

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memórias do Comércio na Cidade do Rio de Janeiro (MCCRJ)

Mais de um século de fantasia

História de [Ronaldo de Almeida Servos](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 17/11/2003

Memória do Comércio da Cidade do Rio de Janeiro
Depoimento de Ronaldo de Almeida Servos
Entrevistado por Carlos Kessel e Louise Gabler
Rio de Janeiro, 09/07/2003
Realização: Museu da Pessoa
Entrevista número: MCRJ_HV035
Transcrito por Anabela Almeida Costa e Santos
Revisado por Luíza Gallo Favareto

P/1- Bom, para iniciar, eu queria perguntar ao senhor qual é o seu nome, o local e a data de nascimento.

R- Ronaldo de Almeida Servos, Rio de Janeiro, cinco do dez de 1937.

P/1- E o nome dos seus pais.

R- Osvaldo Gonçalves Servos e Hilda de Almeida Servos

P/1- Esse nome Servos é de que origem?

R- Há controvérsias. É, dizem, meu pai e os meus avós são todos portugueses, mas dizem que esse nome, Servos, é da Romênia. Eu não sei explicar. A história que eu sei é essa. É tudo português, mas que um... Lá atrás tem um romeno que veio, e deu esse nome Servos. Não sei explicar, não sei dizer.

P/1- O senhor conheceu os seus avós?

R- Conheci. Não, só por parte de pai.

P/1- Qual era o nome deles?

R- Joaquim Gonçalves Servos.

P/1- E o da esposa dele?

R- Deolinda de Carvalho Servos.

P/1- Eram os pais do seu pai.

R- Pais do meu pai.

P/1- Os pais, o pai e a mãe da sua mãe o senhor não conheceu?

R- Conhecia a avó, a mãe.

P/1- A mãe dela.

R- Palmira Loureiro de Almeida. O avô era Tito (Marques?) de Almeida. Esse eu não conheci, esse morreu antes de eu nascer, inclusive.

P/1- O senhor sabe mais ou menos quando é os seus pais nasceram? Eles nasceram já no Brasil?

R- Não, meus pais são brasileiros. Só meus avós são portugueses. Tudo do Rio de Janeiro, tudo carioca.

P/1- Tudo carioca. Em que ano nasceu o seu pai?

R- Meu pai nasceu em 1912.

P/1- E a sua mãe?

R- Minha mãe, 1916.

P/1- Quer dizer, o senhor tem os quatro avós, então, portugueses?

R- Portugueses.

P/1- Todos portugueses. E o senhor sabe em que época eles vieram pro Brasil, por quê eles vieram?

R- Pô, o meu avô veio pro Brasil, ele era de Chaves, Portugal. Ele veio, ele tinha, ele veio pra cá... Meu pai nasceu em dezesseis, ele veio acho que em 1900, por aí. Era imigrante, pra ganhar a vida, vender, aí... Quer que vá contando?

P/1- Não, não. Vai contando, é informal.

R- Aí começou a vender tecido, rendinha, vendedor de renda. E o mano Turuna, que era uma gíria portuguesa da época, que diziam que era o barulhento, gritando, meu avô quando chegava, "ah, chegou o Turuna". Ele chegava logo derrubando, fazendo barulho, brigando, era brigão pra caramba. Diz que era uma fera o homem. Aí começou a vender, aí juntou com o Tito, que era o outro avô e abriram uma lojinha na Rua Senador Eusébio, na Praça Onze.

P/1- Na Praça Onze.

R- Aí, 1915. Dezessete, mais ou menos, eles aí compraram a Avenida Passos, aí foi a Turuna _____ daí foi _____ até hoje no mesmo lugar. Mesmo no canal, porque Lacerda, a Pedro Lacerda _____ desapropriou aquela parte toda dali da alfândega, porque ia abrir uma avenida, a avenida ia seguir, pegar Botafogo, tal. Só que pegaram a Turuna, demoliram e não fizeram mais nada. Aí nós fomos obrigados a pegar o Mandarin. Se lembra do Mandarin, ouviu falar no Mandarin?

P/1- Ouvi falar. Era uma loja...

R- Era uma loja. Famosa. "Mandarin manda ou não manda", tinha até um negócio desse, saia na rádio, Chacrinha que fazia o anúncio do...

P/2- Era loja de que?

R- Do Mandarin, de tecidos, também

P/1- Tecidos também

R- É, aí nós compramos, tava meio devagar, foi lá e comprou o Mandarin.

P/1 - Uma dúvida, os seus dois avós, na verdade, se associaram. Eles já se conheciam em Portugal, ou vieram a se conhecer no Brasil?

R- Boa pergunta (risos). Não tenho nem idéia.

P/1- Mas são da mesma região mais ou menos...

R- Também acho que não. Acho que foram conhecimento mesmo aqui do Brasil, acho que foi no Brasil.

P/1- E eles já tinham essa atividade, já estavam ligados ao comércio lá em Portugal?

R- Não, não, não. Claro que não. Eles vieram pra ganhar a vida. Meu avô foi dono de botequim, pô.

P/1- Lá?

R- Aqui. Tinha um botequim na Praça Onze, também, eu sei da história, com sinuca. Quer dizer, não tinha nada a ver com isso. Depois que foi indo, foi mudando. Aí começou a vender, acho que era muita briga o botequim, tal. Ele saiu, abriu... Meu pai morava em cima, ele conta que morava em cima do boteco. Trabalhava em baixo, morava em cima. Aquelas brigas de noite, aquele pessoal que cheirava. Tinha: “deixa a arma na porta”. Tinha que deixar a arma pra jogar. Fulano não quer pagar. Diz que ele descia com um porrete, saía dando... Era desse tamanhinho, diz que era Turuna, era o verdadeiro Turuna. Aí saiu daquilo, quem me conta isso, inclusive, que apareceu é o (Beira?), o (Beira?) que estava tomando conta pra ele dessas coisas. Então se a polícia entrar aí. Começou a abrir, a procurar outras coisas, aí foi pra renda, bordado, essas coisas. Aí foi indo, foi indo, abriu uma loja de rendas e bordados, tecidos. Isso que você vê aí na fotografia.

P/1- Sei.

R- E mudou.

P/1- E Mudou. Na verdade, ele já estava naquela área da Praça Onze que era área do samba, era...

R- Praça Onze era, mais ou menos, o lugar mais famoso.

P/1- E, quer dizer, o seu pai nasceu lá. Eles moravam, seu pai nasceu em cima do botequim do seu avô, morava ali?

R- Não. Onde é que papai nasceu? (risos) Sabe que eu não sei?

P/1- Namorou lá?

R- Não, morou. Não ia. Conheceu o Agostinho morando em cima, aquele negócio. Isso era praxe. Foi criado em cima, trabalhava no negócio, mas não era lá, não. Depois eles mudaram, mas eu não sei. Essa história aí, eu... Isso que eu digo, o outro sabia.

P/1- Não imagina. Uma pergunta: como o seu pai conheceu a sua mãe?

R- Porque o meu avô era sócio no negócio. Aí aquele negócio, almoço na casa do sócio pra comer no domingo. Aí, meu pai ia, garoto, dezessete anos, quinze anos. E minha mãe lá. E ele já, né? Começaram a namorar, namorar e casaram.

P/1- Sei. E aí, quer dizer o pai...

R- Aí ficou as duas famílias juntas.

P/1- No negócio.

R- No negócio. Já era no negócio, mais aí juntou _____ filho e filha. Depois o meu avô por parte de mãe faleceu, esse eu nem conheci. Aí meu pai entrou de sócio do meu avô, porque antes a loja era Almeida e Servos.

P/1- Chamava Almeida e...

R- Almeida e Servos. Aí meu avô morreu, o Almeida, aí ficou Servos e companhia limitada. Aí ficou meu pai com o meu avô. Aí meu avô saiu, foi morar em Teresópolis. Tinha separado... Sem mulher, tinha separado da minha avó. Foi pra Teresópolis, ficou lá. Aí cismou de voltar a Portugal.

P/1- Voltou a Portugal...

R- “Vou voltar a Portugal”. Morreu no navio, quando viu Portugal, se emocionou. E ele tinha um problema de... Não sei bem a história como é, mas você já ouviu história de sangria que faz na pessoa, já ouviu falar nisso?

P/1 e P/2- Já, já...

P/1- Que se fazia pra baixar a pressão.

