



PROJETO GARIMPANDO MEMÓRIAS

Fúlvio Saba

(entrevista)

São Paulo, SP

2005

GEEPRACOR-CEFIS-UNIVASF

ESEFID - UFRGS

FICHA TÉCNICA

Projeto: “A memória das lutas ou o lugar do "DO": as artes marciais e a construção de um caminho oriental para a cultura corporal na cidade de São Paulo” de autoria de Felipe Eduardo Ferreira Marta

Número da entrevista: E-951

Nome do/a entrevistado: Fúlvio Saba

Local da entrevista: São Paulo, SP

Entrevistador: Felipe Eduardo Ferreira Marta

Data da entrevista: 27/10/2005

Transcrição: Felipe Eduardo Ferreira Marta

Copidesque: Felipe Eduardo Ferreira Marta

Revisão: Christiane Garcia Macedo

Pesquisa de termos: Christiane Garcia Macedo

Total de gravação: 50 minutos.

Páginas Digitadas: 28.

Observações:

* Esse documento tem como base as orientações do “*Manual prático para esclarecimento de procedimentos básicos a serem realizados nas entrevistas*” versão de 2016, desenvolvido pelo GRECCO – Grupo de Estudos em história, Cultura e Esporte, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. O GEEPRACOR realizou algumas alterações de formato.

** Entrevista cedida por Felipe Eduardo Ferreira Marta da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia-UESB e da Universidade Estadual de Santa Cruz-UESC, para divulgação pelo Projeto Garimpendo Memórias em 09 de março de 2021.

O Projeto Garimpendo Memórias está autorizado a utilizar, divulgar e publicar, para fins de pesquisa acadêmica, extensão e ensino, esta entrevista de cunho documental e histórico. É permitida a citação, no todo ou em parte, desde que a fonte seja mencionada.

Como citar: SABA, Fúlvio. Entrevista com Fúlvio Saba concedida por Felipe Eduardo Ferreira Marta ao Projeto Garimpendo Memórias. Entrevistador: Felipe Eduardo Ferreira Marta (UESB e UESC). UNIVASF, UFRGS, São Paulo (SP), 27 out 2005, 31 p.

SUMÁRIO

Criação da Kimonos Dragão; outras fábricas de Kimono no Brasil; relação com marcas grandes; Difusão das lutas marciais através dos filmes; Tecidos dos Kimonos; Relação com os atletas; Valor e comercialização; O pai e a venda em outros estados; Preconceito e imigrantes.

São Paulo (SP), **27 de outubro de 2005**. Entrevista com Fúlvio Saba (F.S.) a cargo do pesquisador Felipe Eduardo Ferreira Marta (F.M.) para a pesquisa “A memória das lutas ou o lugar do "DO": as artes marciais e a construção de um caminho oriental para a cultura corporal na cidade de São Paulo” de autoria de Felipe Eduardo Ferreira Marta cedida ao Projeto Garimpando Memórias.

F.M. – Então Fúlvio, é, fala um pouco, fala um pouco pra gente do começo da Kimonos Dragão, como é que surgiu? Em função do quê que surgiu?

F.S. – Então, meu pai, ele..., na verdade a marca dragão existe a 31 anos com meu pai...

F.M. – Humrum.

F.S. – ...tá? Agora..., já existia a 8 anos a marca dragão que era de um japonês que morava ali no centro... fica ali perto do Minhocão, ali. E ele fazia os kimonos na casa dele. Era uma coisa assim prati..., bem artesanal. Ainda é artesanal, mas antes era mais artesanal ainda.

F.M. – Humrum.

F.S. – Você chegava lá e: “Ó, eu preciso de um kimono”. O cara era meio um alfaiate de kimono, né? E..., só existia aquele kimono liso, aquilo tudo. Aí à 31 anos atrás, o meu pai comprou a marca e começou a fabricar na garagem de casa. Era bem caseiro mesmo.

F.M. – Ele era praticante de arte marciais, de judô...

F.S. – Não, na verdade meu pai, ele não era, né. Ele começou a praticar em cima disso. Meu irmão era. Meu irmão na época devia ter..., sabe, ele tava com 8 anos e já praticava. E..., o nosso professor de judô..., na verdade nós três já praticávamos, né, então o nosso professor de judô que ofereceu, né, essa idéia pro meu pai. Porque não existia praticamente kimono, né. Aqui existia o que? A dragão, que era junto..., é, Kofuji Dragão¹, que era Roberto Kofuji²...

¹ Nome Sujeito à confirmação.

² Nome Sujeito à confirmação.

F.M. – Humrum.

F.S. – O nome do japonês. Existia a Sol e a Nakano. E a Tigre. E a Tigre também. Então esse professor vendo a dificuldade de encontrar kimono no mercado, sugeriu isso pro meu pai. Meu pai trabalhava com carro, tinha outra... tinha nada a ver com kimono. E aí comprou a marca e começou a fabricar na garagem da nossa casa e assim começou. Começou daí.

F.M. – Então, é, nesse, nesse primeiro momento, assim, então, você, é, no caso aqui em São Paulo, essas outras fábricas, elas eram todas de japoneses também ou, ou...

F.S. – A Nakano era, a Tigre..., a Tigre era no Rio.

F.M. – Humrum.

F.S. – A Sol eu não lembro. A Sol eu realmente não lembro.

F.M. – Elas ainda existem?

F.S. – Não. Nenhuma delas existe mais. A Nakano fechou, a Sol fechou e a Tigre, o proprietário, ele... quando ele morreu, ele tinha um filho de 16 anos. O filho mais velho dele que seria o..., que deveria ter assumido, tinha 16 anos, mas que aconteceu? Ele..., como é que era o nome dele? Lá da Tigre? Num lembro agora, mas enfim, ele tinha um, um representante e tinha uma secretária. A secretária era Vera³ e o representante dele era o Samuel⁴. O Samuel saiu da empresa e montou a Torah, que existe até hoje. Que é tigre em japonês.

