

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memórias do Comércio - Baixada Santista (MCS)

Crescendo com a Zona Noroeste

História de [Alexandre Silva de Barros](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 15/02/2005

P/1 – Alexandre, eu queria que você falasse seu nome completo, local de data de nascimento.

R – Eu sou Alexandre Silva de Barros, nasci em Santos do dia 15 de abril de 1970.

P/1 – Nome de seus pais.

R – Meu pai é Talvanes freire de Barros e minha mãe é Rosilda Silva de Barros.

P/1 – Seus avós?

R – Meu avô paterno é Teodoro Lisboa de Barros e Veneranda Quirino de Barros. Meu avô materno, é falecido, me fugiu o nome e minha avó é Severina Barbosa da Silva.

P/1 – Você conhece a origem de seus pais, de seus avós?

R – Conheço. O meu pai é nordestino, mas ele vem de uma família, meu bisavô era português, eles eram nordestinos de uma região bem árida do Alagoas. A minha mãe tem essa mesma origem só que em outro Estado, é da Paraíba. Meu pai, eles tinham uma propriedade rural naquela região e vieram para São Paulo, mais especificamente para Santos, início da década de 60 quando houve uma grande seca naquela região. Meu pai veio, na realidade, tentar trabalhar no porto. Acabou nem indo trabalhar no porto, era uma época de bastante crescimento na região e já tinha algum parente dele trabalhando aqui no porto, no cais de Santos, como estivador. Ele veio tentar essa vida porque lá as condições já não davam. Ele é o irmão mais velho da família, então ele veio primeiro para ver se conseguia alguma colocação, na realidade ele não conseguiu. Então o primeiro emprego de meu pai foi ser feirante, ele começou trabalhando na feira em Santos mesmo, como empregado.

P/1 – Que feira que era, você sabe o local?

R – Ele fazia essas feiras tradicionais que ainda mantém em Santos, ali no Francisco Glicério, ele fazia feira na Ponta da Praia onde fica bancários. Praticamente todas as feiras da região ele fazia, ele veio trabalhar e ele acabou vindo e não conseguindo o emprego dele no cais e trabalhou como ajudante, foi empregado na feira. Na época o dono da barraca era um português e que acabou ajudando muito meu pai. Meu pai, praticamente veio com uma mão na frente outra atrás e começou dessa forma. Esse português depois, acabou querendo voltar para a terra natal dele, voltar para Portugal e meu pai acabou comprando o negócio dele. Ele facilitou bastante até e meu pai teve essa ajudazinha inicial e ele se transformou nesse proprietário de barraca de feira. Na época o comércio em Santos, principalmente de gêneros alimentícios, o forte mesmo era comprar na feira, não existia ainda um comércio fixo, loja, mercearia.

P/1 – Banca de que o se pai tinha?

R – Meu pai trabalhava com Secos e Molhados, que chamava, são produtos enlatados, e toda essa linha que depois se transformou em mercearias. Trabalhava com arroz, feijão, produtos enlatados, óleo. Toda essa parte do comércio alimentício que hoje ainda permanece mais com outra característica. Também com um pouco de frutas e verduras. A barraca dele era especializada também em cereais, com isso ele acabou

conseguindo construir uma casa, começou lá no Jardim Radio Clube, na zona noroeste, e nisso trouxe a família.

P/1 – Ele já era casado quando veio?

R – Não, não era. Conheceu minha mãe aqui. Até a história de conhecer minha mãe tem uma característica assim porque um dos funcionários de meu pai ele era meu tio. Ele trabalhava para meu pai e meu pai precisava de uma caixa, que cuidava do caixa da feira, desse troco, cobrasse o cliente e tal. Nisso ele contratou minha mãe, aí conheceu minha mãe, foi aquela coisa toda, namorou, casou. Então minha mãe tem origem como funcionária logo no início do meu pai, quando meu pai tinha comprado a barraca. Então ele... era uma vida totalmente sacrificada, como é até hoje de ser feirante. Uma vida que você madruga cedo para abrir a barraca e tal, acho que segunda feira que é o dia de folga deles, então é uma vida muito complicada. Meu pai conseguiu construir essa casinha lá no Rádio Clube e trouxe os meus tios e minhas tias, meus avós. Começou assim, depois ele comprou uma outra barraca para um outro tio trabalhar e esse meu tio já ia fazer uma outra região. Então ele fazia São Vicente, Guarujá, Cubatão, que eram outras feiras que meu pai não poderia fazer. Então eles começaram o crescimento no comércio dessa forma. Aí em meados de 65-66 ou 67 eles montam a primeira mercearia que até então ainda existia naquela época esse tipo de formato de mercearia em que você entrava no local era atendido por um balconista. Normalmente a pessoa deixava uma lista de compras e depois o funcionário levava na casa do cliente, ou o cliente vinha e buscava. Então era um formato de auto-atendimento, você ia lá com uma lista do que você precisava e o funcionário separava e depois você levava a compra. O lugar onde é hoje meu supermercado, começou dessa forma, ele era uma mercearia.

P/1 – Que local que era isso?

R – Isso já na Zona Noroeste, já próximo. Inclusive o meu pai optou ali, porque naquela região a principal feira dele era naquela mesma rua, onde hoje está o comércio dele. Acho que era no sábado a feira de lá. Acho que foi por causa disso que ele se interessou em montar o primeiro comércio ali e também era uma região que estava em crescimento, a zona noroeste estava chegando gente, chegando migrante, o povo... era uma região onde principalmente o migrante nordestino vinha, um bairro periférico de Santos e que estava crescendo. Era uma região onde algumas partes foram invadidas, outras foram aterradas. Era uma região de mangue, isso foi aterrado e o bairro se formou. Hoje é um bairro grande praticamente em Santos. Hoje tem toda uma infra-estrutura, mas na época não existia nada disso, era chão batido mesmo, terra, não existia esgoto, não existia saneamento, nada disso. Foi ali que ele resolveu começar, diferentemente até de Santos. Às vezes as pessoas não conhecem a Zona Noroeste, até mesmo moradores da própria cidade. Isso eu lembro quando eu estudava no lado de cá o pessoal perguntava onde eu morava ou estudava. Quando eu falava que morava na Zona Noroeste o pessoal: “Onde fica?” Moro no interior de Santos praticamente. Então, ele começou naquela região como mercearia e a mercearia tinha realmente esse formato. Só que esse tipo de formato não durou muito porque logo no início da década de 70, meu pai já era casado e eu nasci em 1970, mas ainda existia esse formato. Esse ponto ele alugou, não era dele ainda. Aí ele resolveu sair da feira e fixar-se ali na região e nisso, nessa época, já começou a surgir em São Paulo, a surgir aqui em Santos também esse perfil de loja de supermercado, na realidade ainda não era um supermercado propriamente dito, mas era uma loja de auto-serviço. Eu acredito que o próprio crescimento da indústria nesse período, com o aumento da variedade de produtos, você não tinha como ficar naquele formatinho; até com a explosão populacional que começou a aumentar, ficava difícil você atender o cliente naquele formato de chegar lá, deixar uma listinha, depois você entrega na casa do cliente, essa coisa tão personalizada. Então ficou um negócio muito difícil e aí começou essa questão desse formato de loja que nós temos hoje e que depois acabou crescendo e virando esses supermercados e hipermercados que estão espalhados pelo mundo. Mas foi mais ou menos nessa fase que a gente adotou o sistema de auto-serviço. Antes as prateleiras ficavam atrás do balcão e você passou a por as prateleiras no meio da loja e o caixa na frente. Saiu daquele formato de mercearia de secos e molhados para o formato mais próximo do supermercado. Então foi nesse formato, eu já era nascido, que começou o crescimento mesmo do nosso comércio, o desenvolvimento, depois compramos o imóvel, montamos uma segunda loja mais recentemente.