R- É, mete uma seringa, puxa veia, puxa sangue, um negócio desse, corta a veia, faz um negócio desse. E eles quando foram pra Portugal, foram no navio Alcântara, um navio inglês. E quando ele passou mal, a minha madrastra, a mulher do meu pai que já conhecia, “(Deixa acudir o português?),deixa que eu vou lá”. Era portuguesa. E quem diz que deixavam ela entrar? Não deixavam ela entrar. “Não, isso não existe, isso não existe, para, não existe, não existe.” “Tem que te cortar a veia, eu sei.” Porque ela fazia isso toda hora, mesmo, em Teresópolis. Tinha um problema, picava saía aquele sangue. Acho que era excesso de sangue que dá. Isso aí, acho que é excesso de sangue. Eu não sei bem a história. Aí cortava, aí baixa o sangue e a pessoa ficava legal. Aí não deixaram entrar, não deixaram entrar, ele morreu no navio.

P/1- No navio. E nessa época quem já estava à frente da empresa...

R- Era o meu pai, é, meu avô já nem ia mais lá. Ficava só em Teresópolis. Ele morreu [quando] eu tinha treze anos. Eu estava até em Teresópolis. Tinha feito uma casa lá. Nós estávamos lá na casa. Tinha inaugurado a casa, sei lá, um... Estavam lá os garotos. Aí receberam um telegrama, minha tia quase caiu da escada, aquela coisa. Aí já era Servos e Companhia, aí meu avô saiu, eu entrei como sócio.

P/1- Do seu pai?

R- Do meu pai. Na época eu tive que ser emancipado pra ser sócio. Porque eu tinha, era menos de idade, tinha dezessete anos, coisa assim. Não podia ser sócio, então me emancipou. Aí o Joel, "sou emancipado, posso entrar em qualquer lugar." (risos).

P/2 - Você tinha irmãos, tem irmãos?

R- Não tenho nenhum, só eu, graças a Deus (risos). Sabe por quê Graças a Deus? Porque foi uma coisa, lugar nenhum tem _____. Eu morava em Vila Isabel na época, e meu pai fez, na casa, fez um campo de futebol no fundo da casa. Sem exagero, tinha mais de quarenta pessoas todos os dias. Sem exagero, mais de quarenta. Então eu chegava do colégio, eu estudava de manhã, quando eu saltava do bonde que eu apontava na esquina, já tirava o sapato, já estava aquela... Parecia um clube de futebol na porta (risos). Aí eu entrava, quando eu abria a porta, vamos embora. Ninguém entrava se eu não estivesse, minha mãe não deixava. Eu abria a porta, ia todo mundo pro campo. Aí ficava jogando bola. De uma tacada, ganhava todo dia. Então eu tinha gente. E era festa junina lá em casa, minha mãe dava. Se era Natal, tinha festa de Natal. Porque era aquele negócio de casa de residência, então virou família. Você chega, todo mundo conhece todo mundo, porque ninguém tinha televisão em casa. Não existia. Chegava pra bater papo, ia pra esquina. "oh, como é que é". Pra conversar. Então, lá em casa de noite era jogo de canastra, pingue-pongue, e biriba, tudo que era coisa, e futebol, vôlei, as mulheres jogando vôlei. Aquelas coisas. E reuniãozinha, minha mãe ensinava todo mundo a dançar, ninguém sabia dançar. Então vamos aprender a dançar, ensinava todo mundo a dançar. _____ não sabe dançar. Meu tio também, meu irmão, então ensinava a dançar. Pegava as mulheres pra ensinar a dançar. Vamos dançar samba, agora não saía sem ensinar. Aí sábado tem baile. Aí ia todo mundo dançar no baile. Aí todo mundo ia dar de bailarino, mesmo. Aí minha mãe dava festa junina, aniversário, casamento, que também dava. Ia dando festa. Então...

P/1- Era festa o ano inteiro?

R- Era uma farra aquilo ali. Então não tinha problema de irmão, não. Meu negócio era muita gente. Ia pra _____, vamos pra Teresópolis. Lúcio vem você, (Zé Paulo?) vem você, Marçal vamos embora. Nós quatro, ia tudo Teresópolis. (Paulo Isidoro?) vem você e você. Ele estava sempre com aquela patota. Então uma maravilha.

P/1- Não fez falta?

R- Nossa, nenhuma.

P/1- (risos) Uma pergunta, sua mãe também ajudava seu pai na...

R- No Carnaval. No Carnaval, naquele tempo, ia pra caixa, trabalhava na caixa. Todo mundo ajudava. A garotada lá em casa, inclusive... Meu pai, naquela época era muito manual. Chegava assim: "quero miçanga, quero paetê, cem paetês" Aí você: "um, dois, três, quatro, cinco, seis, sete". "Agora cem vermelhos". Era uma mão de obra danada. Aí meu pai, falou: "vou fazer um negócio." Pegou aquela garotada, pagava, acho, um tostão por saco, não lembro mais o valor, acho que era um tostão, pra fazer saquinho de cinquenta, ou de trinta, ou de cinquenta, não lembro mais. Ele arranhou um saquinho de celofane. Aí o pessoal contava, ia fazendo aquele saquinho e guardava. Aí ele chegava de noite com aqueles milhões de saquinhos, levava pra loja. "Cinquenta de paetê", ele catava o saquinho próprio, entendeu como é que é?

P/1- Entendi.

R- Aí a garotada ficava lá em casa trabalhando e ganhando, porque ganhava por produção. Era mais de trinta fazendo aquele negócio. Aquelas mulheres chegavam _____, sabe aquele negócio. Por exemplo, fita. Compram muita fita de dez metros. Aí a garotada, dez metros, enrolava, amarrava com um barbante, (arranjava?) cada barbante, faz um amarradinho. Isso aí é uma novidade, todo mundo trabalhava, virou mania. Ia minha tia, também, meu tio pra ajudar naquela época. Eu ia, com treze anos ia pro balcão vender, meu primo, ganhar comissão. Era uma farra.

P/1- Nessa época eles saíram da Praça Onze, a loja ainda estava lá, mas logo foi pra Avenida Passos, né?

R- É, já pra Avenida Passos.

P/1- E aí, vocês moravam onde? Já em Vila Isabel?

R- Não. Já morava em Vila Isabel. Eu já nasci em Vila Isabel.

P/1- Em que rua?

R- Souza Franco.

P/1- E depois começou a estudar lá mesmo, quando criança?

R- É, eu estudei, eu me lembro (D. Didice?), me lembro disso, (D. Didice?) e D. Ida. Aquele colégio que você vai até o quarto ano, mas não tem valor nenhum. Aquele professora caseira, aquele coleguinha que não é registrado. Deve ser assim, porque você não tem diploma, não tem nada. Era uma avenida. Mas tinha aluno pra caramba, que eu me lembro. _____ a cantar o hino do Brasil, o hino, depois da bandeira, sabia todas aquelas coisas, fazia fila pra entrar, isso eu me lembro, ficava lá, aí subia a escadinha, coisa e tal. Como não tinha mais direito, eu fiz a admissão. Aí eu fiz pro João Lira. Aí fui pro João Lira fazer admissão pra poder entrar no primeiro ginásial. E fui dos primeiros lá. Todo mundo da (D. Didice?) era dos primeiros lá, todo mundo sabia tudo. Era aquela... Aí de lá fui pro João Lira e pra escola técnica Cândido Mendes na Praça XV. Agora não tem mais, acabou, demoliram a metade, agora é um edifício.

P/1- Era uma escola técnica de comércio?

R- É, aquele prédio todo era uma escola, o quarteirão inteiro. E até, engraçado...

P/2- Assembléia?

R- Assembléia, sete de setembro, até aquela rua de trás, como é? Miguel Couto?

P/2- A Miguel Couto é do outro lado.

R- É...

P/1- Rua do Carmo. Rua do Carmo.

R- Do Carmo? Então é isso.

P/1- Onde hoje é o Assembléia Dez. Aquele Centro Cândido Mendes.

R- Aquilo era o técnico. Não existia aquilo. O técnico era o quarteirão inteiro.

P/1- E isso mais ou menos com quatorze, quinze anos?

R- Eu fui pra lá com treze anos. Treze pra quatorze. Não. Espera aí... Eu fiz o João Lira. Eu fui com menos, eu fui... Eu fiz com dez anos o primeiro ano ginásial. Eu fui com onze anos pra lá, aí eu saí do João Lira, ele não tinha. Eu queria fazer coisa. Fui pra lá, fiz quatros anos de escola técnica, depois fiz mais três de contador. Eu fiz uns sete anos lá.

P/1- E como você ia de Vila Isabel pra lá? Pegava bonde, como é que você...

R- Bom, de tudo quanto é maneira. Eu ia pra Avenida Passos, eu ia de carro (risos).

P/1- Sei.

R- Ia de carro, ele me deixava lá. Às vezes eu saltava na loja ia a pé. E às vezes eu ia de bonde, mesmo. Pegava o bonde lá, Vila Isabel 75, Lins, Praça XV. Pegou? Não pegou, né? (risos) Pegava o 75 Lins Praça XV na porta do colégio.