F.M. – Humrum.

³ Nome Sujeito à confirmação.

⁴ Nome Sujeito à confirmação.

F.S. – Que ele fez? Pegou toda clientela, que era dele, ele era representante que cuidava das vendas e montou essa empresa junto com a Vera, que era secretária.

F.M. – E tiraram o rapaz da jogada?

F.S. – Tiraram não, deixaram ele. E ele não conseguiu tocar o negócio e a Tigre quebrou. E aí, dessa..., da Torah, mais alguns anos depois, a Vera se desentendeu com o Samuel e a Vera montou a Seishin. Que é uma outra marca de kimono. Isso tudo no Rio. Quer dizer, então da Tigre, ramificou a Torah e a Seishin.

F.M. – E a Tigre mesmo...

F.S. – A Tigre mesmo morreu já faz tempo, coitada.

F.M. – Então..., basicamente hoje no Brasil são vocês, a Meikyo.

F.S. – Não, não. Tem muita fábrica de kimono. Muita fábrica.

F.M. – É, porque aqui em São Paulo as que eu vi, é, procurando na internet confecção de kimonos foi a Torah, a Tigre, Meikyo e também a Shizen, mas assim..., que eu mais conheço.

F.S. – Tem muito kimono. Um monte.

F.M. – Sim. Mas é claro, vocês têm um padrão de qualidade e eu acredito que algumas fábricas não tenham. Todas as fábricas têm o mesmo padrão?

F.S. – Olha, não. Não, não é. Hoje a gente preza o tecido. A gente compra praticamente de um lugar só.

F.M. – Hum.

F.S. – Ta? O tecido top de linha, só existe uma empresa que faz esse tecido...

F.M. – E isso tudo é Brasil?

F.S. – Brasil. Tudo é Brasil.

F.M. – Humrum.

F.S. – E a gente compra pra..., as melhores empresas compram praticamente desse lugar. E aí...

F.M. – Seja pra que for? Seja pra, pra que arte marcial que for? Seja pra taekwondo, seja pra..., ou você está falando de judô, jiu-jitsu?

F.S. – Eu tô falando judô, jiu-jitsu e karatê.

F.M. – Humrum.

F.S. – Judô, jiu-jitsu e karatê. O taekwondo é um tecido mais leve. O taekwondo o pessoal usa sarja. A sarja...

F.M. – Qualquer lugar.

F.S. – ...qualquer lugar. Se você for na 25 de Março, você acha, você acha 10 fabricantes de sarja dentro de uma loja. Sabe, então, sarja existe um monte de fabricante, mesmo.

F.M. – Hum.

F.S. – Tá? Agora, os trançados...

F.M. – Eles exigem então um tecido especial, então tem que ser outra..., outro esquema?

F.S. – Não é que eles exigem. É que tem que ser um kimono grosso porque senão não vai aguentar. Porque se você pegar o preço de um kimono, não é barato. Kimono top de linha

não é barato. Custa em torno de R\$200,00, as vezes um pouco mais até. Só que é uma coisa que vai durar, sabe, dois anos tranquilamente. Cuidando dele, pode usar ele, pô, 3, 4 vezes por semana. Não pode deixar, sabe, usar, sua, deixa na mala só tira uma semana depois. Pô, suor vai acabar com o tecido.

F.M. – Humrum.

F.S. – Então é um tecido muito forte, muito resistente. Então, como os tecidos são praticamente iguais, as fábricas usam praticamente os mesmos tecidos, onde a gente tem que ganhar? Na modelagem, no acabamento. Isso sem contar atendimento ao cliente, entrega.

F.M. – Aí é a concorrência...

F.S. – Venda. Aí é marketing aí. Mas o que, o que a gente tenta se diferenciar é pelo acabamento. Modelagem e acabamento.

F.M. – Então, ô, ô, Fúlvio, seu pai começou lá em 1974, começou na garagem e tal, e em 1974, pelo que eu tive estudando, você já, já tinha aqui nos cinemas da cidade de São Paulo, que ainda não existiam shoppings, né, mas é..., os cinemas do Centro era onde passavam os filmes tal, tavam exibindo muitos filmes de artes marciais, filmes do Bruce Lee e tal. E conversando com alguns professores de karatê, eles disseram que esses filmes acabaram ajudando a... dar um impulso pro karatê e provavelmente pras outras artes marciais também. Você já praticava nessa época, ou não?

F.S. – Já. Eu..., em casa a gente tinha um negócio que era tirava a fralda e punha kimono.

F.M. – Humrum.

F.S. – Então, meu irmão... meus dois irmãos com 4 anos já estavam de kimono, eu com 3 e meio já tava de kimono. Era uma brincadeira, né.

F.M. – Humrum.

F.S. – 3 e meio você num vai lutar judô, você vai conviver ali e vai começar daí.

[Corte na fita]

F.M. – Então, aí vocês estavam... tiravam o kimono..., é, tiravam a fralda e ia pro kimono, mas é...

F.S. – Você estava me falando dos filmes.

F.M. – Isso. E os filmes deram impulso pras artes marciais. Mas, é, a minha pergunta é a seguinte. Isso aí é seten..., é década de... é essa data mesmo? Nessa época mesmo, 1974, 1973 que você tá vendo..., você vê muitos filmes no centro da cidade. E eu quero saber se você consegue perceber se teve já um impulso, aí mais pro final da década de 1970, se você percebeu impulso na, na própria produção de kimonos. Na demanda, né, das pessoas e tal.

F.S. – Isso aí, eu num sei te falar né, cara, porque eu tinha 10 anos idade.

F.M. – É isso que eu imaginei.

F.S. – O que eu posso te falar é que... Poxa nosso padrão de vida melhorou. Vi meu pai crescer com o negócio dos kimonos. Muito trabalho...

F.M. – Claro.

