o senhor foi?

R1 – Aí fui trabalhar numa loja chamada Josimar, que é do Ismar, certo? Daquela loja fui para o Supermercado Matarazzo que, naquele tempo, vendia tecidos e de lá fui para a Casas Feltrin.

P1 – Então, o senhor se especializou nesse ramo, mais do tecido, de roupa?

R1 – Isso, tecidos e confecções, né? Aí, quando foi, eu estava na Casas Feltrin, certo, foi quando abrimos a loja, eu e meu irmão de sócio.

P1 – Que legal! E aí, quando o senhor veio morar em Bauru com seu pai, vocês foram morar onde? Que bairro?

R1 – Na Bela Vista, bairro Bela Vista.

P1 – Na Bela Vista.

R1 – Rua Simonetti, quadra sete.

P1 – E aí morava todo mundo junto lá, os dez filhos?

R1 – Todos, todos juntos.

P1 – E quando que o senhor conseguiu ascender financeiramente e foi morar sozinho?

R1 – Olha, em 1969 me casei, certo, aí fui morar sozinho, entendeu? Fiz minha família, hoje tenho quatro filhos, certo, entendeu? E quatro netos.

P1 – E como é que o senhor conheceu a sua esposa? Onde que foi?

R1 – Eu conheci através do próprio comércio, quando eu era funcionário ainda, certo? Ela também trabalhava em loja de comércio também, certo e acabamos nos conhecendo.

P1 – Que legal! E qual é o nome dela?

R1 – Maria Helena Martins Alves. Ela é falecida, já.

P1. Sim. E dos seus filhos? Para deixar registrado aqui.

R1 – Meu filho é André Luiz Alves, Marcelo José Alves, Aldemir José Alves Junior e Tatiane Cristine Alves.

P1 – Legal. Eles trabalham com o senhor também ou cada um foi ter a sua profissão?

R1 – Todos eles começaram a trabalhar comigo na loja, certo? Cada um foi e trabalhou até um certo ponto, estudou, fez faculdade. Um é juiz, certo, o outro é lojista, o outro também é lojista, certo e tem a minha filha, que trabalha comigo atualmente, só.

P1 – Que legal! E aí, como é que foi a sua ascensão? O senhor conseguiu o cargo de gerente, antes de abrir a sua própria loja, não é?

R1 – Isso.

P1 – E a que se deu essa ascensão? Porque não é qualquer um que consegue cargo de gerente, não é? O que o senhor fazia?

R1 – Eu tinha muito contato com o cliente, sabia abordar um cliente, conversar com o cliente, certo, fechar uma venda, fazer uma venda,

entendeu? E também, assim, ser amigo dos vendedores também, que tinha essa abertura, certo? Foi quando tive essa chance para subir de cargo. P2 – E quando você montou a sua loja, você deixou de ser gerente para fazer a sua loja, é isso?

R1 – Isso. Ai, em 1976, meu irmão comprou uma loja, chamava Top Five. Essa loja era uma loja que estava praticamente quebrada, entendeu? Ele falou: “Estou comprando uma loja que está praticamente quebrada e confio em você, na sua parte de venda”. Sempre fui um bom vendedor, para venda sempre fui bom, graças a Deus, certo? Ai nós pegamos a loja e em um ano e meio, dois anos pagamos todas as dívidas dela, certo? E quando abri o Kuekão Jeans em 1978, aí eu fiquei com a loja e meu irmão ficou com a Top Five, eu com o Kuekão e estou até hoje com ela, há 43 anos, praticamente.

P1 – Que legal! E onde é que fica o Kuekão Jeans, para as pessoas que vão ouvir a entrevista saber? Quem não é, enfim, de Bauru.

R1 – Na Rua Azarias Leite, 3-60, Bauru.

P1 – Que legal! E aí, como é que o senhor... o seu irmão ficou com a Top Five e o senhor resolveu abrir o Kuekão Jeans, né?