P/1 – Agora vamos voltar um pouquinho essa história, eu quero saber quando você nasceu, onde você morava?

R – Lá na Zona Noroeste.

P/1 – Você lembra da sua infância, da casa onde você morava?

R – Lembro.

P/1 – Você tem irmãos?

R – Tenho mais dois irmãos, eu sou o mais velho. Eu tenho a minha irmã Patrícia que é do meio e meu irmão Marcelo que é o mais novo.

P/1 – Eu queria que você contasse um pouquinho da casa que você morava, como era a vida da sua família quando você era pequeno.

R – No início meu pai tinha essa casa onde ele depois era a casa de meus avós. Eu passei boa parte da minha vida ali, mas eu não morei. Quando meu pai resolveu casar, ele saiu dessa casa e no mesmo bairro, na Zona Noroeste, ele alugou uma outra casa. Nisso a gente morava nessa casa, que na realidade era um predinho de dois andares, nós morávamos nos fundos desse prédio, um predinho pequeno. Um dos quartos inclusive era depósito de mercadoria de meu pai porque ele não tinha onde por, então eram dois quartos. Eu dormia no quarto onde era o depósito mesmo e meu pai no outro quarto com minha mãe. Inclusive tem uma parte interessante nisso que, minha mãe que conta essa história, a gente já estava com a mercearia ali, já virando supermercado, meu pai ainda estava na feira, então ele tinha aquele período de ter que sair de madrugada. Minha mãe estava dormindo, eu estava no quarto e parece que tentaram assaltar a gente lá. Você vê que já naquela época já existia também. Então tentaram assaltar, abrir a janela do meu quarto onde ficava o depósito pequeno de algumas mercadorias. Parece que eu acordei com isso e comecei a chorar, como qualquer criança, assustado com alguma coisa, com o barulho e nisso o ladrão não levou nada, não roubou, e aí meu pai fez com que ele pusesse grade nas janelas depois de tudo. Mas foi um episódio que aconteceu lembrando dessa época, teve uma tentativa de assalto para

levar mercadoria. Mas aí depois...

P/1 – Você lembra das brincadeiras de criança?

R – Brincava muito na rua, né. A gente morava... depois disso que a gente saiu, meu pai comprou o imóvel, aí ele construiu em cima um apartamento pra gente, em cima da mercearia. Aí a gente foi morar em cima. Nisso nasceu minha irmã e meu irmão. A gente brincava ali na rua, como brincadeiras de crianças de bairro, de periferia, brincava de pular corda, de esconde-esconde, de queimada, jogar bola. Tinha muito campo, muita região aberta, muito mato. Hoje não, hoje é cheio de casas, praticamente não tem mais tanta área livre. Mas a gente brincava na rua mesmo.

P/1 – E escola?

R – Escola ali na região nós tínhamos uma Escola Estadual que era o Fernando de Azevedo e tinha um pré-escolar do município, até hoje tem uma pré-escola. Eu e entrei na pré-escola com 5 anos, inclusive hoje a gente tem uma loja em frente a essa pré-escola, nossa maior loja fica ali agora. Ali eu fiz a minha pré-escola dos 5 aos 6 anos. Depois eu fiz o Colégio Estadual, o Fernando de Azevedo, ali perto. Mas, na época, já tinha um Sesi mais ou menos ali perto que ficava para dar aulas mesmo, primeiro grau. Eu não cheguei a estudar no Sesi não, mas os meus irmãos estudaram. Depois foram surgindo outras escolas ali na região. Hoje tem bastante escolas estaduais e do município.

P/1 – Quando você começou a trabalhar?

R – Na realidade a gente sempre teve um misto de trabalhar e brincar porque a gente morava em cima, então às vezes brincava, às vezes ia trabalhava, largava ia brincar. Eu cresci dentro do comércio, de ramo, vendo meu pai trabalhar, vendo minha mãe trabalhar no negócio, mas de fato eu tinha uns 14 anos.

P/1 – E já era supermercado quando você começou a trabalhar ou ainda era mercearia?

R – Ele já era no formato de um supermercado, mas era uma loja menor. Ele era uma loja no formato de supermercado mas vendia produtos de mercearia.

P/1 – Que produtos vendiam?

R – Por exemplo, o supermercado hoje é completo, ele tem toda a parte de frios, laticínios, açougue, padaria. Hoje nós somos assim, completos. Produtos de mercearia só a linha seca, toda aquela parte de hortifrutigranjeiros, mas essa parte de arroz, feijão, molho e de tomate, açúcar, café, isso sempre teve, isso vem do... batata, cebola. A loja, na realidade, tinha esse formato, ela tinha um perfil de auto-serviço de um supermercado onde o cliente entra e se serve, pega a cestinha ou o carrinho, mas ele não era completo como um supermercado. Ele não tinha, até daí que vem o nome supermercado porque dentro de uma mesma área comercial você tem todos os tipos de mercado de comércio. Você tem o açougue, uma padaria, um laticínio. Já esse formato já tem praticamente quando eu assumi enquanto dirigente da empresa. Aí a gente passou a investir no crescimento da loja, mas realmente tendo uma cara de supermercado, mantendo sua característica inicial, com produtos de mercearia, mas crescendo em outras áreas que ele não tinha: açougue, padaria, sessão de hortifruti mais completa, frios e laticínios. Então nós passamos a trabalhar com essa linha de produtos que nós não trabalhávamos.