P/1- Aí estudava só metade do dia e voltava pra casa.

R- Só de manhã. Das sete ao meio-dia.

P/1- Você tem alguma lembrança... Tinha esse tempo que você jogava futebol, então a sua casa era uma casa grande, muita gente, muitos amigos, mas você também tem alguma lembrança de soltar pião, pipa, essas coisas...

R- Tudo. Pião, pipa, diabolô, como é mesmo aquele negócio?

P/1- Diabolô, eu não...

R- Diabolô é aquele que roda aqui, joga pra cima, fica feito um carretel de linha que joga pro alto. Você lembra? (Um certo dia depois?) você vê as chinas faziam um negócio, isso vai virar um circo. Esse circo de Soleil? Aparecem umas chinas, cinco, seis com aquele negócio, e joga, pam, outra pé nas costas, um carretel grande, com dois pau assim com uma linha. Nunca viu isso? É o maior show disso aí.

P/1- Acho que eu já vi no circo.

P/2- É.

R- Elas fazem umas coisas que você não acredita que elas fazem com aquilo.

P/1- E era uma brincadeira, também, de...

R- Era na época de brincadeira, pião, diabolô, ioiô.

P/2- E o senhor se ligava na rua em Vila Isabel? Como era o bairro? Como era Vila Isabel?

R- Ah, Vila Isabel, passava bonde (risos) Aquelas ruazinhas só de casa. Era um prédio ali, outro do outro lado, não existia. Todo mundo se conhecendo. Ia pra barreira caçar camaleão.

P/1- Barreira era...

R- Barreira era onde tinha a pedreira, lá. Perto da (rede Perpétua?), onde faziam aquelas pedras _____.

P/2- Perto do campo do América?

R- Não, ao contrário, ponte (Cerréz?), onde Noel morou, ponte (Cerréz?). Fábrica Confiança, Souza Franco sobe. A pedreira é na outra ponta da fábrica Confiança, oposto.

P/1- Camaleão?

R- Camaleão. Já dava para pegar camaleão, você sabe camaleão, aquele lagartinho, a gente, pá, de pegar camaleão e matar passarinho, a gente matava camaleão.

P/1- Com estilingue ou espingarda?

R- Espingarda, estilingue, tubo de ar comprimido, tudo o que tinha direito, aquela era brincadeira da época. E jogar bola ali na rua mesmo, com bolinha de pano. Aí meu pai fez um campo em casa, porque atrás tinha mangueira, tinha manga espada, manga rosa, abacate, goiaba vermelha, goiaba branca, abiu, banana e figo. E galinheiro (risos).

P/1- Tudo isso no quintal..

R- Tudo lá no fundo. Aí meu pai disse assim: “vou fazer um campo de futebol aqui”. Aí ninguém acreditou. Aí um dia ele começou a fazer uma obrinha na casa. Fazer a frente, que também tinha uma porção de árvores, era gozado. Tinha tanta árvore, tiravam as árvores fora. Na frente da casa tinha jardim. Meu pai arrancou tudo, botou pedra, muro de pedra. Aí quando chegou no fundo disso tudo, ele chegou lá: “jum, arrancou tudo”. Aí fez um campo...

P/1- Gramado mesmo?

R- Não, tipo...

P/1- Campinho.

R- Campinho, cimentinho. Aí sopa no mel. Aí criançada toda ninguém mais ficava na rua. Ia pra lá jogar futebol. Tênis. Tinha negócio de tudo lá em casa, tênis, basquete, vôlei, futebol. Linha de passe, quando tinha... Tudo que você imagina, a gente jogou. Do lado de fora, mesa de pingue-pongue. Carteadado, a varanda fazia. Tinha uma mesa de carteadado, campeonato de jogo, de carteadado, vispora. Minha mãe inventava, era uma loucura aquilo (risos).

P/1- Sua casa ainda existe lá?

R- Foi demolida uns cinco anos atrás, eu vendi.

P/1- Ah é?

R- Fizeram um centro comercialzinho lá, com negócio de escritóriozinho. Era muito bom.

P/1- E você morou lá durante a adolescência?

R- Morei até, praticamente... Coisa gozada, esses negócios vão lembrando. Porque eu fui pra lá, eu não nasci lá. Eu nasci do lado. Nasci e fui pra lá. Me esqueci agora o nome da rua. Pô não me lembro, Nestor (Coxino?). Vou me lembrar já. Nasci e fui pra lá. O que eu ia falar? Ah, quando eu fiz quinze anos, foi em 54, aniversário de 1954, quatorze anos, o Seu Leite foi pra Portugal, conhecido nosso, aí chamou ele pra ir pra Portugal, meu ficou seis meses em Portugal. Aí fomos pra ver a Copa do Mundo de 54, aquela coisa. Voltei pra cá, eu fiquei animado, formado em outras coisas. Estavam me perguntando como que é, tal, é assim. Contador de histórias, mentindo à toa (risos). Aí contando as mentiras todas, falei: “maravilha”. Aí voltamos. Aí meu primo se formou na PUC e teve a faculdade, teve o baile e depois eles fizeram uma viagem de quarenta dias na Europa, indo num navio, no Júlio César e no Fonte Grande. Na verdade ele conseguiu me botar nessa viagem. Aí eu fui nessa viagem

Quando eu voltei já não estavam mais na casa, estavam morando no edifício (risos). Quando eu estava pra chegar, recebi uma carta dizendo da avó de Portugal, dizendo: “quando chegares, tal, tal, tal.” E eu tinha três cachorros que eu adorava, já não tinha nem mais cachorro, não tinha mais nada. Mas já estava com dezoito anos.

P/1- Aí seus pais decidiram se mudar por quê?

R- Minha mãe não podia mais subir escada. Ela estava querendo subir escada, não podia. Aí, vamos mudar. Aí mudou. Comprou um apartamento ali na Gonzaga Bastos, um andar de cima. Maravilhoso, inclusive.

P/1- Que bairro é?

P/2- Vila Isabel.

R- Gonzaga Bastos, Vila Isabel. Adorei. Achei aqui... Sabe quando você muda de uma coisa... Mas aí eu estava jogando bola no Vila Isabel, eu era jogador mesmo, joguei lá. Olha aqui, _____ olha aqui, ó menisco, menisco. Tudo futebol, joguei no Fluminense, joguei no Vila. Era futebol de salão o dia inteiro. Aí comecei a jogar no Vila, campeonato, aquelas coisas, campeonato brasileiro, carioca, aquelas coisas todas. Aí eu não sentia mais falta porque estava em outro andar. Negócio de jogar, eu ia treinar, jogar em São Paulo, ia pra São Paulo. Aí mudou o ambiente, aí o outro casou, o outro, aí a gente vai mudando, aí depois eu casei também, aí fui pro Leblon. Agora estou na Barra.

P/1- Também foi mudando. Deixa eu fazer uma pergunta, você já imaginava nessa época que você estava estudando numa escola especializada em comércio, tudo, você já estava... A tua perspectiva era continuar na Turuna?

R- Já, eu já, era.

P/1- Direto, né?

R- É.

P/1- E essa coisa do esporte, do futebol, você não chegou a pensar em...

R- Não, nunca, não, não. Eu era muito, eu sempre fui assim, cismava com uma coisa, se o negócio não der, eu não esquento. Vamos viajar amanhã, vamos pra Europa. Bom, ih não vamos mais. Não, então está bom. Não tem: “poxa, não vamos!”. Eu ia jogar no Fluminense, mas não chegou a hora. Jogava no Fluminense, já no futebol de salão. Aí _____ vamos treinar com a gente lá, naquele negócio de profissional, mas pra começar. Vai dar um treino lá, porque o técnico quer falar com você. Aí eu fui lá, aí entrei, quando eu entrei tinha uns trinta pra mudar de roupa. “ih, mas tem muita gente”, eu dali _____, voltei, nem entrei. Aí, pô, mas tem que ir lá, você vai treinar que já está bom. Aí chegava lá: “mas tem muita gente” (risos). Então o negócio ia dar muito trabalho, muito problema. Eu não sou muito desse negócio de problema, não. Nunca treinei. Podia ter jogado, não sei. Podia não dar certo também. Mas pra ser profissional naquela época não eram grandes coisas, também. Pra ser muito bom e ganhar. O pessoal, o que ganhava naquela época...

P/1- Jogava-se melhor, ganhava-se menos.

R- É. Ganhava nada. Pô, naquela época, o que ganhava naquela época. Mesmo o pessoal daquela época, o que ganhava? Você ganhava, por exemplo, duzentos reais de salário, o profissional do futebol ganhava quatro mil, três mil. Era isso. Aqueles contratos de dois anos, uma luvinha, tal. Era comércio, meu negócio era trabalhar.