R1 – Já tinha aberto já, praticamente.

P1 – Ah, já pegou aberto.

R1 – Kuekão já estava aberto. Nós éramos sócios das duas lojas, certo? Ai ele resolveu ficar com uma loja e eu ficar com a outra loja, certo? Ai fiquei com uma loja e ele praticamente passou dois, três anos e acabou fechando a loja, não deu certo. Hoje ele é aposentado, certo? E nós estamos lá com o Kuekão, 42 anos, passamos já todas as crises, Ditadura, Plano Real, Plano Collor, Plano Bresser, certo? Estamos passando por essa pandemia também, braba também, mas estamos vencendo também. Não está fácil, mas estamos vencendo.

P1 – E como é que o senhor escolheu o nome da loja, Kuekão?

R1 – Então, essa loja é o seguinte: abrimos essa loja no tempo da Ditadura e no sul tinha uma loja que chamava Saco e Kuekão, aí meu irmão pegou só o nome do Kuekão, certo? Naquela época falar isso aí era uma pornografia, tá certo? Até que nós estávamos abrindo a loja, colocando lá a maquete e foi uma senhora e falou: “Que vergonha colocar esse nome, isso é uma coisa pornográfica”. Ai meu irmão chamou o jornal, tirou foto, tal, tal, tal, loja abrindo, tal, tal, tal, com problema em Bauru, tal, tal, tal. Pra nós foi até um oba-oba, né?

P1 – Sim e naquela época não tinha internet, não tinha nada disso, né? E como é que o senhor fazia propaganda da sua loja?

R1 – A propaganda, fazia muita propaganda na rádio AM, certo, no Netão lá, o famoso Netão da 94, ele me ajudou muito quando comecei a loja lá, certo? Ele falava: “Kuekão, a loja do Negão. Vai lá, procura meu irmão Zé, que ele faz qualquer negócio”, certo? E minha loja hoje é uma loja muito tradicional, que nós também vendemos no crediário, certo? E o crediário é o que sustenta a loja. O cliente vai lá, paga e volta a comprar novamente, certo? Se você compra no cartão, paga a fatura e não volta mais na loja, certo? E nosso sucesso é o nosso crediário até hoje, que eu tenho. Desde que abri a loja tenho crediário, tenho clientes lá de mais de trinta anos que compra na loja.

P1 – É raro, né? Hoje em dia o pessoal paga em cartão ou paga em dinheiro e não existe mais a caderneta, o crediário.

P2 – É uma relação diferente com o cliente, né?

R1 – É uma coisa que nós conseguimos segurar o cliente, certo? Você pega, por exemplo, um dia lá, sua carteira entra dois mil em um dia, três mil no dia, certo? Você tendo uma carteira, você fala: “Esse mês tem tanto para entrar, tenho tanto para pagar”, certo? Você tem mais ou menos um esquema dos pagamentos que você sabe que vão entrar, certo? Agora, se você só vende no cartão, no cartão, no cartão, no cartão, no cartão, certo, se não vendeu aquele dia, também você não tem dinheiro.

P1 – Entendi. E qual é a frequência lá? O seu público é o pessoal mais da periferia, o pessoal que mora no Centro ou vai de todo mundo, um pouco?

R1 – É em geral, viu, da classe média para cima, tudo frequenta a nossa loja, certo? Inclusive nós também trabalhamos com uniforme escolar nessa época, entendeu? É uma época assim que vende bem também. Só que praticamente esse ano, como não está tendo aula, estamos com dificuldade, certo?

P1 – Sim. Entendi. O senhor... espera que tem uma criança.

R1 – É meu netinho em volta aqui (risos).

P1 – Senhor Aldemiro e como é que o senhor escolheu a especialidade da loja? O que o senhor vende lá?

R1 – Nós trabalhamos com... o nosso forte é jeans, certo? Trabalhamos com jeans do número 36 até o número setenta, certo? E essa linha é uma linha que vende muito bem. Temos camisetas, por exemplo, do S8, do S1 ao S9.