P/1 – Foi difícil essa mudança, é difícil trabalhar com tantos produtos, como é essa história aí?

R – Cada produto, cada empresa que você trabalha é uma dor de cabeça. Hoje nós trabalhamos com uns 10 a 12 mil itens. É a cara de um supermercado. Dentro disso devo ter de 500 a 600 fornecedores diferentes. É complicado gerenciar tudo isso, no início também a gente tinha muito medo porque a gente tinha uma característica de trabalho e a gente não sabia como era por exemplo trabalhar com padaria, não sabíamos como trabalhar com produtos perecíveis, com carne. Para isso nós tivemos que visitar locais ou colegas de profissão que já possuíam esses setores dentro do supermercado. A gente passou a ter que pesquisar, visitava, consultava outros fornecedores porque eram fornecedores que não nos atendiam, nós não tínhamos esse... então foi um negócio, no início, meio complicado porque nós não conhecíamos esses outros ramos. Depois apanhando no dia-a-dia, no desenrolar do negócio, aprendendo até com os profissionais que nós contratávamos porque nunca tínhamos trabalhado com açougue, tínhamos que contratar um açougueiro, às vezes com o profissional você aprendia manipular carne. Teve que aprender um pouco disso, a conhecer carne, você saber o que eram aqueles cortes, vários tipos de corte. Você olhava lá, tudo era carne, mas você não sabe o que é um coxão mole, uma carne de dianteiro, de traseiro, isso nós acabamos aprendendo, não sabíamos.

P/1 – Hoje vocês têm duas lojas?

R – Duas lojas.

P/1 – Uma maior e outra menor? Elas são diferentes, como que é?

R – Uma loja, a grande, onde nós ficamos, ela tem um perfil com um público diferenciado da outra loja. Por exemplo, a outra loja fica mais próxima da favela, do dic da Vila Gilda, aquela região do Dic. É um povo que tem uma outra característica. Na minha outra loja, deve ter um quilômetro de distância de uma loja para outra, as duas são lá na Zona Noroeste, uma é no Jardim Castelo e outra no Rádio Clube, mas elas tem um pouco de diferença nos produtos que você trabalha. Na minha loja próxima do dic o que se vende mais é produto básico, produto de cesta básica, arroz, feijão, carne barata, acém, paleta, salsicha. A minha loja ela já pega um público já de classe média ali da região, da Zona Noroeste. Eu já vendo mais frios, laticínios, não que a outra não venda, nas vende menos que a minha. A minha também por ser um pouco maior... Eu falo

minha porque eu fico nela e meu irmão fica na outra, mas todas são nossas, é que meu irmão cuida da outra loja. Então ela tem um pouco de perfil de venda um pouco diferenciada apesar de estar no mesmo bairro, com diferença de um quilômetro, só que a outra fica quase de frente para a favela. É um tipo de cliente que a gente conhece, um cliente de periferia, um cliente fiel ao ponto comercial. Hoje em dia, com essa concorrência enorme que a gente enfrenta com redes de supermercados, hipermercados invadindo a região, se a gente não tiver esse formato de poder conhecer o cliente, a gente teria um prazo curto de vida. Hoje a nossa estratégia é essa para tentar sobreviver dentro dessa concorrência cada vez mais forte na região, não só lá mas em toda a região da baixada.

P/1 – Entre uma loja e outra, você tem estacionamento, o pessoal vai a pé?

R – Na minha loja pequena, que fica perto do Dic não, o pessoal vai a pé, de bicicleta, de chinelão, descalço. Não tem nada disso, é uma loja bem simples apesar de ser um alojamento moderna, um alojamento informatizada, a gente investiu em equipamentos novos, mas é uma loja simples, para a região. Agora a minha loja já tem um estacionamento, já tem uma área, mas na verdade, eu tenho público para isso, cliente que vai de carro comprar, mas a maior parte de meu público não é esse, meu público vai a pé até a minha loja comprar, vai de bicicleta, de carrinho de feira. A gente também tem outros serviços, a gente entrega em domicílio...

Fita 1 – Lado B

... muita compra para a casa e não consegue carregar, então nós temos um valor fixado. Nós não cobramos a entrega, ma não entregamos em cima de valores muito baixos, que senão tem um custo muito grande. Normalmente são clientes antigos do meu pai que até conhecem meu pai desde a feira. Às vezes eu estou na loja e vem aquelas senhoras: “Alexandre, eu te peguei no colo, você era pequeno.” São clientes que conhecem a gente há muito tempo, praticamente o supermercado tem 30 anos, eu tenho 31.

P/1 – E pagamento, vocês tem alguma forma? Teve algum momento que vocês usavam caderneta?

R – Até hoje a gente tem cliente assim, sabia? É claro que hoje não é muito, mas ficaram aqueles históricos, remanescentes dessa época e então tem alguns clientes que tem alguma caderneta lá, e são clientes extremamente fiéis, vem naquele dia marcado e paga mesmo. Outra característica é essa, como estamos num bairro pobre, de região periférica, esse é o melhor cliente que existe, aquele que paga em dinheiro, o maior bem que ele tem é o nome dele, ele zela por isso. É um cliente que vai, faz a sua compra a dinheiro e paga mesmo e quando vende a crédito, a gente ainda tem esse perfil, da questão da caderneta, mas é muito pouco. Agora tem o seguinte: é claro que a gente aceita todas as formas de pagamento que hoje o mercado exige – tickets, cartões, cheque pré datado e tal. Também sofremos com o problema, às vezes da inadimplência, principalmente de cheques, mas o que hoje a gente tem conseguido um diferencial, eu diria que principalmente com as redes de hipermercados, hoje por exemplo, nós temos uma associação, isso de uns 5 anos para cá. Com esse advento das grandes redes na Baixada, muitos amigos nossos fecharam, não tiveram potencial para brigar, para continuar no mercado, porque é difícil mesmo você competir com a tecnologia, com o dinheiro, com as grandes promoções que eles fazem, o investimento em propaganda, televisão. No horário nobre fica martelando na tua cabeça que fulano vende mais barato, que cicrano não sei o que, e às vezes não é tudo isso, às vezes isso não é verdade. Nisso a gente começou a ter uma certa dificuldade, então hoje nós temos uma associação na Baixada, nós somos mais ou menos umas 50 lojas e que tem esse perfil como o nosso.