F.S. – ...ninguém acho que..., mas enfim, o negócio melhorou. Melhorou e outra, meu pai..., a gente..., a dragão sempre foi a pioneira em poxa, no judô. Antigamente os kimonos eram todos lisos, meu pai foi o primeiro a fazer o trançado.

F.M. – É isso que eu queria saber, como é..., eu lembro que, que eu mesmo pratiquei judô a um tempo, na década de 1980 e aí que foi quando começou assim, que eu vi que começavam os kimonos trançados. Porque antes era tudo kimono liso, né?

F.S. – Era liso, depois veio trançado. Era tudo cru. Meu pai foi o primeiro a fazer branco.

F.M. – Cru é aquele mais bege né?

F.S. – Cru é aquele bege. Hoje a gente nem tem mais esse kimono. Sabe, eu tenho um só que é o mais simplesinho de todos pra criança, sabe...

F.M. – Porque vai usar pouco tempo mesmo, então...

F.S. – Kimono acessível mesmo em preço pra quem não pode comprar o branquinho. Mas eu vou te falar que o ano que vem ele ta fora. Porque esse ano, o que ele caiu, o branco...

F.M. – Não compensa mais?

F.S. – A diferença é muito pouca. E todo mundo prefere o branco mesmo. Até o cheiro dele, o cheiro do cru é muito ruim.

[Corte na fita]

F.S. – O azul também, meu pai foi o primeiro a fazer. O azul não tinham nem sido aprovado ainda e a gente já ficou sabendo porque a gente tinha uns contatos dentro de Federação Internacional e tudo...

F.M. – Humrum.

F.S. – ...aí a gente lançou o kimono azul em 1993. Porque aqui no Brasil ninguém tinha nem ouvido falar em kimono azul. Branco era quase uma novidade.

F.M. – Porque antes nos campeonatos a diferenciação era por uma faixinha vermelha. Agora é o kimono azul ou branco?

F.S. – É. É. Alguns Campeonatos de criança, principalmente ainda se usa essa faixa. Faixa de acrílica que chama né.

F.M. – Humrum.

F.S. – Lutador usa a faixa, os dois usam a faixa normal, só que um deles usa a faixa vermelho por cima.

F.M. – Pra diferenciar?

F.S. – Pra diferenciar.

F.M. – Então, é, mas quando, quando então que você entrou no negócio então?

F.S. – Olha, de cuidar mesmo, de pegar e assumir a, a empresa isso faz uns 10, 12 anos.

F.M. – Mas antes disso você já estava meio...

F.S. – Não, eu convivi, sempre convivi, sempre estive no meio, sempre convivi junto com a empresa. Além de treinar, de estar junto na empresa.

F.M. – Quero saber porque até mesmo como você disse era dentro da sua própria casa, num primeiro momento.

F.S. – Não, isso durou um ano. Depois de um ano já pulou pruma casa que era aqui do lado, na Maracatis e aí, e aí foi crescendo.

F.M. – Pô, então foi, foi relativamente rápido então o negócio?

F.S. – Não, era uma casa pequena.

F.M. – Não, mas mesmo assim, né. Você ta numa garagem e você tem um imóvel só pra isso, é outra coisa. É um salto.

F.S. – É, é um risco, né. Mas naquela época eu acho que num tinha tanto isso como a gente tem hoje, né.

[Corte na fita]

F.M. – Então, você falou no risco, né de ser... na realidade não foi que melhorou, é que vocês assumiram um risco de ir prum outro imóvel.

F.S. – Não, eu to supondo isso. Isso é em 1974, 1975, eu tinha 5, 6 anos de idade. Eu não tinha menor noção do que tava acontecendo.

F.M. – Humrum. Mas é..., outra coisa que..., então, assim, o trançado num existia em lugar nenhum? Vocês que produziram? Como é que é isso? Ou já existia lá fora?

F.S. – Não, no Japão existia. No Japão existia. Do trançado eu não..., eu não sei.

F.M. – Humrum.

F.S. – Ta. Do trançado eu não sei. Eu sei que a gente sempre foi pioneiro nisso. Que eu posso te dizer é da saia. A saia do tecido é aquela parte de baixo. Isso antigamente, todas as saias do kimono eram lisas. Eram o tecido trançado e a parte de baixo era um tecido liso. Aí com o tempo a gente começou a bordar aquilo. Aquilo se bordava a mão, né. Lembro eu ainda moleque eu ajudava meu pai, pegava a régua, tecido na mesa e riscava. Fazia uns losangos. Aí a costureira bordava aquilo na mão. Aquilo durou um tempo. Aí a gente arrumou uma máquina que fazia essa costura, esse ponto que aprecia um, um bordado e aí depois de um tempo a gente conseguiu desenvolver junto na tecelagem já o tecido, já feito em tear igual ao kimono japonês. Porque o nosso professor de judô, ele era da seleção brasileira. Então ele vivia no Japão.

F.M. – Hurmum.

F.S. – Então ele trazia novidades pra gente e a gente ia atrás. Meu pai ia atrás, no caso. Meu pai ia atrás de produzir o mesmo material aqui.

F.M. – Então, mas, é, você consegue, você entrou à 8 anos, né?

F.S. – Mais, mais, uns 12 anos.

F.M. – É, uma coisa que eu percebo, que na época não tinha, mas hoje é mais acessível você tem grandes empresas esportivas trabalhando também no setor de artes marciais. Então você tem Adidas que faz kimono e tal. Como é essa concorrência que vocês...

F.S. – Dura [risos]. Não vou dizer que é fácil porque não é.

F.M. – No Brasil acaba entrando, né?

F.S. – Já entrou. Já entrou. Quem trouxe a Adidas pro Brasil foi meu primo.

F.M. – Humrum.

F.S. – Né. Primo, primo mesmo.

[Corte na fita]

F.M. – É, você tava dizendo...

F.S. – Ah, da Adidas né?

F.M. – Tava falando da concorrência das grandes empresas.