P1 – E não existia isso no começo?

R1 – Não, não tinha. Hoje é difícil você achar também, certo? Nós temos bermuda, por exemplo, até o S9 também. Pessoas que pesam cento e oitenta quilos, cento e noventa quilos, nós temos roupas para esse tipo de pessoal, onde a gente vende muito bem também e é um sucesso grande na loja.

P1 – Entendi. E o que o senhor vende de diferente, sem ser jeans?

R1 – Sem ser jeans trabalhamos com camisetas, por exemplo, da Eros, da Idios, da RedNose, bermudas, certo? Temos também marcas boas na loja também, certo? E chama atenção do público também, certo?

P1 – Entendi.

P2 – Hoje em dia, Aldemiro - você tinha comentado que antigamente como era a divulgação na rádio tal, rádio AM e tal - vocês trabalham com outros tipos de divulgação ou trabalha isso ainda hoje em dia, como é que está? O que você pode falar disso?

R1 – Hoje nós usamos muito a rede social, a rede social praticamente hoje é o que impera no país. Então, todo mundo hoje tem um WhatsApp, tem um Facebook, certo? Dispara umas mensagens assim, por exemplo, de três mil, duas mil mensagens, sabe? Nós temos um programa lá que temos sucesso com isso, certo? Fazemos muito nessa rede social propaganda, sim, sim, dá muito efeito, muito sucesso, certo? Que nós pesquisamos o cliente, fala não, você é funcionário, não. E pela rede social, pelo Facebook, tal, tal, tal, pelo WhatsApp, sabe, a gente dispara, por exemplo, em WhatsApp, mil mensagens, se quiser, entendeu? Você tem um programa lá, certo? E mensagens também, você escolhe a idade da pessoa, o local que você quer mandar, certo? Então, hoje ficou muito mais prático a rede social do que outra rede, para fazer a publicidade.

P1 – Hoje em dia o senhor não usa mais propaganda em jornal e rádio? Antigamente era o mais fácil, né?

R1 – É, eu uso ainda um pouco, sim, a gente usa, mas bem pouco, é mais a rede social mesmo, que fica um custo baixíssimo para você, certo e tem um efeito formidável, entendeu?

P1 – Entendi.

P2 – O custo é baixo, comparado com outras divulgações, o senhor diz?

R1 – Praticamente zero. (risos). Praticamente zero, perto do outro. Baixíssimo, baixíssimo. É o seguinte: eu mando para você um WhatsApp,

entendeu e você vai olhar, não vai olhar? Todo mundo olha, não é verdade? Então, é uma publicidade que dá certo, entendeu? Você recebe uma mensagem e todo mundo olha também, entendeu? Então, é uma publicidade que hoje tem um efeito muito grande, certo? Dá esta...

P1 – E o senhor faz promoção de abaixar o preço, liquidação, dá brinde? Como que o senhor atrai mais cliente, fora as redes?

R1 – Nós fazemos assim, todo ano, no mês de julho, o Festival do Jeans, certo? Aí eu entro em contato com as fábricas e consigo um preço muito bom, certo? Aí fazemos, sim. Aí eu faço em FM, AM, certo, rede social, passa em jornal, nessa época tem menos publicidade, certo? E tenho um sucesso muito grande, certo?

P1 – E como é que o senhor arruma os funcionários? O senhor deve ter bastante funcionário, porque é grande a loja, né?