P/1- Pra que time você torce?

R- Fluminense.

P/2- Você estava falando antes da entrevista dos bailes. Conta pra gente como eram os bailes...

R- Estou dizendo, aquela época, baile de formatura.

P/2- O senhor estava me contando antes de uns bailes, como funcionava as orquestras, conta pra gente agora?

R- Ah é, pois é, por que eu estou dizendo no meu tempo, inclusive eu falei, vale a pena, saiu esse DVD Anos Dourados, parece a vida toda daqueles anos. Aquarela do Brasil, os bailes, a demora toda pra falar com a garota, primeiro dia, olha, segundo dia, primeiro dia, pode segurar a mão mais ou menos, segundo dia, bota a mão no ombro, no terceiro pode _____ (risos). Então os bailes de formatura, se formava tinha que ter um baile, no baile as mulheres iam todas de vestido longo, redondo, tem até fotografia, aí naquele guarda-chuva branco, todo cheio de anágua. Os homens de rigor, se botasse um rigor diferente era barrado, não. Um dia um mandei fazer um vermelho, assim meio bordô, não podia entrar, não. Não era normal, tinha que ser preto, branco samba e o rigor preto. Então era baile no Ginástico, orquestra do Lincoln, Valdir Calmon, Orquestra do Spil, Spil, Spilman. Esse agora é médico plástico, o filho dele, e a filha dele canta pra caramba. E o pai tinha aquela orquestra de quarenta músicos, piston e sax, não sei o que. E tinha baile de formatura, terça, quarta, quinta e sexta, sábado. Todo dia tinha baile, porque todos os colégios davam baile. Hoje não tem mais isso. Era interessante na época isso.

P/1- E essa vida, você namorou muito? Quando você se casou?

R- Não. Casei cedo, casei cedo, casei com 25 anos. Estou casada há, pôxa vida, 41 anos casado.

P/1- Quarenta e um anos casado.

R- Já tenho neto de dez.

P/1- E como você conheceu a sua esposa?

R- Mesma coisa. Vila Isabel, lá em casa. Minha prima ia lá em casa, levava ela, me apresentava, aí eu: "prazer". Aí passava uma semana, entrava, eu: "prazer. Prazer? Eu já fui apresentado". Porque era tanta coisa, a gente que faz negócio, aí na casa dela, ia pra lá, eu estava lá. Aí a gente papo daqui, papo de lá. Aí encontra daqui, aí um dia a gente dia: "não tem nada pra fazer, vamos ao cinema." Aí, pá, indo, foi. Fomos embora, foi, foi, foi, casamos.

P/1- E a família dela tinha alguma coisa a ver com o comércio também?

R- O pai dela era costureiro.

P/1- Costureiro?

R- Machão.

P/1- Sei.

R- Era aquele costureiro que fazia roupa de mulher, mas fazia chemise, chemise que chama? É feito como se fosse uma blusa, mas vem até aqui embaixo, feito um guarda pó, mas todo cortado, cinturado, fazia camisa de homem, costurava pra caramba, camisa de homem maravilhosa. Tinha aquela fila de gente, Banco do Brasil, Banco não sei o quê. Camisa social, punho não sei o quê, gola especial, era bom à beça ele. Seu Madeira, grande homem, muito boa gente.

P/1- Família também de origem portuguesa?

R- Não, ele é, sabe que eu não sei. Ele é do Espírito Santo, ele é Cachoeira de Macacu, terra do Roberto Carlos.

P/1- Acho que é Itapemirim.

R- Itapemirim, sei lá. Cachoeira de Macacu. Cachoeira de Macacu?

P/1- Macacu eu sei que é no estado do Rio, Itapemirim..

R- Então não é Cachoeira de Macacu, não. De onde o Roberto Carlos é?

P/1 - Cachoeira de Itapemirim, no Espírito Santo.

R- Espírito Santo, é santista ele. Aí parece que o sócio deu uma rapada nele, aí se desiluiu. Como a mãe dele parece que costurava, aí, pá, pá. Sabia fazer muita coisa. Cismou um dia de começar a fazer camisa de homem, roupa de mulher. Não vestido, que eu falei, era feito uma camisa, usava muito antigamente, a mulher usava uma camisa que era feito um vestido...

P/2- Tipo um sobretudo assim?

R- Era um vestido. Chamava chemisier, não sei. Era uma blusa, só que tem, se fosse essa minha blusa, ela vinha até aqui, com cinto amarrado na cintura, era bonito.

P/1- O senhor se lembra do carnaval lá em Vila Isabel?

R- Lembro, lembro.

P/1- Já era uma coisa que era forte, tudo...

R- Forte. Naquela época era fortíssimo, naquela época que eu falei. Era baile, antes do Carnaval. Um mês antes começava o grito de carnaval, todo clube dava o baile sábado de carnaval. Isso um mês antes. Se o carnaval era em março, fevereiro começava. Primeiro sábado de fevereiro, segundo, baile de carnaval, era o grito de carnaval que chamava. E todo domingo era o baile infantil, grito de carnaval. Isso tinha. Então, Vila Isabel, Tijuca, todos os clubes, onde você entrasse tinha, né. Fluminense, Flamengo. Baile, mas baile legal, baile família inteira. Então aquilo ia dando uma, ia aquecendo. Pessoal naquela animação, começava vamos fazer fantasia, fazer isso, fazia aqueles grupos. Porque criava aquele

clima. Hoje não tem mais isso. Você aqui não tem. Vai ter carnaval, você nem sabe que vai ter carnaval, não tem nada enfeitado, não tem baile no clube. Não tem nada. Agora começaram a botar esse trio elétrico, aí outro dia botaram. Isso tinha que ser igual a Bahia, bota o trio elétrico uma semana antes, um mês, porque o negócio começa a crescer. Então tinha, sábado saía de manhã o bloco. No meio da rua todo mundo fazendo festa, fechava a rua, mas tudo sadio. Era diferente, era um negócio que você podia sair pra brincar, saía de um baile às quatro da manhã, ia andando pela rua. Tranquilo, todo mundo. Aí tinha um lá: “que que você está sentado aí, careca?”, “Pô, bebi à beça, estou descansando aqui, eu vou pra casa”. Ficava sozinho ali sentado pra ir pra casa depois. Não tinha o negócio, ih, vai ser assaltado. Não tinha nada disso. Era uma maravilha. É por que eu vivi lá. Eu vivi lá e vivi aqui. Eu sei hoje como é e como que era. Hoje você sai e fica assim. Eu fui outro dia a Teresópolis, falei: “puxa vida, que coisa maravilhosa.” Eu tenho uma casa em Teresópolis, quando você chega com o carro e paga, é uma rampa monstruosa pra você subir, pra parar o carro. Abri a porta, você tem que entrar com o carro. Antigamente com os carros antigos, você tinha que ir lá em cima, descer a ladeira, porque os carros não podia parar não. Parava e não subia mais. Porque é uma ladeira, não tinha força. Hoje não, você paga. Parei o carro, vinham duas criancinhas andando, duas da manhã. Mas gozado, lá você não se liga no assalto. Os relógios de ouro. Eu estava com o carro, eu aqui, minha mulher aqui, saltei do carro, comecei a abrir a porta. Quando abri a porta, eles vieram andando. Aí eu olhei, falei: “boa noite.” Eles: “Boa noite. O senhor vai subir?”. Eu digo: “vou”. “Pode deixar que a gente fecha o portão pro senhor” (risos). Eu digo, meu Deus do céu, não acredito. Eu subi, eles fecharam o portão pra mim. Quer dizer, é diferente. Isso aqui é coisa de dois anos, Teresópolis, que é aqui do lado. Teve outro lance gozadíssimo, rapaz, ali no Forno e Lenha. Eu vinha, parei ali, tinha casinha em frente, umas coisas de crianças, minha mulher queria ver, aí fiquei olhando aquelas coisas. E tinha um senhor cheio de bagulho de lenha, botando no carro dele. Aí veio um escuro, a bicicleta parou, meteu a mão, fez assim, ele pá, botou no carro: “bom fim de semana, hein.” Pegou a bicicleta e foi embora.

P/1- Ajudou.

R- Ajudou. Quer dizer, falei. Mas era antigamente aqui. No meu tempo era assim, no meu tempo era assim, pô. Quando eu era garoto, você ajudava um ao outro, parava: “Chegou não sei que, vamos ajudar.” Não tinha esse negócio de parar à noite, ficar com medo. Você parava no Alto da Boa Vista, pô, meia noite.

P/1- Pra namorar.