F.S. – É. Atrapalha, né. Sempre atrapalha, né. Agora, de empresa grande, se você pegar assim marca mundial mesmo que tem kimono é só a, a Adidas. Agora..., na verdade não é nem isso que atrapalha mais. O que atrapalha mais..., não é nem questão que atrapalha,

acho que é questão cultural. Hoje, se você pega os kimonos da Adidas, sem querer falar mau...

F.M. – Humrum.

F.S. – ...mas já falando, são kimonos que são fabricados na China ou no Paquistão. Eu já trabalhei com importação de kimonos da China e do Paquistão. São kimonos bons, mas não tem um acabamento que, é coisa feita..., é produtividade. Lá eles prezam a quantidade. Aqui a gente preza a qualidade.

F.M. – Até mesmo porque vocês..., o diferencial, é..., num sei, posso estar enganado, mas é que como vocês estão sempre em contato com os atletas, vocês..., os atletas passam..., ó, tal lugar precisa reforçar, tal lugar...

F.S. – Sim. Isso sempre, isso sempre. Você vê [palavra inaudível] do Judô, sabe. É o terceiro cara de judô da academia dele. Primeiro e segundo vão pra Olimpíada e ele é o terceiro.

F.M. – Humrum.

F.S. – É um cara assim..., a gente patrocina dois atletas que são seleção brasileira de judô principal. Que hoje são 3, dois masculinos e uma um feminino. Jiu-jítsu tem muito, muito atleta patrocinado aí [trecho inaudível]. Então a gente tem esse contato direto. E a gente treinou, sabe, a gente sempre treinou também. Então a gente tem isso aí na mão. Mas que eu tava te falando do problema é o seguinte cara, aqui no Brasil o pessoal..., é impressionante como o pessoal valoriza a marca importada. Eu sei porque eu já fabriquei Mizzuno e Evereast. São marcas de fora. E já presenciei assim vários clientes pegando os dois kimonos na mão, o Dragão e o Mizzuno que são..., eram iguais e a pessoa fala: “Nossa, essa kimono da Mizzuno é o máximo”. E pagava mais caro porque acha que o kimono é melhor porque tem aquela marca. E, então, então eu sei que isso acontece. Então você pega a Adidas, que é uma marca mundial, que é uma marca hoje, não é, que a Adidas voltou com tudo aí, as vezes o pessoal pega o kimono da Adidas, que a gente sabe que é inferior, paga muito mais caro no nosso e acha uma maravilha. Quando a gente sabe que na

verdade o cara tá pagando ali a marca. Não que o kimono seja ruim. Não é isso, tá. É que o meu é melhor [risos]. E a diferença de preço é absurdo. O valor da partida hoje, eu vendo pros EUA, pra França, pro Japão, é, Costa Rica, Porto Rico, Peru, Israel, Polônia, Suécia, bom, enfim, eu vendo prum monte de lugar. Nenhum lugar desses o kimono custa o que custa aqui. No Japão, por exemplo, o kimono, eu sei que tem loja lá que vende o meu kimono a 190 dólares.

F.M. – Humrum.

F.S. – Poxa, é uma paulada. E ele vende, tem procura. Quer dizer, então o que acontece aqui também acontece lá fora, só que o pessoal de fora valoriza muito mais o nosso produto do que o pessoal daqui de dentro, então...

F.M. – É que também, é, o brasileiro se leva..., deixa muito levar pelas estratégias de marketing, né, das grandes empresas e tal. Assim de estar sempre na mídia, na grande mídia.

F.S. – Exato.

F.M. – Acaba sendo um...

F.S. – Então o maior problema é esse. Pra dizer a verdade o maior problema é esse.

F.M. – Não é questão de qualidade. Qualidade são iguais..., até superior aqui.

F.S. – Não, é..., a Adidas tem o kimono top de linha da Adidas, é ótimo também. É super bom. Do médio pro, pro inferior assim não, são kimonos mais fracos né.

{Corte na fita}

F.S. – Quem sabe. E, se você medir, se você pegar os kimonos equivalentes, por exemplo, o nosso médio e o médio da Adidas, o nosso realmente é melhor.

F.M. – Humrum.

F.S. – Agora, é difícil você brigar com uma marca que nem a Adidas, né? Eles têm uma verba ali pra divulgação..., pra fazer a imagem deles e, poxa, é maior que..., acho que o meu faturamento anual aqui. Então é complicado, mas o mercado num, num...

F.M. – Isso, quando começa a surgir essa, essa entrada dessas marcas aqui no Brasil já era, já é década de 1990 né?

F.S. – Já, final de 1990.

F.M. – Não tem muito tempo isso.

F.S. – Não. Isso é final de 1990.

F.M. – Mas, é, assim, bom, você está a 12 anos. À 12 anos, quando você entrou, já existia essa questão da importação de kimonos?

F.S. – Não.

F.M. – Da exportação de vocês?

F.S. – Não, não.

F.M. – Aí, viveu muito mais do mercado interno mesmo?

F.S. – Só no mercado interno. Era só mercado interno.

F.M. – E como é que..., como é que surgiu o interesse lá de fora pelos kimonos assim?

F.S. – Olha, o que, o que eu acredito primeiro, né, antes de ter essa, esse monte de facilidade de exportação, esse, essa globalização, né, porque hoje você...

F.M. – É.

F.S. – ... você assiste o cara lutando lá ou o cara lá de fora assiste brasileiro lutando aqui e consegue, o cara entra na internet e compra o kimono na hora. Antigamente, tempos atrás a gente..., como a gente tinha contato com esse pessoal de seleção brasileira e tal, sempre viajando, esses caras chegavam lá..., o Henrique Guimarães⁵ é um, sabe...

F.M. – Humrum.

F.S. – ...ele foi medalista e tudo. Ele é um que ele, ele viajava, ele fazia as viagens internacionais dele, ele vinha aqui enchia a mala dele de kimono e levava. Vendia tudo. Ele vendia até o do corpo dele. Da Dragão. Quer dizer então..., poxa o cara chegava num lugar, saber, as vezes até no próprio Japão, sabe, que o Japão é assim a Meca dos kimonos, né...