R1 – Nós temos, sim. Não muito funcionário, temos funcionários qualificados, certo? Se você tem dez funcionários, mas eles não são bons, não adianta nada, certo? Então hoje eu trabalho com quatro vendedores, mas são quatro vendedores bons, certo? Tem uma que trabalha comigo faz trinta anos, praticamente; o outro trabalha comigo faz 17 anos; o outro faz oito anos; o outro faz seis anos. Então, são já... eles têm seus clientes também, que ajuda muito a loja, certo, eles chegam a procurar o nome da pessoa para comprar: “Quero falar com fulano, quero falar com fulano”, certo? Eles têm uma clientela, certo? E hoje, o que segura muito uma loja é você também segurar seus clientes, ter uma amizade com o cliente, certo? Fazer com que ele conheça sua loja, seu nome, o nome do vendedor, entendeu? Isso é muito importante para uma loja, hoje. A gente que não é tão grande, que é pequeno, então é você trabalhar com essas armas.

P1 – Ah, entendi. Então, o senhor mesmo que treinou seus funcionários, né? Que faz tanto tempo. Quem passou os macetes foi o senhor, né?

R1 – Com certeza. Funcionário eu passo, converso com ele de manhã, certo, parte da tarde, certo, ajudo ele também na venda, se precisar entro na venda, certo? E o cliente, na hora que eu entro eu falo bom dia para ele, na hora que sai falo até logo para ele, certo, eu agradeço, entendeu? Eu sou uma pessoa que todo dia eu estou na loja, nunca falto na loja. Sou o primeiro a chegar e último a sair todo dia, certo? Por isso que a minha loja está aberta há 42 anos, praticamente.

P1 – E como é que o senhor passou pelas crises econômicas do Brasil? Teve várias, né?

R1 – Ah, bastante. Teve uma que acordei com cinquenta reais na conta, né? (risos). Do Collor, né? Mas nos safamos. Aí é o seguinte, sabe o que acontece? Pra você ultrapassar isso aí o importante é você ter pensamento positivo, acreditar no que você faz, certo, não ter negativismo, certo? E sempre vencemos e estamos lá até hoje aberto, certo? Enquanto eu estiver vivo a loja está aberta, isso eu garanto para você.

P1 – Sei. E o que motivou o senhor a ficar tantos anos na loja? É amor pelo ramo? Espiritualmente falando, o que motivou o senhor tanto tempo ficar aí?

R1 – Olha, a primeira coisa é você ter que gostar do que você faz, não é verdade? Não adianta você ter um negócio só para querer ganhar dinheiro, você tem que gostar do que você faz também e ter amor naquilo que você tem, certo? Essa é a minha motivação, que eu tenho essa loja há tanto tempo, certo? Eu adoro a loja, meus clientes, conversar todo dia, bom dia, boa tarde, certo, com os representantes, com os gerentes de Banco, certo? Então, é uma motivação que você tem sucesso. Se você trabalhar só por trabalhar, não é assim que funciona as coisas, certo? Tem que gostar do que você faz e amar.

P1 – Sim. A loja abre de segunda a sábado?

R1 – É de segunda a sábado.

P1 – E o senhor vai todo dia?

R1 – Todo dia estou na loja, todo dia estou na loja, todo dia estou na loja. Sou o primeiro a chegar e o último a sair, certo? Eu gosto de ter contato com meus clientes, certo? Ligo lá, bom dia, boa tarde, conversar com meus vendedores, certo?

P1 – Legal. E quando o senhor não está na loja, quando o senhor não está trabalhando, o que...

R1 – Cortou.

P1 – Deu um picotinho no som.

P2 – Fala de novo Luiz, cortou.

P1 – Quando o senhor não está na loja, o que o senhor gosta de fazer, qual é a sua diversão? O senhor gosta de pescar, de dançar, ouvir música, assistir televisão, o que o senhor faz?

R1 – Ah, eu gosto muito de assistir filme, certo, Netflix, certo? Na minha casa eu montei uma sala de cinema, certo, aí eu curto, que tem meu projetor, tem meu som bom, certo, aí eu gosto de curtir isso aí, certo?

P1 – E hoje mora só o senhor e a sua esposa, na casa?

R1 – Isso. Minha segunda esposa, que minha primeira esposa faleceu, certo? E moro com mais uma netinha que mora comigo também, só.