R- Pra namorar. Não tinha problema. Você parava na Vista Chinesa (risos). Vista Chinesa, ficava lá duas horas, lá em cima. Tinha nada. É, como é, é Zé das Canoas, aquela ponte, não tem um _____ ali? Não tem ali. Parava o carro ali, ia pra ponte. Vamos ver a vista. Quer dizer, hoje Teresópolis faz essas coisas. Ainda faz. Outra vida.

P/1- E, também, o carnaval era a época que a família do senhor mais trabalhava...

R- Carnaval. Meu Deus do Céu. Carnaval, a loja abria às sete da manhã. Almoço era assim, entrou, comeu, voltou. Fechava dez da noite. Fechava, íamos arrumar a loja, porque senão não dava pra abrir no dia seguinte. Fazia varejo, arrumar tudo, ajeitar, pá, pá, pá. Chegando em casa meia noite, meia noite e meia, uma hora, seis horas da manhã estava lá. O mês inteiro. Quando chegava na quarta-feira de cinzas, _____ um perdeu quatro quilos, perdeu três, perdeu não sei quanto. Ainda ia pros bailes, aos sábados.

P/1- Ainda ia ao baile?

R- Ia em baile. O preparo físico era violento.

P/1- Isso desde o início da Turuna, o carnaval sempre foi o forte?

R- Sempre foi assim, sempre foi assim. Eu tenho até um negócio lá que eu não trouxe, mas podia ter trazido, uma propaganda da época do meu... “Meu patrão é um burro, está liquidando tudo.” Tem uma propaganda que saiu, há muito tempo atrás, 1950, sei lá, saiu no jornal. Negócio de carnaval. Era violento o carnaval, Natal.

P/1- Além do carnaval, qual eram as outras épocas em que a loja enchia, tinha...

R- Não, acho que não tinha, naquela época não tinha. Porque era Natal e Carnaval. O resto era mês normal. Agora não, agora mudou muito. Embora, agora tem festa junina cresceu pra caramba.

P/1- Cresceu muito a festa junina?

R- Festa Junina cresceu muito, Halloween entrou que... Entrou que entrou mesmo. E aí hoje inventaram essas festas malucas, quarta-feira de não sei o quê, festa do... Friburgo.

P/2- Itaipava.

R- Itaipava.

P/1- Fantasia, né?

R- Meu Deus do céu, eles dão ônibus. Eu vendo, às vezes, ele dão _____.

P/2- _____ (Festa à fantasia que tem ali?)

R- Dez mil pessoas. É fantasia pra caramba, então tem fantasia. Eu vendo uma base de trinta, quarenta fantasias por dia, todo dia. Todo dia eu vendo trinta fantasias, quarenta. Todo dia.

P/2- Quais são as mais vendidas? As fantasias mais vendidas, de quê... Tem alguma preferência, alguma coisa?

R- Não, não tem. Atualmente, a moda que está entrando. Agora é a tal da dança do ventre, agora vende uma loucura dança do ventre. E as fantasias que eles compram muito, Minnie, que vai de mulher, princesinha, baiana, enfermeira, e mais aquelas também, vampira, draculasas e aquelas coisas que eles vão inventando, que eles usam nessas festas. E vamp, não sei o que. Vende de tudo um pouco. Índio vende muito. A gente faz uns negócios meio diferente, umas baianinhas meio eróticas, meio abertinha, elas compram muito, também. Vende muito. Tem tudo. Vão pedindo a gente vai fazendo. Eu fabrico muito. Agora sabe, começou a pedir _____. Agora começamos a fazer uma espanhola lá. Uma experiência, espanhola foi uma fantasia, já foi época. Então fizemos, fizemos umas duas, já vendeu tudo. Duas. Aprovou, abertinha, tal. Ih, essa está bonita à beça. Já vendeu.

P/1- A Turuna sempre fabricou, além de revender?

R- É, a gente não tem fábrica. A gente fábrica, o pessoal tem a loja, a gente é o tempo inteiro, o ano inteiro fabricando. Chapéu também.

P/1- Vocês encomendam direto do fabricante? Orientam..

R- É, o que a gente quer. Fala: "eu quero isso, assim, assim, assim" Ele faz um monte. É isso mesmo, manda fazer. E eles não param e o dia inteiro na loja, vendendo. Chapéu, fabricante de chapéu de cetim, a gente inventa. Por exemplo, agora está esse tipo cocozinho, tipo vende pra caramba. A gente mandou fazer de lamê azul, vermelho. Vende à beça. Então é mesmo uma loucura. Tem, também, uns grandões agora, virou moda também. Está sempre lá nos negócios, tem que inventar.

P/2- E pra shows e escola de samba, essas coisas assim, o senhor...

R- Mudou muito, sabe por quê? Porque escola de samba, agora, eles viraram uma indústria, então eles vão direto na fonte. Eles vão, por exemplo, fábrica X de cetim. Eles vão lá e dizem: "quero dez mil metros." Eles vão dizer, não vão vender. C.G.C., tudo bonitinho, inscrição. Tem que vender, antigamente não. Eles iam lá. Esse grupo ia fazer a fantasia X, aí eles iam lá na loja, sai muito mais barato se foram lá na loja fazer, se você fazer. Escola de Samba cobra muito caro.

P/1- Porque os diretores de ala...

R- É, eles cobram muito caro, mas como eles têm aquela quantidade de coisas, eles vão direto na fonte. Eles, bom, vamos precisar de cinquenta metros de cetim, precisar _____, pluma. Eles vão direto. Então eles vão na loja pra coisas pequenas, mas vão. Uma ala tal. Precisava de cetim vermelho que esgotou, quero dez mil metros. Então vão lá direto porque a gente tem pra atender. Mas a pancada violenta.

P/1- Já não é mais?

R- Já não é mais. Agora vai uma ala pequena, uma (flauta?). Mas é muita coisa, mesmo assim não é pouca coisa, não. Às vezes um grupo, porque mudou muito. Enriqueceu muito. Antigamente cada um se virava, as fantasias eram meio diferentes, cada um fazia no seu lugar. Agora não, tem que ser igualzinho. Então ele contrata você pra usar uma fantasia e você tem que fazer todas as fantasias. Aí eles vão na fonte. Quanto custa aí? Vai lá. Vende cetim. Duzentos metros ou mil metros. "Quero mil metros", "Perfeitamente".

P/1- Como é que era esse comércio da Saara, quer dizer, no início da época em que a Turuna estava lá, do seu pai. Era um comércio muito diferente de hoje em dia? Existiam muitas outras casas que concorriam com a Turuna, ou não?

R- Naquela época, é o seguinte, a Rua Senhor dos Passos, Buenos Aires, e acho, talvez, a Alfândega, era quase tudo atacadista.

P/1- Atacadista.

R- Não vendia a varejo. Nós comprávamos na Rua da Alfândega, não se comprava da fábrica. A gente comprava do atacadista, ali do (Shamer?), _____ então você ia neles, e dizia. Os vendedores lá e tu comprava, eles compravam da fábrica. Aquilo ali era tudo loja de atacado. Aí com o passar do tempo, talvez. Eu já estava lá, ainda era atacado, mas, será que era anos sessenta? Por aí, umas e outras começaram a botar varejo no atacado, começaram a vender pro público, ali os atacadistas, tal. E nós começamos a comprar nas fábricas. Então começou a acabar o atacado e você passava a fazer. "pô, como é que eu vou vender, ele compra na fábrica, vende direto pro varejista." Então as fábricas começaram a vender direto pra gente, também. Começaram, porque tinha que ser uma quantidade, mas começaram a vender: "eu quero quinhentos metros", a fábrica entregava. E os atacadistas começaram a virar varejistas. Então não tem mais atacado na Rua da Alfândega. Na Senhor dos Passos é tudo varejo também. Porque foi uma mudança de sistema. Hoje a freguesia... A população naquele tempo, sabe o que era, a freguesia chegava pra comprar, uma cadeira, o cara vinha com uma bandeja: "quer um copinho d'água, tal, pois não, minha senhora." O cara todo delicado. Hoje não, hoje é diferente. É muita gente, é outro sistema de venda.

P/1- E essa região, a Saara como tinha mais atacadista, tinha menos gente frequentando, pra comprar a varejo, era menos cheio?

R- Não, não, não era, não. Porque o pessoal menos que tinha, era pra menos loja. Aquele pessoal caía o que? Na Avenida Passos. Quer dizer, você hoje, por exemplo, a população do Brasil naquela época era o que? Trezentos mil habitantes. Hoje tem sei lá, quantos milhões? Mas você não tem um shopping, não sei aonde, não sei aonde, não sei aonde. Já imaginou ficar só naquele meio ali. Ia ter fila até o _____, (risos). Então cresce, também, mas cresce o público, também. E diversifica. É diferente.

P/1- Você se lembra de alguma loja importante, da Saara nessa época, além da Turuna, algum..