P/1 – Como chama a Associação?

R – Rede Litoral. Nós temos hoje essa associação que tem esse perfil, somos lojas de bairro com administração familiar, a grande maioria tem esse perfil de serem lojas de mais de 15 – 20 anos. A minha é uma das mais velhas dentro dessa associação. A gente tem um amigo nosso no Guarujá que tem pouco mais de idade que a nossa e tem um outro em São Vicente. Em Santos eu diria que eu sou um dos mais velhos, apesar de estar na Zona Noroeste, no ramo.

P/1 – O que faz essa Associação?

R – Então, a Associação ela faz com que... o nosso maior problema inicial era o poder de compra. Eu, Alexandre, chamo lá o revendedor ou representante da Nestlé que é uma multinacional, e falo: “Eu quero comprar Leite Condensado e por em oferta.” “Ah, Sr. Alexandre, não dá para o senhor comprar da gente, o senhor tem que ter um faturamento de X por mês para que compensem eu por um vendedor passando a sua loja todo mês.” Então o que acabava acontecendo, eu tinha que comprar de um atravessador, ou de um distribuidor ou de um atacadista o que encarece o preço final da mercadoria. Com a Associação isso muda, não é o Alexandre que vai falar com a Nestlé e sim a Associação que fala com a Nestlé, e são 50 lojas. “Ah, agora a conversa é diferente, a gente quer vender para vocês.” Aí o vendedor passa a me atender, vai na minha loja. A gente começou a ter, não é tão forte mas a gente passou a ter um pouco mais de competitividade e preços. Passamos a ter os mesmos produtos que o grande comércio, as grandes redes tem, às vezes com condições melhores. Passamos a fazer propaganda com custo... eu não tinha nenhuma condição de entrar no horário nobre de televisão. Hoje a gente faz isso. Eu lá, uma lojinha pequena, mas a gente se cotiza, 50 lojas e entra no horário nobre da televisão. O nosso jornal de ofertas, por exemplo, antigamente eu tentava fazer um jornalzinho de ofertas lá meio mixuruca, escrevia o nome do produto, quase que era uma off set e mandava imprimir, ainda pagava por isso porque eu não conseguia nenhum apoio, nem o patrocínio do próprio fornecedor para poder estar me ajudando pagar o jornal. Hoje em dia não, hoje em dia o nosso jornal de ofertas da rede é todo pago pelo fornecedor, pela indústria. Eles brigam entre si para entrar no nosso jornal, porque eles querem vender também. Então eles pagam e eu tenho o jornal colorido, com as fotos dos produtos, igual as grandes redes têm. Eu entrego o jornal na casa do cliente. Vai o meu funcionário todo o início de mês e coloca.

P/1 – Vocês fazem umas campanhas em comum acordo. Um não atrapalha o outro dentro dessa associação.

R – A Associação tem essa finalidade: nós somos pequenos, nós não somos concorrentes, nós juntos temos a finalidade de continuarmos no mercado, separados a gente vai sumir. Essa é a filosofia que permeia os associados. Com essa característica nós deixamos de nos enxergarmos como concorrentes e sim como parceiros. Então o jornal tem que ser tudo em conjunto, o jornal de ofertas só muda o nome do supermercado que vai em cima. O meu vai Supermercado Barros e do lado Uma loja filiada à Rede Litoral e o conteúdo é o mesmo para todo mundo.

P/1 – todo mundo está com as mesmas ofertas.

R – Todo mundo com as mesmas ofertas. Então quando faz televisão é a mesma coisa. Isso foi uma forma que a gente encontrou que está indo bem, tem lá seus altos e baixos, nada é perfeito, tem uma brigazinha, uma confusão porque são vários donos de mercados. Mas foi uma forma que a gente encontrou e todos esses que entraram na Associação, seus negócios tem crescido, tem evoluído.

P/1 – Vocês sentiram a diferença?

R – Sim, a gente percebeu que é viável dessa forma o nosso ramo, muitos que não entraram estão sentindo a dificuldade para concorrer.

P/1 – Tem alguma época que você vende mais, temporada influencia para você ou não?

R – Não, alias isso é interessante, eu estou em Santos, região onde existe essa questão da temporada, mas eu não tenho esse problema. Às vezes é um problema, às vezes é uma vantagem ter isso. Na verdade é o seguinte: como o supermercado está naquela região da Zona Noroeste, a influência acontece como acontece na economia da cidade, por exemplo o turista chega em Santos e vai na praia e compra uma cerveja do carrinho, esse carrinho pode ter comprado na minha loja, mora lá. Então ele movimentava a economia, mas eu, diretamente o fluxo de turista na minha loja eu não recebo, no entanto eu também não tenho esse período de sazonalidade igual a alguns amigos nossos de supermercado que tem loja bem próximas a praia, região mais turística da cidade que dá aquela explosão de vendas. Mesmo assim é até um período até difícil dessa pessoa, desse supermercadinho se programar. Sempre falta mercadoria, sobra em excesso, aquilo não vendeu. Eu já não sou esse problema, minhas vendas são sempre constantes o ano inteiro. É claro que para o comércio, dezembro é o melhor mês, independente do ramo, agora também em Santos calha de ser também um mês de férias, onde a cidade está cheia. Na realidade minhas vendas melhoram por ser o mês de dezembro e por a cidade estar recebendo turistas. Eu, indiretamente ganho com isso, mas diretamente, o turista para na minha loja não, ele não visita a Zona Noroeste, ainda não criaram um pólo turístico (risos). Ele vem para praia.

P/1 – Você acha que a Zona Noroeste, não sei se você tem dados, sobre o crescimento da Zona Noroeste, em relação à população.

R – Olha, a Zona Noroeste que cresceu, cresceu, e nós acompanhamos esse crescimento. Praticamente no bairro não existia comércio, existia uma ou outra loja de material de construção, um merceariuzinho, uma padaria e a gente cresceu de tamanho e de número de loja junto com a população. Eu não tenho esses números mas com certeza porque na época em que nós abrimos lá, existia um conjuntinho habitacional pequenininho ali atrás, hoje tem vários conjuntos habitacionais, tem o Dario Coutinho (?) que veio depois, agora recentemente o Ilhéu Alto, depois o Ilhéu Baixo, fora os bairros mesmos que foram se formando com casas. Eu diria que a Zona Noroeste está com uma população em torno de 100 a 120 mil habitantes, mais ou menos. É uma população razoável, agora na época eu não sei te dizer, mas existia só lugares abertos e não existia esses conjuntos.