P1 – Muito legal. E como foi... o ano passado começou essa terrível pandemia do vírus. Como é que o senhor se adaptou, para passar por ela?

R1 – Olha, nós trabalhamos da seguinte forma, certo: a gente nunca está assim vendendo hoje para pagar amanhã, certo? Sempre tem um capital reservado na empresa, certo? Então, se acontecer alguma coisa, você tem um capital. Por exemplo: se você tem lá duzentos mil reais na conta e você não pode gastar, tem dono aquele dinheiro, não é verdade? Aí você tem que se manter ali para uma hora dessa você ter, sobreviver, certo? Agora, você sempre ter uma reserva, nunca trabalhar hoje para pagar amanhã, tem que vender hoje para pagar amanhã, aí não funciona. Foi como nós passamos as pandemias e estamos passando essa também, graças a Deus.

P1 – Legal. E o senhor nunca teve filial? Sempre foi a loja no mesmo lugar, ali?

R1 – É no mesmo lugar, nunca tive filial, não. Meu filho que abriu uma malharia depois, certo? Meu filho acabou abrindo uma malharia também, trabalhava comigo, certo? É bem forte em uniforme em Bauru, também, certo?

P2 – O senhor nunca pensou em abrir uma? O senhor achou que não precisa, essa aí, o senhor quer comandar só ela, nunca pensou em abrir outra?

R1 – Ah não, para mim está bom essa aqui, viu? (risos) Eu cuido bem dessa, conseguindo mais coisas você já tem mais dor de cabeça, com isso tenho uma vida mais tranquila, mais sossegada, certo? Deixa os filhos arrumando essas coisas depois mais pra frente, certo?

P2 – (risos) Tá certo.

P1 – Dá muito trabalho, senhor Aldemiro, administrar uma loja, essa parte de contabilidade, de compra e venda, o senhor entende de todas as áreas? Porque fazer compra é muito importante, né, comprar o que o senhor vai vender e fazer a contabilidade para saber quanto é que... o senhor sabe tudo?

R1 – Isso eu faço, tudo, tudo, tudo, tudo, certo? A compra, você tem que saber comprar, não pode faltar, mas também não pode sobrar mercadoria, entendeu? Você tem que comprar na hora certa, comprar as coisas certinhas, entendeu? Saber. Quando eu vou comprar, eu trabalho junto com os vendedores, porque eles sabem o que vai vender e o que não vai vender, entendeu? Então, eles ajudam a fazer a compra. É para os

clientes que eles têm praticamente, certo? Então, não tem problema nenhum. E a parte financeira também, é a parte que eu mexo também e nunca tive problema também

P1 – Ah, que legal. E para o futuro, o que o senhor imagina daqui para a frente, nessa pós pandemia? O senhor tem planos para melhorar a loja ou aumentar o negócio ou já está tudo seguro assim e o senhor vai continuar assim como está?

R1 – Olha, eu acho que agora é um momento que você não pode nem pensar em estar fazendo coisas diferentes, porque é uma parte muito difícil que estamos passando. Você manter o que você tem, pagando suas contas, certo, mantendo seus funcionários, certo, até passar a pandemia, já é uma grande coisa, eu acho, sabe? Tenho que levantar a mão para o céu, certo? Então, prefiro ficar no que eu estou mesmo, só com uma loja, mesmo.

P1 – Ah, entendi. E o que o senhor diria para os outros comerciantes da cidade, para as pessoas que estão começando hoje no comércio? Qual é o segredo?

P2 – Eu até queria adicionar a isso. Pode falar, Luiz.

P1 – Deu para ouvir a pergunta?

R1 – Deu para ouvir, sim. Olha, a pessoa que vai começar hoje, acho que a pessoa tem que pensar muito bem, estamos passando uma fase muito difícil, certo, acho que a pessoa tem que esperar um pouco mais, para ver como ficam as coisas, certo, para abrir qualquer negócio, certo? Está muito difícil, certo? Quem tem, tem que manter o que tem, certo e muitos não estão conseguindo manter também, entendeu, nessa pandemia, certo? E pé no chão, só isso.