F.M. – Humrum.

F.S. – ...os melhores kimonos estão no Japão, tem essa, tem essa história, né. E vende. Sempre vendeu, então sempre teve

F.M. – O preço de vocês é competitivo lá fora?

F.S. – Muito. Não, hoje, hoje, nosso kimono vai..., um kimono aqui que custa 200 reais é esse que custa, sabe 190 dólares no Japão.

F.M. – Mas comparado com os kimonos que se fazem lá tá competitivo?

F.S. – Esse, esse preço de lá é o preço dos kimonos top de linha lá no Japão.

F.M. – Hum.

F.S. – Sabe, são vendidos..., e vende.

F.M. – Não, porque ..., uma quem você citou né que..., a Adidas faz o kimono no Paquistão e, e na China, é, a hora do trabalhador que está na China e no Paquistão de trabalho é mais barato do que o trabalhador aqui.

F.S. – Muito mais.

F.M. – Então nesse sentido que eu perguntei se o kimono daqui mesmo que é, que o Brasil tem algumas, alguns entraves alguma coisa aí que, que acabam..., que são, que são bons pro trabalhador, mas que de certa forma as vezes torna o produto não tão competitivo em termos de preço. Por isso que eu perguntei nesse sentido. Se mesmo assim o kimono do brasileiro chega...

F.S. – Chega.

F.M. – ...a igualdade pra competir.

F.S. – Chega porque..., chega lá pra brigar com os kimonos top de linha. Se você pegar meu kimono simples, né, vai..., que custa 40 reais, 50 reais, eu não tenho como brigar, por exemplo, na Europa com o kimono feito no Paquistão feito simples. Porque aí custa 5 dólares.

F.M. – Humrum.

F.S. – Aí é impossível. É impossível. Quando o dólar estava um pra um, foi a época que a gente importava. Hoje com o dólar assim num dá.

F.M. – Vocês importavam kimono?

F.S. – A gente chegou a importar já kimono.

F.M. – Mas com a marca deles ou vocês colocavam a marca de vocês aqui?

⁵ Henrique Carlos Serra Azul Guimarães.

F.S. – Não. Colocava a marca lá. No Paquistão, se você pegar tua camiseta agora e mandar, daqui uma semana o cara te manda uma igual. Até a etiqueta escrita em português. Lá é impressionante. Impressionante.

F.M. – Bom, vocês adotaram uma estratégia bacana de sobrevivência porque no que..., vocês conseguiram de uma hora pra outra muda..., produzia, mudava, importou, depois voltou a produzir de novo.

F.S. – A gente continuou produzindo aqui. A gente nunca parou de produzir aqui. A gente só importava os kimonos mais simples. Os nossos trançados que são os que tem a qualidade, o top que são os atletas que usam e tudo, só é feito aqui. Esse aí a gente não abre mão de fazer aqui de jeito nenhum. Os mais simples, que é pra mulecada, porque gente sabe que a criança, o kimono..., o tecido não rasga, porque a criança cresce. A criança não tem força também pra rasgar o tecido também, sabe, então..., e a gente tinha um problema de produção. Problema não, mas a gente vendia muito mais do que a gente produzia. Então essa foi uma saída pra gente começar a atender os clientes...

F.M. – Não foi uma questão assim “Ó, tô perdendo mercado, o meu kimono não é mais competitivo, eu tenho que importar por causa disso”?

F.S. – Não, não. Nada disso.

F.M. – Foi por conta de não dar conta da demanda?

F.S. – Exatamente. Nada disso, muito pelo contrário. A gente nunca perdeu o mercado. Sabe, mesmo, mesmo com a entrada de Adidas..., sabe, hoje tem outra fábrica que fabrica Mizzuno, nossa, graças a Deus, poxa, a gente só ta crescendo.

F.M. – Vocês faziam o Mizzuno e colocava a etiqueta Mizzuno e...

F.S. – Isso. Isso. Everlast a gente fez, Bad Boy a gente fez também, hoje ainda a gente faz..., agora eu estou fazendo pruma outra marca aí dos Estados Unidos. Pra duas marcas lá. A gente faz kimono personalizado pra alguns professores...

F.M. – Aquilo que o Paquistão fez pra vocês no kimono simples, vocês fazem pro trançado pra outras empresas, né?

F.S. – É.

F.M. – E..., bom, você estava falando do mercado interno, ele é estável, né, o mercado interno, pelo que eu tô entendendo...

F.S. – Ele cresce, ele cresce ainda, sabe. Ainda cresce. Da mesma forma que crescem as outras fábricas de kimono também, né.

F.M. – É isso que eu ia falar.

F.S. – Então, um monte, um monte. Da mesma forma que abre, fecha.

F.M. – Isso que eu ia perguntar. Vocês têm uma longevidade relativamente grande aí, né, nesse mercado...

F.S. – Tem.

F.M. – ...normalmente, é, essas fábricas são difíceis de se manterem abertas, né?

F.S. – São, são. Acontece principalmente no Rio. Eu te falo isso por, por experiência.

F.M. – Hum.

F.S. – É, alguns anos atrás, poucos anos, três, quatro anos atrás, pegava revista especializada de arte marcial, você ia ver 10, 12 fábricas de kimono. Você pegava 6 meses depois, você via a mesma quantidade, só que 6 ali já tinham fechado e aberto outras novas. O quê aconteceu? Acho..., pela facilidade do pessoal comprar tecido, que acabou ficando fácil, né? Falei, se você pegar a revista especializada...

F.M. – É, você não fala, mas o cara não tem dificuldade de achar onde vende?

F.S. – Não. Se você pegar a revista, tá lá, ó...

[troca da fita]

F.M. – então, você tava falando, viu, o cara acha tecido...