R- Não naquela época...

P/1- Como é que eram as lojas?

R- Ali antigamente tinha Pernambucanas, Casa Cotia, naquele tempo, essa era boa, Cotia, Mandarim, Casa Vermelha, aí tinha o Camiseiro, Notre Dame, eram lojas... Insinuante. Eram lojas famosas. Camiseiro. Qual era outra que também era grande assim? Uma série dessas. Uma que pegou fogo, também era famosa. (Seda ou feita?). Eram lojas da época. Fazer exposição, uma exposição. E aquela parte e eram lojas grandes, na época. Mas isso foi acabando todas.

P/1- Acabando.

R- Acabando todas. Você pode ver não tem quase nenhuma dessas lojas antigas.

P/1- E as pessoas que iam comprar, também era um público diferente do de hoje em dia, as pessoas que entravam na loja, que circulavam..

R- No carnaval era um tipo, e o diário era outro. Aquelas senhora que chegavam, toda legal, todas bem vestidas, pra fazer aquelas compras, comprar tecido, comprar camisa pro marido. Porque vendia camisa, rendas, aquelas rendas importadas, que não tinha renda... Tudo era importado naquela época. Agora com carnaval, meu amigo (risos). Porque o público do carnavalesco era outro grupo, outro tipo de gente, e o poder do povo era muito maior. Muito maior. Eu me lembro que chegava aquele pessoal, que vinha... Ruim, todo ruim, com três, quatro filhos. E dizia: "uma fantasia pra cada um, não, vê duas." (riso) E metia a mão no bolso, porque não tinha outro jeito, antes era dinheiro mesmo, pagava e saía com aquele bolão. Era assim a venda, venda muito grande desse tipo. Era muito dinheiro que eles tinham. Hoje não. Hoje o pessoal chega pra comprar uma fantasia é mais difícil. Esse pessoal vai no Halloween. Vão dez mulheres, uma compra, outra reclama, a outra diz que vai fazer não sei o que, outra diz que é um absurdo pagar setecentos mil réis pra brincar um dia só. No fim uma pega o dinheiro da outra, junta. No fim paga em cartão três vezes sem juros. É diferente, está difícil pra vender hoje, o pessoal não tem dinheiro. O pessoal está meio... É diferente, mas está bom, é divertido.

P/2- Em relação a tecidos, essa mudança em venda de tecidos, você observou alguma mudança, o tipo de perfil de quem compra...

R- Tecido eu não sei, pelo seguinte. O tecido lá na minha loja... Era muito tecido, tipo cetim, organza, muito limitado. Quando eu peguei essa loja do lado. Inclusive, meu filho é que me encheu muito pra comprar essa loja... Ele é o rei do tecido, ele adora tecido. Então ele botou tecido de tudo quanto era tipo lá. Tem musseline, não sei o que lá. Vende tudo. Pra mim é uma novidade, porque nunca trabalhei com esse tipo de tecido e de uns quatro anos pra cá, que passamos a trabalhar com... Nem sei os nomes direito.

P/2- Então era tecido mais voltado pra fantasia, mesmo?

R- É, era mais aquele tipo que vende sempre. Cetim, organza, morim, lamê, aquela coisa, algodãozinho, aquele mais padrão. Agora não. Tecido pra roupa mesmo, poliéster pra fazer blusa, camisa, vestido, isso nós não trabalhávamos, era muito difícil. Agora tem estampado, agora tem tudo, porque é uma loja inteira de tecido. Bodanges, não sei o que, tecido importado, quer dizer, eu não sei a diferença, pra mim é tudo novidade, também. Por que a loja de tecido é nova, pelo tipo de tecido.

P/1- Falando um pouquinho do comércio, no início como era isso, a pessoa chegava lá, escolhia, pagava em dinheiro, se aceitavam outros tipos de pagamento também, já se aceitava cheque, ou dividia em várias vezes, ou isso começou...

R- Mas quando isso?

P/1- Assim, quando o senhor começou a trabalhar?

R- Não tinha nem cheque, nessa época. Só dinheiro.

P/1- Só dinheiro.

R- É. Inclusive era diferente, viu. Era uma coisa gozada, que o cliente comprava na loja, comprava, o empregado vendia, o empregado embrulhava, o empregado recebia. Quer dizer, ele pegava o dinheiro, ia no caixa, pagava, ele pagava lá na loja. Não tinha o caixa. Ele abria a caixa. A caixa ficava fechada, ele chegava lá, cada um tinha uma letra, um número, ele chegava lá, tá, tá, tá, registrava, abria, botava o dinheiro, apanhava o troco, dava na mão do freguês. Hoje acabava o dinheiro da caixa (risos). _____ dar certo isso, não. Mas hoje não pode fazer um negócio desses, pra ficar trinta, quarenta empregados mexendo numa caixa.

P/1- E era assim?

R- Era assim. Cada sessão tinha, sei lá, cinco, dez empregados, não sei. O empregado pagava, recebia, ia no caixa, botava _____ pro freguês, voltava no caixa, apanhava o dinheiro, pagava.

P/2- Quando isso começou a mudar?

R- Quando começou a desaparecer dinheiro do caixa (risos). Começou probleminha com não sei quê, o outro não sei o que lá, o outro pegou o talão dele, por exemplo, quarenta mil réis, ele botava um talão maior, botava menor, pegava o dinheiro. Sabe o que é? Aí começou a mudar. Aí começou a ter três caixas, só. Era três caixas. Aí começou a ter um caixa pra tomar conta. No fim eu eliminei uma caixa, passei a ter uma caixa e outra caixa. Depois eliminei todos, ficou só um. Quem paga é o cliente, agora. O cliente vai, recebe a nota, não é assim, recebe a nota, o empregado vem, recebe a nota, ele manda pra sessão de embrulho, o cliente vai no caixa, paga, carimba a nota, vai lá, pega...

P/1- E a contabilidade e organização. O senhor estudou nessa escola especializada em comércio, o que senhor levou de volta pra Turuna foi alguma modificação de organização, de contabilidade, ou continuou tudo...

R- Não, sempre como foi. Aquilo era o que era, meu tio era super técnico nesse ponto. (Trabalhava com meus pais?). Ele foi diretor da Casa de Amortização do Brasil. Conhecia tudo de contabilidade, então ele era o contador da loja. Quer dizer, eu não sabia nada. O homem sabia tudo. E era feito tudo à mão.

P/1- A escrituração.

R- Aquela letra, com pena ruim, que leva lá, faz assim (risos). Era um negócio. Já viu livro antigo?

P/1- Já.

R- O cara bota letra, traz aqui, roda ali, tudo especial. Entrada de mercadoria, mas não dá mais. Aquele tempo, dizia, era o limite. O que nós conseguimos fazer. Hoje é muito mais negócio, é muito mais gente. Então é tudo automatizado, tá, tá, tá. Computador na loja, quando faz a venda, já dá baixa na mercadoria e dá baixa na venda, vai tudo. Você sabe que tinha trinta, virou 29. Antigamente tinha que contar. Hoje, não. Você, brum, pum. Quanto tem lá em cima? Brum. Tem cinco. Já sabe. A não ser que haja alguma distração ali, alguém faça alguma besteira, faça alguma coisa errada. Porque faz (risos), faz e muito. É porque são muitos itens, são 35 mil itens, mais ou menos.

P/1- Trinta e cinco mil itens diferentes?

R- Pra tu ver. É difícil, não dá pra controlar. Nem que tu queira, a não ser que tu bota dez computadores pra ficar o dia inteiro pra controlar. Daí a despesa vai monstruosa. Então, por exemplo, vamos botar um cetim, branco, código 28, preto, código 29, código trinta, mas tem que olhar o código. Então tem aqueles mais velhos, tinha um tal de Seu Augusto, que trabalhava lá...

P/1- Funcionário lá?

R- Tudo pra ele era branco. Ninguém nem sabia. Comprava três de cetim azul, três metros vermelho, três metros, dez metros era branca. Branco sabia de cabeça o código. Então já mandava no branco. Quando chegava lá, "mas eu não comprei vermelho", "mas está branco aqui". "Seu Augusto! O branco é mais fácil". Quer dizer, um trabalhador com cinquenta e poucos anos. "Ah, tá bom". "Depois a gente vê é isso". Essas coisas dão errado, quando você vai puxar um estoque, não tem branco em casa e as outras cores tem, quando ele está invertido. Mas 90% dá certo.

P/1- Noventa por cento? Agora, a loja sempre teve um porte grande, ou seja, dezenas de empregados...

R- Sim

P/1- Sempre foi um negócio grande, praticamente, desde a época do seu avô?

R- É.

P/1- E ela cresceu muito mais?

R- Cresceu.