P2 – O senhor acha, Aldemiro, que o jeito que o senhor conduz o seu negócio, assim, você parece ser... você mesmo estava falando que você é o primeiro a chegar e o último a sair, você acha que isso colabora muito para vocês estarem abertos há 42 anos? De você controlar tudo, de você estar lá a todo momento. Essa é uma dica também que você daria para quem está começando agora, para quem está no comércio aí agora, você acha que isso foi bom para vocês?

R1 – Com certeza, é muito importante. Hoje você, que é dono do seu negócio, se é uma loja só, se é uma rede de loja, tudo bem, você tem lá uma diretoria que toma conta, mas se você é individual, é muito importante você estar presente com os clientes, presente aos funcionários, certo? Faz uma reunião motivando os funcionários, nunca desmotivar, entendeu? A primeira coisa também é chegar na loja e ter pensamento positivo, nunca negativismo também, certo? O negativismo não leva a nada, entendeu? Tem que acreditar naquilo que você faz, que acaba dando certo, isso é muito importante.

P1 – Sim. ‘Seu’ Aldemiro, o senhor chegou a participar de Sindicato dos Lojistas? Porque muitos que a gente entrevista fazem parte. O senhor fez?

R1 – Sim, eu fui presidente do CDL de Bauru, certo, por dois anos, entendeu? Lá eu fiz um trabalho muito bom lá, certo? Câmara dos Dirigentes Lojistas de Bauru, o CDL, certo? E hoje eu ainda continuo sendo diretor lá, lá sou tesoureiro do clube lá.

P1 – E qual é o desafio lá no sindicato? Tem que agradar todo mundo, né? Como que é?

R1 – O desafio nosso nós temos sim, nós temos o CDL, que é o Câmara de Dirigentes Lojistas de Bauru, certo, nós temos lá uma cobradora também, que ajuda os lojistas a receber aquilo que não foi recebido dos clientes, entendeu? Tem que fazer um trabalho assim de dar informação, dos crediários assim, ver se a pessoa é negativa, se não é, certo? É um trabalho muito bem feito lá. Na época boa assim, nós fazíamos promoções para o comércio. Hoje está mais difícil fazer, né, que as coisas mudaram muito. Nós sorteávamos carro, essas coisas, entendeu? Sorteava muita coisa. Hoje está difícil isso, não está mais fácil. Mas fizemos um trabalho muito bom lá.

P1 – E é um trabalho só administrativo ou tem a parte social também? Vocês se reúnem para fazer um jantar, alguma coisa?

R1 – Ah, sim, fazia reunião. Geralmente a gente faz a reunião entre nós, os diretores, só, assim, né? Nós fazíamos um coquetel pro lançamento das promoções geralmente, né? Isso era feito, antigamente.

P1 – Entendi. E o que o senhor tomou na sua vida, como comerciante, de aprendizado? O que o senhor aprendeu?

R1 – Eu aprendi muitas e muitas coisas viu, no comércio, certo? Você saber como lidar com as pessoas, certo, a ser uma pessoa humilde, simples, certo, tratar todo mundo bem, certo? Eu aprendi muita coisa no comércio, tudo o que eu tenho, eu tenho do comércio, certo? As amizades que eu tenho não tem dinheiro que pague, não é verdade? Eu aprendi muita coisa no comércio, gosto muito do comércio.

P1 – Legal. O senhor acha que era melhor, mais fácil, mais rentável, trabalhar no comércio do passado, dos anos 70, 80 ou hoje?

R1 – Ah, eu acho que hoje é uma coisa mais moderna, você tem internet, você tem muita coisa para poder trabalhar. Então, se tornou mais fácil trabalhar hoje, certo? Quem sabe trabalhar, quem tem vontade de trabalhar. Quem não tem, não adianta, tem que ter vontade. Mas hoje é mais fácil que antigamente.