P/2 – No final da década de 60, seu pai havia a mercearia, você falou _____. como foi essa transição para o supermercado, você lembra o ano que aconteceu, foi seu pai que montou esse supermercado.

R – Na realidade, meu pai sempre se mantinha atualizado. Aliás isso é interessante meu pai só teve o primeiro grau, assim como minha mãe também, mas mesmo assim, meu pai interessado no ramo ele se abastecia muito em São Paulo, ele ia muito na região do Brás, ele já tinha um caminhãozinho da época da feira, então ele ia no Brás, no Mercado Municipal, e na região cerealista de São Paulo e também no Ceagesp. Então ele se mantinha um pouco atualizado, ele não ficava dentro do próprio umbigo vendo a região, então ele conheceu, vendo que estava cada dia mais difícil atender a população da região. Ele conheceu um dos primeiros supermercados que teve, se não me engano foi do Pão de Açúcar em São Paulo que tinha esse formato. E começou a surgir esse formato em São Paulo, então ele conheceu e começou a colocar esse formato em prática em Santos, naquela loja. Foi um negócio mais de constatação: “Como que eu posso, cada vez eu preciso por mais funcionários para atender, porque não está dando conta se o próprio cliente pode pegar a mercadoria e passar no caixa com um só funcionário. E resolveria tudo. Também houve um pouco de pressão às vezes da própria indústria nisso. Eu diria que uma coisa foi consequência, a indústria precisava escoar cada vez mais rápido as suas mercadorias, então ela precisava cada vez mais pontos de venda e que esses pontos de venda fossem mais ágeis. Foram aparecendo cada vez mais marcas, hoje você vê uma infinidade de marcas de leites, cada concorrência. Isso também facilitou. Naquela época também não existia tantas marcas assim. Então facilitava você ter uma mercearia, meu pai se abastecia naqueles atacadistas de São Paulo, carregava o caminhão e ia toda a semana. Era segunda feira que ele ia lá, pegava as faltas e se abastecia em São Paulo. Talvez até com isso, com esse conhecimento ele passou a ver esses formatos novos de lojas e aplicou e viu que realmente era uma tendência e foi realmente o que aconteceu, o mercado explodiu em vários supermercados.

P/1 – _____ -? (?)

R – Compramos no Ceagesp ainda até hoje. Frutas, verduras e legumes. A gente vai lá três vezes por semana agora. Mas o restante não, a indústria vem na nossa porta, mas nesse seguimento, apesar de ter o mercado em Santos, a maioria do pessoal também busca em São Paulo. Também é mais cômodo. É melhor eu ir até São Paulo que funciona durante o dia, me abastecer, encher o caminhão, e ter preços tão bons quanto comprar no Mercado aqui em Santos do que vir de madrugada, porque o Mercado de Santos funciona de madrugada. É mais cômodo

perder um dia inteiro, mais um dia normal de trabalho, ir até São Paulo, abastecer o caminhão e trazer a mercadoria. Nós ainda mantemos essa prática de irmos ao Ceagesp, perto da marginal, em Pinheiros, a gente vai lá. Às vezes a gente ainda vai no Brás, mas não vamos tanto assim não. Vai buscar batata, cebola naquela região da Avenida do Estado.

P/1 – Arroz, feijão?

R – Não. Arroz e feijão não, mas batata e cebola que é um produto forte também. Mas é muito pouco. A cada 15 dias a gente vai para essa região buscar esse produto. Agora o Ceagesp é três vezes por semana.

P/2 – Você falou dos _____. A mercearia é do seu pai e da sua mãe?

R – Isso e tinha alguns funcionários já. Então, na realidade da mercearia para o supermercado a gente cresceu e aumentou o número de funcionários. Eu acho que meu pai trabalhava com umas cinco pessoas na época, hoje na minha loja que eu trabalho tem 35 funcionários e na minha outra loja tem mais 15 funcionários. Então é um crescimento grande. A maioria dos funcionários também são funcionários que estão com a gente há muito tempo. Eu tenho uma funcionária lá que tem quase 20 anos de casa, ela é encarregada do caixa, fica lá na frente e tal. Ondina. Mas aí ela veio trabalhar com a gente quando a gente não tinha ainda o formato de supermercado, tinha produtos de mercearia, tinha os caixas, os check – out (?) ali na frente, mas não tínhamos açougue, não tínhamos padaria, aí sim é um supermercado completo. Ela desde esse início ela trabalha com a gente. Tem mais um outro, que é primo nosso que é encarregado, ele começou criança lá também.

P/1 – Vocês fazem algum treinamento?

R – Olha, inclusive é uma responsabilidade minha, inclusive dentro da Rede. Na Rede, eu faço parte da Diretoria da Associação e a minha responsabilidade é sobre treinamento, cursos e palestras, tanto para o associado que é o dono da Empresa quanto para os funcionários. Esse é o que está hoje o topo da pauta nossa porque na Associação, aquele primeiro estágio da associação que era ter preço para ser competitivo, nós já superamos. A gente já está aí há três anos com a Associação. A Associação de fato ela tem mais ou menos uns 5 anos, mas funcionando a todo o vapor, com jornal na rua, deve ter uns três anos. Os dois primeiros anos foi mais de formação, de trazer associados, de convencimento de que aquilo era interessante para o associado. Agora eu cuido dessa diretoria dentro da Associação que é “Cursos, Palestras e Treinamentos” porque a gente acha agora que, apesar das nossas lojas terem características de bairro e o nosso contato com o cliente ser sempre muito mais próximo do que uma Rede, a gente precisa evoluir muito nessa questão de treinamento do próprio funcionário para melhorar o atendimento. Então é isso que a gente está tentando. A gente tem tentado isso com algumas instituições como o Senac, Sebrae, tem um pouco de dificuldade nisso porque é sempre complicado esse negócio de treinamento, cursos, de você achar locais para isso. Como criar um formato para isso, você tem que contratar um consultor para ir na loja. É um negócio muito complicado. Hoje a gente percebe que isso é prioridade, a gente percebe que cada vez mais tem que aprimorar o nosso atendimento, o cliente tem ficado mais exigente, ele quer cada vez mais qualidade não só de produto como de atendimento. Apesar desse formato a gente erra nisso mesmo, eu diria que não existe uma perfeição ainda mas a gente está em cima, conversa com os funcionários o tempo inteiro que é importante ter qualidade no atendimento, é importante atender bem, ter presteza, agilidade, higiene. O cliente está atento hoje em dia. Isso é uma característica hoje, então percebendo isso, vendo cada vez mais o grã de exigência que o cliente tem feito, eu estou cuidando disso, mas estou tendo muito problema com isso ainda.