F.S. – Ah é. Então o que tava..., o que acontecia muito era o seguinte o cara olhava lá, pô o preço do kimono 120 reais. Aí o cara falava: “Pô, vou comprar o tecido e minha mãe costura, sabe, minha empregada costura, ela vai fazer”. Aí o cara chegava e fazia um kimono, e pô o cara falava: “Pô, fazer este kimono custa 60 reais, sabe, e o cara vende a 120, vamos fazer, vou fabricar”. Aí ele pegava, criava uma marca, né, que isso todo mundo acha lindo, né, o cara ser dono da marca, aí fazia meia dúzia de kimono, vendia pro cara..., pros amigos dele da academia... “Pô, o cara fala kimono a 60, 80 reais, eu vou comprar”. Aí ele fazia um anúncio na revista e o negócio dele começava a andar. Aí ele falava: “Ah, vou ficar rico, vou montar uma empresa”. Aí ele montava uma empresa. Aí três meses depois ele quebrava porque aí ele passava a ter compromisso com funcionário, o cara passava a ter que pagar imposto, aí o cara acha que, sabe, tem que alugar um lugar, aí vai. Então, da mesma forma que abriu um monte, fechou um monte, fechou mais um monte, um monte. Dá pra botar em duas mãos aí fácil, fácil. Mas lógico, hoje, hoje as fábricas de kimono que tão mais fortes são as mais antigas. Realmente são as mais antigas.

F.M. – Na realidade talvez o fato do seu pai já ser uma pessoa de comércio tenha ajudado a começar esse negócio, né? Porque pelo que você estava falando, ele trabalhava com carro?

F.S. – Não, com certeza. Meu pai tem um..., tem isso na veia. Meu pai hoje tá viajando, ele, ele já passou por dois infartes aí, um até esse ano, já tem três pontes aí, mas ele não consegue ficar longe daqui. E ele viaja muito, ele adora viajar. Agora ele ta em Mato Grosso.

F.M. – Humrum.

F.S. – Ele tem fazenda lá tudo. Mas assim, ele vai de carro pra lá, então o caminho dele de São Paulo a Mato Grosso, ele vai vendendo. Não consegue ficar parado.

F.M. – Ah, ele vai vendendo? [risos]

F.S. – Vai passando pelas cidades, ele vai vendendo. E volta do mesmo jeito. Chega lá em Mato Grosso vende, sabe, então ele tem essa, essa coisa comercial, vai...

F.M. – Aí ele chega na cidadezinha, vê uma portinha lá, ah, tem sinal de judô fala “Ó, tenho um produto assim, assim, assado, tal. Tá interessado, não sei o quê”?

F.S. – Meu pai viaja tanto, ele viaja tanto que teve uma época que ele tirou uns três meses só pra viajar. Ele chegou a ir em cidade que não ta no mapa de São Paulo, sabe. Cadastro de academias mais completo impossível, nem a Federação tem. Ele rodava de ponta..., tudo que você puder imaginar.

F.M. – É..., eu tenho que conhecer esse cadastro, assim não pra vender obviamente, mas, é, quando eu vou na Federação eu pergunto: “você sabe o número de academias que existe em São Paulo”? O cara não sabe me falar. Eu tenho como..., será que vocês poderiam me dar esse acesso pra mim?

F.S. – Eu num...

F.M. – Não precisa telefone, é só cidade e, e...

F.S. – Quantidade.

F.M. – E, e, é, cidade e lugar, entendeu?

F.S. – Tá.

F.M. – Ah, tal cidade tem, tal cidade não tem.

F.S. – Isso aí eu vou te pedir pra esperar ele chegar de viagem...

F.M. – Humrum.

F.S. – ...porque aí eu sento com ele e...

F.M. – E pergunta. Porque assim, eu não quero telefone nem nada porque eu não tenho interesse nenhum em entrar no seu negócio...

F.S. – Não, lógico.

F.M. – ...minha vida é outra. Mas eu entendo que isso é uma informação estratégica de fato [risos], por isso que..., só nesse sentido. Porque é, é, a grande dificuldade hoje pra quem estuda arte marcial, é, no Brasil, é saber qual é o número de academias. Que você não sabe. A Federação não tem controle.

F.S. – Não tem. E outra, se você pegar o karatê, por exemplo, tem 12 federações no estado de São Paulo.

F.M. – Exatamente.

F.S. – Fora as academias que não são credenciadas, sabe? Que acaba..., o jiu-jítsu andou passando um pouco por isso.

F.M. – Deu, deu uma penerada agora, né?

F.S. – Deu.

F.M. – Porque tinha muito cara que falava que fazia jiu-jítsu e era um brigador e pronto né?

F.S. – Não, como o jiu-jítsu...

F.M. – Isso acabou queimando um pouco né?

F.S. – Bastante, bastante. Tem os dois lados, tá. Queimou por um lado, por outro lado incendiou, vai assim, fez o negócio crescer...

F.M. – Humrum.

F.S. – ...absurdamente. Que a mulecada... se pega hoje, criança não faz jiu-jítsu. A Mãe não coloca o filho no jiu-jítsu. Salvo raras exceções...

F.M. – Agora 15 anos pra cima?

F.S. – ...é judô. Agora, 15 anos pra cima, o muleque já começou a ter um poder de decisão, ele vai fazer jiu-jítsu. Porque o judô é muito disciplinado.

F.M. – Humrum.

F.S. – Né, o judô é aquela coisa muito tradicional. O jiu-jítsu não, é uma coisa mais relaxada.

F.M. – Tem muito mais da coisa do brasileiro né?

F.S. – É. E o jiu-jítsu hoje tá na moda. Hoje o cara falar que não...

F.M. – Mesmo, mesmo com aquela época que teve é..., sabe, sempre fala, né, dos Pitt-boys, e tal, esse negócio. Não, não dá problema pra vocês? Pelo contrário?