P1 – E a margem de lucro hoje é menor? Porque as coisas, parece que são mais caras, não dá para... o que o senhor acha disso?

R1 – A margem de lucro geralmente é uma margem mais ou menos razoável, né? Você tem muita despesa também e sai tudo, a despesa acaba roubando a margem também, certo? Mas você, assim, vai mantendo uma carteira de crediário, certo, uma carteira do próprio vendedor de cartão, entendeu? E você vai sobrevivendo.

P1 – Interessante. Gui, você quer fazer alguma pergunta?

P2 – Não, acho que deu para a gente conversar bastante isso, da experiência do Aldemiro no comércio. Não sei, Aldemiro, se você quiser falar mais alguma coisa de quando você foi vendedor, da época que você foi gerente também, você falou que aprendeu bastante. Acho que a raiz que você trabalha hoje você aprendeu lá, né, que é o contato com as pessoas?

R1 – Com certeza, certo, aprendi muito no comércio, certo, como funcionário, certo? Cheguei em Bauru do sítio, praticamente, certo, com 14 anos de idade, certo e estou até hoje, com 75 anos de idade, no comércio, trabalhando na ativa ainda, com saúde, graças a Deus. Só tenho a agradecer vocês, tá?

P1 – O senhor acha que é mais fácil ser funcionário do comércio ou dono do comércio? O que é mais difícil?

R1 – (risos) O funcionário acho que é mais fácil, hein. (risos). Mais fácil, não tem conta para pagar, não tem nada, não tem encargo, não tem aluguel, não tem nada. Mas como proprietário também, sabendo trabalhar, você tem sucesso também, certo? Eu gosto do que eu faço, certo, aproveito a minha vida, todo ano viajo, vou para o nordeste, faço meu passeiozinho, certo? Tenho uma vida tranquila, formei meus filhos tudo em faculdade, certo? E só tenho, tudo o que eu tenho é do comércio. Então, só tenho a agradecer, só.

P1 – O senhor tem família no nordeste? O senhor vai sempre para lá?

R1 – Não, não tenho. Não, não tenho nada, vou só mais a passeio mesmo, tiro férias e vou para lá, certo?

P1 – Ah, entendi. ‘Seu’ Aldemiro, eu gostaria de agradecer muito a entrevista do senhor. Isso vai para o portal do Museu da Pessoa, que tem no

mundo inteiro. É o maior Museu de História de vida do mundo e também para o portal do SESC e depois, quando acabar a pandemia, vai virar um livro também, essas entrevistas. Vai ligar para o senhor o Fabrício, que é o nosso fotógrafo, para ele marcar um dia, o dia que o senhor puder, para ir lá na loja do Kuecão, para fazer uma sessão de fotografias com o senhor na loja, né?

R1 – Beleza.

P1 – E ele vai ligar para o senhor. E a nossa produtora também vai ligar, para perguntar se o senhor tem fotos antigas de quando o senhor começou, de quando o senhor era criança, do começo da sua loja e se o senhor tiver, ela vai pegar, fazer a cópia e te devolver, tá? Para a gente poder usar no livro, quando ele for sair.

R1 – Beleza. A gente vê, sim.

P1 – E, além disso, a última coisa: vão te mandar um e-mail para o senhor autorizar a gente usar a sua imagem no portal do SESC, tá bom? E do Museu. É só o senhor dar um clique lá.

R1 – Tudo bem.

P1 – Tá bom?

R1 – Tudo bem.

P1 – Então, agradeço muito ao senhor ter participado e espero vê-lo novamente, quando estiver aí no Centro da cidade, tá bom?

R1 – Com certeza.

P1 – Então, muito obrigado, viu?

R1 – Com certeza, tá? Foi um prazer.

P2 – Obrigado, Aldemiro.

R1 – Eu que agradeço, tá? Tudo de bom, tá, falou. Tchau, tchau.