P/1 – Na fase atual? Com relação a conhecer produtos, é uma questão ou isso é mais fácil. Você tem conhecimento daquilo que você está vendendo?

R – ah sim, como a gente está na loja e o cliente chega para você: “Alexandre, compra isso aqui, eu comprei isso não sei onde, um produto espetacular.” E você vai atrás, de repente é um sucesso de vendas. Às vezes na é, é uma tentativa, é fácil você fazer isso, você ficar atento ao teu mix de produto com a realidade do cliente. Ele cruza com você dentro da loja e te pede. Uma vez tinha um sabão em pó, eu não sei se eu posso falar marcas, mas um sabão em pó de uma marca tal. Uma cliente chegou para mim e trouxe um pedaço da embalagem do sabão em pó, esse sabão em pó é a base de côco, um sabão em pó caro porque ele envolve côco, aí eu pensei “Será que isso vai vender?” a cliente veio falando que é um excelente produto, aí eu liguei para o telefone da embalagem. Ele mandaram um representante vir falar comigo, e o produto se transformou em sucesso de vendas. Foi uma indicação de uma cliente. Daí a cliente me disse: “é você comprou mesmo, é excelente”, então você interagem o tempo inteiro. Eu, às vezes me policio bastante porque como nós temos muito serviço de escritório, às vezes eu não consigo ficar na loja, isso é um erro gravíssimo. “Puxa, hoje eu não fiquei na loja!” Nós não temos como contratar muitas gente para ficar cuidando da parte administrativa, tem muita burocracia também. Fazer bancos. Como a gente é um formato de empresa de pequeno para médio porte, a gente tem que arregaçar as mangas mesmo, não tem outro jeito, mas às vezes eu me policio de porque eu não fico na loja. Ficar no chão da loja mesmo, é o melhor para o teu negócio, você interage com o cliente.

P/1 – Você tem algum produto que é campeão de venda?

R – Por incrível que pareça, em quantidade é um produto que eu não trabalhava na mercearia, eu vendo pão (risos). O pão francês. Eu não era padaria, existia padarias na região. Eu coloquei a padaria faz uns 10 anos então o pão é o que eu mais vendo, é o principal produto.

P/1 – Você faz o pão?

R – Faço o pão. Tenho padeiros, tenho todo o maquinário. Então em quantidade é o pão francês tradicional, você é de São Paulo, não deve saber, a média. Em São Paulo média é o café com leite com o pão junto. Então é o principal produto e era um produto que eu não trabalhava, mas aí que está também, essa realidade nossa em termos de investir em outros tipos de sessões que não tínhamos, foi sob o meu comando no supermercado, foi uma constatação da realidade. Na época, a gente já tinha algumas redes chegando, não tinha ainda os hipermercados

Interrupção

Fita 2 – Lado A

P/1 – Você estava falando da padaria, de abrir mais um..

R – A gente também tinha percebido que se não investisse em outro segmento dentro do supermercado, talvez não existisse mais, pudesse ter sido engolido por uma outra loja de rede que estaria chegando. Até porque a gente percebeu que com esse crescimento dos supermercados e hipermercados da região, o segmento que a gente trabalhava que era só de mercearia era onde tinha maior concorrência, e onde a gente não conseguia brigar tanto com as redes porque o problema na época, eles são atendidos direto pelo fabricante, a gente não era. Então a gente percebeu que tinha que investir mesmo no segmento de perecíveis mesmo porque é isso que acontece hoje que o cliente para se deslocar lá da Zona Noroeste para ir até um hipermercado, tem que compensar. Daí ele faz aquela compra gigantesca, não dá para ele fazer isso todo dia, então ele vai fazer isso uma vez por mês, no máximo a cada 15 dias e faz aquela compra e compra aí alguns perecíveis e produtos de mercearia, da linha seca e tal. Só que produto perecível já diz o nome, ele não vai todo dia se deslocar até um hipermercado para comprar produto perecível. Ele vai querer fazer a sua salada com alface fresca, então ele vai ter que ir na minha loja. Ele vai querer um iogurte ele não vai se deslocar até lá, ele vai querer uma carne fresca cortada do jeito que ele quer, um pãozinho quentinho saído na hora do forno, ele não vai se deslocar. A gente percebendo isso nos falamos: “Nós vamos ter que investir nesse segmento que é a linha de perecíveis mesmo.” Isso aconteceu antes da questão da Rede Litoral que a gente percebeu que para manter o cliente fiel à loja você tinha que ter dado mais opções para ele. Se não aquele cliente fiel, da carteirinha, ele está querendo mais opções, ele está se tornando mais exigente, ele quer uma linha de produtos um pouco melhor, mais selecionado, quer um produto fresco, um legume, uma verdura, uma fruta, uma carne que fosse fresco até do ponto de vista mais saudável. A gente percebeu isso e investiu nesse segmento, no crescimento do supermercado, tanto é que, passado esse período hoje, a gente percebe isso, toda essa linha de perecíveis representa 60% das minhas vendas, quer dizer, se inverteu. O que foi todo o início do meu pai, a linha de produtos de mercearia, secos, hoje representa 40% porque não tem outra forma, a gente sofre uma concorrência mais direta nesse segmento, então são produtos que duram mais tempo. O cliente compra um pacote de café, ele dura o mês inteiro, ele vai voltar só no mês seguinte. Então ele não vai comprar em mim, ele comprou já no hipermercado. Agora o iogurte ele pode até ter comprado, mas já acabou (risos). O pão francês ele compra todo dia, a carne ele pode até ter comprado, mas também já acabou. E aí para o final de semana ele precisa fazer alguma coisa. Então a gente teve que investir forte no segmento de perecíveis porque é essa a realidade, é a compra do dia-a-dia, o cliente vai preparar o almoço hoje, não tem nada na dispensa, eu vou num supermercado perto, eu não vou no Carrefour.

P/1 – Tem gente que faz compra de mês no seu supermercado?