F.S. – Muito pelo contrário, cresce. Sabe o Celso Cavalheiro, quem que é? Hoje ele é repórter aí na Record e tal. Ele é professor de jiu-jítsu nota mil, esse cara.

F.M. – Humrum.

F.S. – Nota mil. Eu lembro um tempo atrás que teve, teve uma história de um cara que bateu no outro na rua e o cara era professor de karatê. Enfiou a mão em um coitado aí na rua e a mídia falou que era um professor de jiu-jítsu. Aí eu brincando como Celso, “Celsinho, agora sabe o que você tem que fazer? Pega um cara na rua, bate no cara e fala que você é professor de karatê”. Brincando assim. Aí ele falou: “Eu? Fazer isso pra que, cara? Cada vez que sai isso na TV entra mais aluno na minha academia. Parece um monte”. Por um lado queima, por outro lado faz crescer cara.

F.M. – É ruim que daí depois, por exemplo, um cara bem intencionado numa academia, entra esse aluno o cara vai ter que pô falar assim ó: “Tudo bem, jiu-jítsu é bacana e tal, mas num é isso”.

F.S. – É, mas tem, tem os professores bons, tem os professores que são, sabe, dessa linha de, de porrada mesmo. Diminuiu muito, ta, isso foi mais uma febre quando começou. Tinha muita gente sabe que não era credenciada pra dar aula. Como cresceu muito rápido, tinha pouquíssimos faixa preta em São Paulo.

F.M. – É, eu vi muito faixa roxa em uma aula.

F.S. – Azul. Sabe, então, poxa, o cara tinha que crescer.

F.M. – Qual que era o requisito? O cara ter o sotaque carioca e, e [risos] ter a faixa.

F.S. – É.

F.M. – Porque no começo, quando explodiu, início da década de 1990, é isso. Vai 1994, é isso.

F.S. – É isso aí mesmo. É isso aí. Mas mudou muito.

F.M. – O cara metia um Grace atrás e vamo embora.

F.S. – Não só Grace, viu. Não só Grace. Todo mundo. Todo mundo aqui em São Paulo. Sabe, o pessoal viu que começou a crescer, pegava a faixa azul... que aí o que acontece? As academias começam a querer jiu-jítsu. Já não tem gente pra dar aula, aí você é um professor, você é um faixa preta. Eu tenho uma academia...

F.M. – Só, só se serve pra ser faixa preta do judô, mas é faixa azul de jiu-jítsu...

F.S. – Não, se é faixa azul de jiu-jítsu não tem..., né, vamos supor. Você lá é uma faixa preta de jiu-jítsu e eu tenho uma senhora academia. Eu falo Felipe eu quero aula de jiu-jítsu na minha academia. Eu te pago X. Você vai falar não? Não vou dar aula porque eu não tenho tempo? Você pega e fala “Não, lógico”. Aí você pega teu aluno, sabe, faixa azul, que já tá razoavelmente, sabe, aprendendo uma coisinha e outra, você põe o cara pra dar aula. Você põe o seu nome lá na frente e daí o cara é teu assessor lá. E aconteceu muito isso, muito, muito. Não tinha gente suficiente graduada pra dar aula.

F.M. – Hoje, hoje já tá todo mundo...

F.S. – Não, hoje..., não vou dizer que está saturado, mas se o cara ti..., não souber o que ele vai ensinar, ninguém é bobo. Não dá pra enganar todo mundo o tempo todo.

F.M. – É, hoje o cara já tem que mostrar alguma coisa?

F.S. – Tem, o cara tem que mostrar resultado, porque tem campeonato, o aluno quer competir. Meu, se você chegar no campeonato e não lutar diretinho, sabe, chega lá toma um coro, o cara fala: “Opa, per aí, eu não tô aprendendo direito, sabe, tem alguma coisa errada”. Então, hoje, hoje não é mais tão fácil assim sabe..., e outra, a própria Federação, sabe, apesar de ter 2 federações, mas eles estão tentando controlar isso pra não deixar qualquer um dar aula. Hoje não tem mais. Raramente você vai ver um faixa roxa dando aula. Muito difícil.

F.M. – Uma coisa que eu percebi também é que na época você teve muito judoca passando pro jiu-jítsu, né?

F.S. – Ainda tem.

F.M. – E, e, mas como é que é isso? O cara passou a ir, beleza. Vai começar desde o zero e tal? Como é que é?

F.S. – Depende. Depende. Eu quando comecei a fazer jiu-jítsu eu já era faixa preta de judô. Comecei do zero, sabe, eu fui treinar, pô, só tomei cacete, vou colocar faixa azul, roxa por quê? Num sei nada. Num sabia? Agora não, tem muita gente que, sabe, que tem capacidade mesmo pra já pegar uma faixa roxa no jiu-jítsu. Isso depende do professor, depende do professor. O professor que vai avaliar e dar a faixa ou não. Eu, eu comecei na branca mesmo porque não sabia nada, não sabia nada. não tinha aprendido chão nenhum.

F.M. – Então, assim, você está aqui a 12 anos e tal, esse *boom* mesmo da empresa é a partir da década de 1990 mesmo?

F.S. – Não, não. A empresa sempre teve uma crescente. Foi o que eu te falei...

F.M. – Humrum.

F.S. – Que no final da década de 1970 não sei exatamente, mas eu senti que teve um padrão, melhora grande na nossa vida. Quer dizer isso, poxa, claro devido a empresa. É que meu pai não ganhou na sena poxa [risos].

F.M. – Claro. E o..., mas assim, uma coisa que..., estudando outras artes marciais e especificamente o taekwondo, mas também conversando com alguns professores de karatê, a gente percebe o quê? Que tem muito japonês e coreano, no caso do taekwondo, que trabalha como o taekwondo, que trabalha com o karatê. E essas pessoas, o que acontece? Eles tem uma série de reservas de é, reticências na hora de você..., de, de passar o comando de determinada academia, ou dar um grau de faixa pra... pro brasileiro e, as vezes querendo segurar mercado, as vezes por questões culturais, por achar que o brasileiro num, num entende, num, num compreende o que é o taekwondo, num entende o que é o karate e por isso tem uma série de reservas na hora de passar. É..., no caso, vocês vendendo kimonos e

tal, vocês tratam mais com brasileiros do que com essas pessoas, esses imigrantes, esses japoneses, essas pessoas não..., são em menor número, não é? Como que é isso?