P/1- Foi crescendo, foi crescendo, foi crescendo?

R- Foi. Naquele tempo a gente podia ter vinte e pouco empregados, trinta, 25. Uma sessão tinha cinco, seis, onze, vinte e poucos empregados. Hoje está com 75, oitenta.

P/1- Quando foi feita essa expansão pra ocupar a Mandarin que o senhor falou?

R- Não, não foi. A Mandarin nós compramos porque o Lacerda desocupou, acabou com a Turuna. Aí tivemos que comprar outra que era o

mesmo tamanho da Turuna. Não mudou nada. Mas aí começou a crescer com o tempo. Mais um artigo aqui. Por exemplo, do lado era o Novo Mundo, vendia roupa profissional, nós não trabalhávamos com roupa profissional. Aquilo que eu digo do negócio. Aí entrou uma senhora lá: “o senhor tem jaleco?” “não, não tenho, não” “mas tem na vitrine.” “não, minha senhora, a vitrine é colada na vitrine do Novo Mundo, é essa do lado” “ah, tá, obrigado.” Daí a pouco: “o senhor me dá jaleco” “nós não temos jaleco, não senhora.” Daí a pouco, mas tanto pedem jaleco aqui. Aí fomos ver lá, tinha uma exposição de jaleco colada à Turuna que era assim, eles fizeram exposição de jaleco aqui assim. Então o freguês vinha andando pela vitrine, via jaleco e entrava na porta seguinte. Aí, esse que estava aqui, o Gustavo falou assim: “Essa é uma boa ideia de vender, eu vou comprar um jaleco aqui pra loja.” Aí comprou dois jalecos de cada, dois jalecos brancos, dois 44, dois... “O senhor tem jaleco?” “Tem sim senhora”. E acabou o jaleco. Manda vir cinco jalecos de cada, manda vir dez, manda vir azul, manda vir vermelho. “O senhor tem calça?” Hoje nós temos roupa profissional, temos tudo. Calça, jaleco, guarda pó, enfermeira, médico... Tem tudo. Quer dizer, cresceu pra caramba, entendeu como que é? E como ali tinha o armário junto, no mesmo setor, não dava mais pro armário. Aí o que que eu fiz? Eu comprei a loja em frente. Você atravessando a Senhor dos Passos, a 122, no ímpar, no 125, tem outra Turuna. Aí botei só armário ali. Rendas, bordados. Aí o armário que era desse tamanho ficou enorme. Agora trabalha com renda, bordado, tecido, aí trabalha com tudo, porque é uma loja enorme. Aí esse Novo Mundo teve um problema, eu peguei o Novo Mundo. Quarteirão inteiro. Aí virou Tecido Novo Mundo. Aí era seis tipos de tecido, agora tem duzentos tipos de tecido. Aí o lugar do armário cresceu, o lugar das fantasias que estava meio espremidinho com o armário, também abriu mais. Aí foi assim.

P/1- Tem essa questão de anunciar? As pessoas sempre conheceram muito a Turuna, ou era necessário divulgar, anunciar no jornal?

R- Nunca fizemos propaganda. Propaganda sempre foi de, meu avô dizia, meu pai dizia, que era negócio de preço. Tem preço, tem freguês. Tem mercadoria, tem freguês. Isso aqui agora, tem tudo. 35 mil itens é uma loucura, mas o que eu falei, a mulher chegou lá, queria casca de...

P/2- Joaninha.

R- De joaninha, aquela casa de joaninha, com as _____. Aí o Xaxá disse: “não tem, não, mas pode fazer.” “Ah é, o que o senhor tem?” Eu tenho asa de abelha, tenho asa de mariposa, tenho asa de anjo, tenho asa de não sei o que. “Tem essas asas, mesmo?” “Tem sim” Tem asa de borboleta”. E vende, quer dizer, então vai lá, sai fantasiado. Um dia chegou uma senhora que quis comprar, coisa de maluco, eu não entendi até hoje, mas um colégio queria comprar, fazer a fantasia de rato. Aí eu digo: “pô, rato, é?” Quero cinquenta ratos. Um grupo vai sair de rato, uma festa de colégio, agora, de rato. Saiu a mulher de rato, não teve dúvida. Cinquenta colantes cinza e um negócinho que tinha feito lá que parecia rato, botamos um negócio, um rabinho, sapatilha cinza. Virou rato, né? Então a gente tem que fazer essas coisas todas. E não tem na hora, tem.. Começou outro dia a fazer beca. Nunca fizemos beca. Fazendo beca pra caramba, pra colégio, pra criança, como vende beca. Chegou uma mulher, pediu beca. “Pô, beca?”, “O senhor não arranja?” “Espera aí, vamos ver se a gente faz.” Aí, pega o modelinho, ligou lá pro Dilmir. “Dilmir, faz uma beca, aí?”, “Faço”, “Ah, eu quero essa aqui. E o capelo?” “O capelo fulano faz”. Hoje a gente vende capelo e beca, é uma loucura. Então a gente vai, cada vez é mais uma coisa, mais um artigo. Então a loja é esse tipo. Ela é muito conhecida. O pessoal já vai lá, sabe que vai encontrar, sabe que o preço é bom, e vai crescendo por isso, cada vez é mais isso. E Halloween? Pô, Halloween é uma loucura. O que eu compro de Halloween, eu sou o maior comprador de Halloween de São Paulo. A fábrica falou isso pra mim, primeiro lugar vocês comprando Halloween. Eu compro Halloween o ano inteiro, o ano inteiro, fantasia de Halloween. Halloween vende, mas durante o ano eu vendo o ano inteiro Halloween. Fantasia é festa, é isso, é aquilo, todo ano. “Ah, quero essa fantasia de não sei o que”. “Pra quando?”, “Sexta-feira”. “Pode deixar que eu vou fazer”. Dá um sinal, é só mandar fazer, a freguesa sai com a fantasia. Outro dia chegou uma mulher quis comprar uma fantasia, não lembro de que que foi. Pagou, ia comprar e fazer. Eu falei: “isso aí nós fazemos pra senhora, não precisa se preocupar, nós fazemos isso”, “Vocês fazem?”, “Fazemos.” “Não brinca.”, “Fazemos.” “Dá um sinal aí que nós fazemos tudo isso aí”, “Nunca mais procuro costureira.” Digo: “claro, muito mais _____ procurar uma costureira, do que fazer.” Meu filho foi pros Estados Unidos agora, vendeu fantasia de destaque lá, uma loucura.

P/1- Destaque de escola de samba?

R- Nos Estados Unidos, uma loucura. Aí pra voltou, foi Paris, foi pra Bélgica, foi pra Alemanha, foi pra Suíça, foi pra Holanda, foi pra Grécia. O que vendeu. O que tem de brasileiro desfilando lá, você não acredita, você não acredita.

P/1- Ele vendeu, encomendou aqui e vocês mandaram?

R- Não, não tem loja. Tem que fazer de encomenda. Está cheio de francês levando, caixas e mais caixas. Ele foi lá, então tem, Brasil não sei o quê, um restaurante na Grécia do Brasil. Vai num restaurante em New Orleans do Brasil. Tu vai no Japão, tem Pro Japão, pra Tailândia. O que nós mandamos de fantasia pra Tailândia, de destaque. Você viu que apareceu na televisão um negócio de três brasileiros desfilando, numa festa legal do Ronaldinho, uma coisa assim? Era nossa aquelas fantasias. Aí ele foi pra lá e começou a vender lá. É só mandar, tal de Petit, Petit Helena, Pigalle. Putz, é o clube dos brasileiros, é o restaurante dos brasileiros com aquele showzinho, então são três mulatas sambando. Onde eles vão comprar? É um absurdo. Então meu filho vai. Agora eles estão só recebendo e-mails. Agora saiu o desenho do Brasil, aquela _____ vai mais de meia dúzia não sei pra onde. Agora cheguei lá, ele estava, está cheio de francês aí que vieram de lá pra ver as fantasias, trouxeram não o que, vou ter que trocar pra eles. Tudo bem. Ele estava ligando ontem, vai pra New Orleans em agosto, Miami, teve uma venda lá grande com um camarada. Miami, Nova York, tinha a rua dos brasileiros, acabou aquele negócio, acabou.

P/1- Rua 54.

R- Quarenta e seis. Acabou, acabou. Agora só tem Brasil Way, só que eu acho que é um restaurante. O resto acabou, a _____ tudo acabou. Mas ele foi lá, ainda tem o pessoal. “Ih, que bom que você veio, que fantasia”. Bé, bé, bé. Som de _____. Porque não tem quem entregue lá. E os desenhos que eles fazem. Ah, eu queria a pena assim, assim, com verde amarelo. Verde amarelo. Eu queria com azul e preto. Azul e preto.