R – Faz, a gente ainda mantém isso, cesta básica, monto, tem lá prontinha. O cliente pega e põe no carrinho e leva. Outro diferencial importante que surgiu depois da rede, a gente fez uma parceria com uma administradora de cartões de crédito, aí nós criamos um cartão de fidelidade, de um ano para cá, é bem recente. Esse cartão ele só funciona nas nossas lojas. Ele dá um prazo para o cliente, 40 dias, como um cartão normal, parcela em duas vezes sem juros também, e o cliente tem uma opção, cliente de baixa renda que nunca teve um cartão na vida, não sabe nem utilizar, às vezes, a gente até percebe isso. Um provou que tinha uma renda de R\$150,00, até mesmo que o salário mínimo, ele ganha o cartão. Isso é um instrumento também de fidelização, que é hoje o que uma empresa procura, você quer um cliente fiel. Um cliente fiel é menos investimento em propaganda que é caro, é menos investimento em um monte de coisas. Então, se você mantém um cliente fiel é a grande vantagem, e é o que a gente investe. O cartão é um exemplo disso, essa questão do atendimento, treinamento é um negócio que a gente tem tentado também para fidelizar cliente. É tudo isso que nós estamos hoje atentos nessas mudanças do novo milênio, com a exigência cada vez maior do cliente, querendo qualidade, atendimento, produtos de primeira linha, produtos bons, limpeza, higiene, tudo isso. Às vezes nós não conseguimos agradar todo mundo, nem dá. Nem Jesus Cristo conseguiu, mas a gente tenta lá no nosso...

P/1 – Alexandre, você teve algum curso especial, um treinamento especial para estar atuando nessa área, como foi a sua formação?

R – No começo eu detestava isso, eu queria jogar bola, mas aí você começa a criar gosto pelo negócio porque a sua origem, toda sua formação vem daquilo. Então na minha infância era brincar de esconde-esconde nos corredores com meus irmãos, então fazia parte do nosso dia-a-dia. No início, na sua fase de adolescência, você fica na dúvida “Ah, não é isso que eu quero, vou procurar fazer outra coisa.” Na época eu gostava muito de informática e tentei me voltar um pouco para isso. No início fia até o segundo grau técnico em informática para ver se... mas depois, você começa a perceber que não é bem assim, que aquilo ali está toda a tua raiz, toda a tua formação, aí eu comecei a perceber “Bom, porque eu vou me arriscar tanto se eu posso continuar uma coisa que já deu tanto trabalho. Aí eu resolvi tomar uma decisão, aí eu resolvi fazer até Administração, Faculdade de Administração para tomar conta do negócio da família. Nisso foi uma decisão que eu amadureci, não foi uma coisa assim, eu percebi que precisava dar continuidade àquilo. Eu tomei essa decisão e depois a gente começou um pouco a que estudar isso. Eu me lembro até, eu me formei em 92, vai fazer 10 anos que eu me formei. Quando eu entrei na faculdade, em 89 – hoje mudou um pouco – Os cursos de administração eles eram muito voltados para grandes empresas, então você fazia faculdade, aquela coisa toda mas você ia trabalhar num departamento de uma empresa, era tudo segmentado e eu até ficava um pouco preocupado porque eu vou trabalhar com uma empresa que mexe com tudo ao mesmo tempo, não tem departamentos, você mexe desde o marketing até o RH, passando pelo financeiro, cobrando escanteio e indo cabecear. O curso, na época era muito assim. Dentro da faculdade eu questionava muito isso. Hoje parece que já tem um pouco dessa característica, até depois disso vem o Sebrae, que permite a formação de pequena e micro empresa. Eu fiz alguns cursos no Sebrae. Eu lembro até quando montou a primeira agência do Sebrae em Santos, foi o meu professor Reginaldo que foi o primeiro diretor do Sebrae em Santos. Ele levou dois colegas meus de classe para trabalhar com ele, quando se formou o Sebrae, nessa época, 90-91. Foram trabalhar com ele em Santos. Nisso, com esse contato com a faculdade e o Sebrae, a faculdade começou a ter um pouco mais essa característica mais ampla e também voltada para pequenos comércios, pequenos negócios. Aí eu comecei a me dedicar, e também para o meu tipo de ramo, não existia nada na faculdade, você entrava na faculdade parecia que você ia trabalhar na indústria. Você vai lá, você tinha administração de produção, isso era para trabalhar na

indústria, não que eu não devesse aprender, até fazia parte do currículo, mas também não tinha nada para o comércio, nada que pudesse... “E para o comércio, existe alguma coisa?” não tinha nada. Hoje existe alguma coisa. Existe algumas pós graduações em São Paulo, em Santos ainda não tem, mas existem alguns cursos especializados até de MBA, coisas voltadas para o varejo, para o comércio mesmo. Até publicações. A USP tem uma publicação, todo ano eles lançam um livro “Provar”, Programa de Administração para o Varejo. Eles tem alguma coisa mais voltada para isso, mas também porque começou-se a questionar os cursos de administração, onde não se existia nada nem voltado para o pequeno comércio, nem para outros tipos de negócios, como varejo, setor de serviços. Só para indústria, parecia que a gente saía dali e automaticamente saía empregado numa indústria. E não era isso. Até hoje acho que vem de coisas do passado, na época em que a indústria era o grande boom de crescimento, hoje não, as pessoas saem da faculdade de administração ou tentam montar o seu próprio negócio e normalmente é no setor de comércio, no setor de serviços. Hoje tem um pouco dessa mudança. Na época da faculdade eu questionava muito isso, fui meio agitador também, fui presidente de diretório acadêmico, a gente agitava um pouco isso na faculdade. Hoje a faculdade tem uma mudança no perfil da grade curricular.

P/1 – Você é casado?

R – Casado.

P/1 – Tua mulher trabalha?

R – Minha mulher é farmacêutica e apesar de ser farmacêutica ela não trabalha como farmacêutica, ela tem um negócio próprio. Ela aproveitou a minha estrutura que hoje eu tenho de ser um supermercado e ela montou uma espécie de delivery, de comida. Você liga e ela entrega comida com motoboys.

P/1 – O que ela faz?

R – Então hoje ela é uma espécie de “Disk quentinha” mais ou menos isso, refeições. Ela tem uma cozinha industrial numa área que a gente tem lá em cima do supermercado. Ela tem a cozinha industrial, aí ela distribui panfleto na cidade com os cardápios das comidas que tem todo dia e com isso ela consegue ter um custo melhor, porque ela consegue ter produtos mais acessíveis. Então ela tem tentado, é um comércio novo, ela já está a um ano, tem um crescimento mas ela está tentando ainda.

P/1 – Ela atende que região?

R – Ela atende a Baixada, basicamente Santos.

P/1 – Longe assim?

R – Com esse negócio do motoboy facilita, entrega rápida, vai quente.