F.S. – Não, hoje sim, mas, mas..., meu pai, ele fez parte da Federação de Judô...

F.M. – Humrum.

F.S. – ...e da, da época dele, era praticamente tudo japonês. A gente ainda tem contato com muito japonês. Mas hoje não é mais a maioria, hoje não é mais.

F.M. – Então, mas chegou a perceber algum tipo de, de preconceito, alguma coisa assim: “Ó você é brasileiro, então certas coisas a gente num trata e tal”?

F.S. – Não, não.

F.M. – Porque, também passa por aí também o fato do judô já está aqui a muito tempo. Tanto o judô, como o jiu-jítsu também já vem a muito tempo, então é diferente. Você vê o, o..., no caso do karatê, talvez hoje já seja mais tranquilo, mas o taekwondo, principalmente, que chegou aí na década de 1970, você ainda tem um pouco disso. Tá, tá diminuindo, mas você tem esses mestres mais antigos tinha até a pouco tempo querendo controlar, né. Agora já não. Então assim, isso, isso anda junto com o crescimento da arte marcial e, e com a questão de você ter um mercado se expandido porque na medida que esses mestres seguram o mercado e não deixam, por exemplo, “ah, não muito brasileiro que é mestre, não pode”, entendeu? “Muito brasileiro que vai ter academia, então a gente vai perder o controle” e isso acaba freando o desenvolvimento de vocês também que estão em um outro extremo.

F.S. – Olha, eu, não sei. Do taekwondo eu não posso dizer porque não é meu forte...

F.M. – Hum.

F.S. – ...eu não tenho muito acesso a professores e atletas de taekwondo.

F.M. – Claro.

F.S. – De judô, de jiu-jítsu, mesmo karatê, eu nunca vi esse tipo de a pessoa querer segura, não. Muito pelo contrário.

F.M. – Um dos pontos chaves da minha tese, que eu tenho trabalhado, é a questão de você perceber principalmente quando começa vir os primeiros grupos de imigrantes pro Brasil, na década..., no final do século XIX, no início do século XX, é..., um certo preconceito por parte da sociedade com relação a essas pessoas. No sentido de que “a, são diferentes, tem costumes diferentes, então a gente não gosta muito”. No caso de vocês que tão trabalhando no esporte e pelo que eu percebo também já lidam muito mais com brasileiros do que com japoneses, vocês perceberam alguma coisa? Você percebeu alguma coisa nesse sentido, ou pelo contrário?

F.S. – Não, não. Eu acho, acho que fora, acho que fora do esporte se você for analisar a sociedade, existe. Pô, é um racismo isso.

F.M. – Humrum.

F.S. – E não sei se você viu o filme da história do Bruce Lee, quando ele chega na Universidade e os americanos vão zuar com o cara?

F.M. – Humrum.

F.S. – Mas isso é da sociedade. Agora, dentro do esporte, eu acho que é muito..., eu pelo menos..., se existe eu nunca senti. Nunca tive japonês assim que me excluiu ou vice-versa, sabe, eu nunca vi isso. Acho que isso é bem do esporte, é você unir...

F.M. – Independente do...

F.S. – É, independente de cor, de religião ou do eu seja. Isso só o esporte tem.

F.M. – Ta jóia. Era mais ou menos isso, são essas perguntas, aí eu não sei se você puder depois é..., vamos marcar aí de eu ligar de novo pra ver esta questão do cadastro. Não, não..., aí, é assim, bem claro, eu não quero telefone, eu não quero contato. É basicamente assim um mapa das cidades. Você entende?

F.S. – Não, tudo bem, eu te passo.

F.M. – Aí, quando que eu posso te ligar pro seu pai?

[Fúlvio pergunta sobre o pai para uma terceira pessoa]

F.S. – Ele falou comigo, mas acho que no final da semana que vem que ele volta.

F.M. – É, né.

F.S. – Que dia é hoje? Hoje é dia 27, liga lá pelo dia..., sexta feira que vem. Liga na sexta feira que vem porque se ele, chegar ele chega na sexta.

F.M. – Tá.

F.S. – Se ele volta, ele volta numa sexta.

F.M. – Tá certo. É, daí já é, já é novembro já, né?

F.S. – Já.

F.M. – Tá certo. Aí eu ligo, aí pra ver esse cadastro aí, sei lá, as vezes eu nem preciso vir aqui. Por e-mail mesmo.

F.S. – Tá.

F.M. – Aí você só passa a cidade. “Ó, tal cidade tem, tal cidade tem, cidade tem, cidade tem”. Não o telefone, nada disso.

F.S. – É, é mais fácil eu te passar assim: “tantas cidades tem”.

F.M. – É.

F.S. – Academia, você diz?

F.M. – É.

F.S. – Em todas. Em todas as cidades. Todas, todas. Só se você quiser conversar com meu pai também. Ele é um cara que vai lá e, ó... Todas, todas, todas.

F.M. – É, porque isso é uma luta que eu tenho porque eu não consigo. Você vai na Federação eles não tem o menor controle. Uma coisa absurda. Não sabem. O cara vai lá, o cara paga lá a carterinha e pronto. Aí você pega e fala assim: “tem um arquivo, um monte de coisa”? Nada.

F.S. – Toda cidadezinha tem pelo menos uma academia de karatê, de..., de karatê e judô. Todas, todas.

F.M. – Isso aqui no Estado de São Paulo?

F.S. – Estado de São Paulo, é, Estado de São Paulo.

[FINAL DA ENTREVISTA]