P/1 – _____

R – Acho que ela faz umas 100-150 refeições por dia. Mas ainda não é um negócio auto-sustentável. A gente ainda está ajudando muito. Ela também estudou aqui, a gente fez a Unisantos, eu conheci ela na faculdade. Mas ela era de outro campus e eu era do campus da Vila Mathias, ela estudava faculdade na época era ali no Canal 2.

P/1 – vocês se conheceram na época da faculdade?

R – É. Mas até numa situação muito estranha que a gente se conheceu porque como eu era presidente do diretório acadêmico, na época teve uma briga enorme de mensalidades escolares, alta de mensalidades. Eu era um dos que liderava o movimento na minha faculdade por ser do diretório acadêmico, então a gente se reunia muito com o pessoal de outras faculdades, com os outros CAs e DAs de outras faculdades, fazia aquelas assembleias gerais e as assembleias eram nas FAFs na Euclides da Cunha, no auditório e tal. Eu conheci a Adriana quando a gente decidiu invadir a Reitoria. Ela era uma das invasoras e eu era um dos também. A gente ficou lá uma semana hospedado na Reitoria da Universidade e foi ali que eu conheci a Adriana, na invasão e ocupação. Depois disso a gente começou a namorar, isso já foi em 90.

P/1 – Você tem filhos?

R – Tenho um garotinho de 1 ano e 5 meses. Gabriel.

P/1 – Alexandre, você ainda tem algum sonho que você deseja realizar?

R – Olha, hoje a nossa maior dificuldade está sendo em nos manter no mercado mesmo, apesar disso tudo, desses quadros favoráveis, o mercado é um mercado muito difícil mesmo, a gente tem muita concorrência. Eu diria para você que o meu sonho principal é poder estar passando esse legado que meu pai construiu para o meu filho, mas está meio difícil isso porque é muito forte essa briga, cada vez mais tem que se especializar, tem que trabalhar mais. É um ramo que praticamente você não tem muito lazer, você tem que tentar dar uma fugida para tentar ter o seu lazer se não você não consegue.

P/1 – O que você faz nas tuas horas de lazer, quando você foge.

R – A minha esposa é de São Paulo, ela estudava em Santos, morava em república. Como ela é de São Paulo, ainda tem os pais dela morando em São Paulo. Então eles moram em Cotia, na região da Granja. Eles moravam em São Paulo e agora mudaram para a região de Cotia. Praticamente eu tiro a cada 15 dias, um final de semana, senão eu não consigo sair. Aí nós vamos para São Paulo, tem uma casa espaçosa. Isso é praticamente o meu lazer ultimamente. Fora isso a gente vive o dia dentro do supermercado.

P/2 – Para fechar _____ (muito baixinha a gravação)

R - Eu acho que a Zona Noroeste ainda tem muito que crescer, tanto do ponto de vista do comércio... eu acho que vai acontecer em Santos, na região da Baixada Santista, o que aconteceu com São Paulo. Em São Paulo existia o centro e hoje existe pequenos centros, e até mesmo centros fortes em cada bairro. Acho que a tendência da Zona Noroeste é ter um centro mais forte. A gente tem percebido isso em Santos, até o esvaziamento do centro da cidade, lojas fechando, no entanto a gente percebe que tem aberto lojas em outras regiões. Acredito que a Zona Noroeste tenha essa característica, ela ainda tem o que crescer, ainda está faltando algumas coisas para isso. Também outras regiões da Baixada também. A gente tem essa área continental de São Vicente, é uma área que está tendo um crescimento populacional muito grande. Acho que ali tem um potencial muito forte de crescimento. Praia Grande. A perspectiva é boa para a Baixada, quando a gente avalia. Por exemplo, agora nós vamos ter uma segunda pista da Imigrantes, acho que isso vai facilitar o acesso às praias do turista paulistano. Bem ou mal é um turismo barato. Você está a 40 minutos da praia. Acho que isso vá dá um crescimento. Também a vocação da cidade. A cidade precisa voltar para o turismo, esse é o caminho. O porto teve um período de ascensão muito grande, hoje está num período não muito bom de desemprego, baixos salários. A região de Cubatão que também era um pólo industrial com a criação de muito emprego com a Cosipa, com todas aquelas indústrias que tem lá isso também já foi, já passou. Tem os empregos, mas não da forma como a cidade necessita. Acredito que a perspectiva é importante, é boa, mas voltado para a questão do turismo. Acho que a cidade vai ter um crescimento grande com isso, principalmente também porque as pessoas querem qualidade de vida. Eu tenho o exemplo disso no meu sogro. Meu sogro morava em São Paulo na região do Jabaquara. Ele não agüentava mais aquilo de ficar todo dia atravessar a cidade, uma hora no trânsito para ir e na volta duas horas. Ele resolveu não morar em Santos mas ir para a Granja em Cotia. Ele saiu de um apartamento e foi morar numa casa, com espaço para por as plantas dele, para poder passear, para criar o cachorro dele. Eu acredito que muita gente vai fazer essa opção quando tiver mais fácil o acesso à Santos. O problema do acesso à Santos é aqueles congestionamentos enormes, então as pessoas pensam “Eu nem vou porque eu pego congestionamento aqui, eu vou para Santos e vou pegar outro.” Eu acho que com a segunda pista nós vamos ter uma melhora muito significativa disso. Eu acredito que o turismo vai impulsionar muito a região.

P/1 – Então está bom, gostaria de falar alguma coisa que nós não perguntamos?

R – Acho que eu falei até demais... (risos)

P/1 – O que você achou de ter participado desse depoimento?

R – Eu gostei, acho uma iniciativa interessante. Eu nem sabia, de repente me procuraram, a primeira vez para fazer aquela entrevista por escrito, eu falei algumas coisa, aí depois me procuraram para dar esse depoimento, mas acho isso interessante, o Brasil precisa de memória, às vezes a gente não sabe o que aconteceu ou fica sabendo das coisas muito superficialmente por livros que contam às vezes uma determinada história que alguém acha que é. De repente dessa forma que vocês fazem é de uma forma muito mais abrangente, vai no local da história mesmo e procura saber o que aconteceu. Acho interessante tudo e queria até parabenizar essa iniciativa. Ainda bem que vocês estão fazendo em Santos e eu estou tendo a oportunidade de falar, porque já fizeram em outras regiões né. De repente poderiam ter feito em outras e não aqui na baixada. Mas eu acho interessante, não só nesse ramo mas até em outros poderiam ser feitas iniciativas assim.

P/1 – Te agradeço, então.

R – Ta bom Inês, acho que eu falei demais. (risos)