P/1- Vocês trabalham com catálogo também?

R- Tem um site. O site está aí. Já é uma diversificação, é mais um negócio. E ele como gosta...

P/2- Como se dá a entrega?

R- Despacha daqui, vai pelo Sedex. Esse meu filho que está fazendo isso, ele é dono do restaurante, o Mizu. Ouvia falar do Mizu, restaurante japonês, é na Rua Faranga.

P/1- Já.

R- Ele era dono do Mizu, ele que abriu o japonês lá. Com o... Pô, estou ficando velho mesmo. Amigo meu, pô, que abriu com ele. Não lembro o nome do camarada.

P/1- Porque que ele se interessou por esse ramo de alimentação?

R- Ele adora comida. Aquele que come babando. Já viu como é comer babando? "Que maravilha". "Este vinho safra 38". Sabe tudo. Aí discute aquele negócio. Pega _____. Então é uma loucura. Ele abriu, mas ele é muito... Brigou com o camarada no fim. E é muito cansativo. Se é pra ter restaurante, você tem que ter dois, três sócios. Você tem que abrir de manhã, tem que dar almoço, tem colocar pro jantar. E ele queria fazer tudo. Abria de manhã, fazia comida, se levava não sei que lá, fechava duas da manhã, acordava. Aí quis vender. E ele gosta desse negócio, viajar, comer, beber, essas coisas ele vibra. Então começou a fazer isso aí, está dando certo. Conhece todo mundo. Fala inglês, fala francês, fala meio alemão, meio italiano, meio qualquer coisa, se arrasta nas outras línguas. Então está rodando isso aí.

P/2- O senhor falou de computador, e tudo, na loja. Quando se deu a informatização da loja, quando o senhor teve essa ideia?

R- Meio forçado que os velhos não queriam, nem a tapa. Tinha velho dizendo que ia embora. O Aldo.

P/1- Os funcionários?

R- É. Ah, o Aldo, pô. O Aldo é meu empregado, ele está com setenta... 73 anos de casa.

P/1- De casa?

R- De casa. Tem 86 anos de idade. É o que está lá no caixa. Ele fica no caixa. Tu vai almoçar com ele, tu... Caipiroska, rebete com uma cervejinha, toma vinho. O Aldo come e bebe a vida inteira. Impressionante, rapaz. Tem 86 anos, tu não acredita, nunca viu ele tonto, nunca viu nada. Está só, o que oferecer ele toma... Então quando falou em computador pro homem, ele quase se despediu. "Vou embora". "Computador é só apertar esse botão assim". "Vou embora". "Então tá, não fica mais no caixa". Aí ele ficou um dia, dava uma volta e voltava. Aí dava outra volta. Dalí a pouco, tá, tá tá, já está no caixa de novo. Tá, tá, tá. Batendo tecla ali. Porque o nosso sistema é muito simples. O nosso é aquele da Cicomig, aquele que o pessoal faz a venda, ele só tem que confirmar a venda.

P/1- Um sisteminha especializado, direcionado pra venda a varejo?

R- É. Então o _____ faz a venda toda e manda o talão pro caixa. O cliente vai pagar por venda oitenta. Você bate oitenta, confirma, tá, tá, tá, sai tudo que o cara vendeu, preço.

P/1- E dá baixa no estoque já?

R- Tudo. Então você não tem que fazer aquele... Se fosse ao contrário. Três metros, mais não sei o que, mais não sei o que lá, aí é diferente. Mas ele só confirma a venda. Então ele achou ótimo. Isso deve ter uns dez anos já. Deve ter uns dez anos, por aí.

P/1- E fez muita diferença pra vocês? Ou seja, já estava num ponto que sem estar informatizado já não estava dando.

R- Não, não. Faz diferença. Porque quando para aquele negócio, ninguém quer, mas quando para de funcionar, que loucura, porque aquela conta que você fazia pro cliente, aquela coisa toda que o cara chegava no papel. Cinco metros não sei que lá, quinze reais mais não sei o quê. Somou, a conta que tinha somado estava errada. O cara vai trabalhar na loja. Põe lá pra trabalhar, três vezes seis, dezoito. Pô, Hamilton, três vezes seis, dezoito? Quinze, vinte e um. Pode trabalhar, não, arranja outro. Ninguém sabia mais fazer conta, ninguém mais sabe fazer conta. Então o computador não erra. Três metros no código 28, está lá, não precisa fazer nada. Então a caixa que resolve, pra nós foi muito bom, pro empregado agilizou. Pra atender, um cliente que compra dez, vinte artigos. Já pensou imaginar fazer conta de dez, vinte artigos, somar, não saia nunca do balcão o cliente. Hoje não, tá, tá, tá, que mais, mais isso, tá, tá, tá, que mais, mais isso, tá, tá, tá, que mais, mais, tá, tá, pum, venda 42, está pronto, sai o valor total e a venda vai lá pro caixa, agilizou muito. E a baixa de estoque, também, embora não esteje...

P/1- Cem por cento.

R- Aquilo que eu te falei. Tem sempre que dar uma conferida, porque você teria que ter pra dar certo... Teria que ter, tem muito empregado, você tinha que ter...

P/1- Quantos tem mais ou menos hoje?

R- Setenta e cinco. Você teria que ter no setor de embrulho em vez de seis garotas, teria que ter quinze garotas. Porque a mercadoria tinha que chegar, ela tinha que olhar a mercadoria. Isto é branco? Isto é branco. Isto é preto? Isto é preto. Três metros? Três metros. É azul? É azul. O código está certo? O código está certo. Já pensou o tempo que ia perder? Então aquele negócio, ele chega, tum, tum, a mercadoria está certa? Tá. Agora o código está certo em relação à cor? Tá lá no caixa, branco 3028, azul 3028, preto 3028, (risos). Aí vou em cima de vez em quando, mas não dá. Chapéu, pô. Chapéu azul, tem azul, amarelo, ali não tem ninguém vendo ele mete aquele código. Ó, vou despedir, hein (risos). Mas não adianta, tem sempre que dar uma conferida. Se fosse, aquele negócio, quando é uma loja pequena, você vai numa dessas lojas de camisa de homem, é mole, é fácil. Vinte camisas ali, vinte camisas ali. Pô, não tem erro, não precisa nem computador. Só olhando, a minha loja não. Tem conta dois mil, três mil. Calça, é 1500. Quer dizer, é tudo assim.

P/1- Onde é que fica o estoque, fica tudo...

R- Tudo em cima, são três andares de um lado e mais um do outro. Tudo lá em cima.

P/1- E como é que são as prateleiras? As pessoas que entram na loja, elas já vêem todas as mercadorias ou tem que...

R- Praticamente vê 90%. Tudo espalhado, ali e vê. Algumas coisas, fora de época uma coisinha assim que não está, mas está tudo lá.

P/1- E isso ajuda? Sempre foi assim?

R- Não tenho... No estoque não coisa, por exemplo está no estoque. "Vê assim não sei o que." Mas o maciço está. Ele vê que tem. Não tem o que ele quer a quantidade, mas ele sabe que tem. Jaleco branco, quero tamanho sessenta. Está lá em cima. "Desce jaleco branco, freguês quer dez." Entendeu como que é? Mas ele sabe que tem o jaleco, ele sabe tudo. E falta espaço, eu estou dizendo, cada vez... Quando tu abre um buraco lá, coloca mais alguma coisa. Esse que é problema, você começa a crescer o negócio, e vai indo. Vai aumentando.

P/1- Essa questão dos funcionários. Quando você entra pra trabalhar, já tinha muitos funcionários antigos?

R- Já, já. Esse aí foi com o meu pai, esse Aldo, esse Aldo começou varrendo a loja com o meu pai. Os dois na porta lá. Ele entrou com treze anos de idade.

P/1- Ele com treze?

R- Ele está há 73 anos na loja.

P/1- E você entrou pra trabalhar todo dia, regularmente, depois que saiu daquela escola de...

R- Ah, todo dia, eu sempre fui trabalhador, sim, de chegar de manhã e sair cinco horas da tarde. Falava: "Cinco horas da tarde pode ir embora" Eu ia embora, mas não dizia pra onde. Vai embora, vou embora. Mas no carnaval ficava até dez horas, no Natal até... Normalmente cinco horas eu me mandava. Eu ia jogar essas coisas. Sempre saía. Mas nunca faltei.

P/1- E essa questão de começar a trabalhar com pessoa que já está lá há muito tempo...

R- É complicado.

P/1- Como é isso?

R- É complicado. Não é aquele negócio, eu sempre fui aquele tipo do... Não sei é da pessoa. Eu nunca fui aquele negócio... Na minha rua eu era o ricão, o único que tinha carro era eu.

P/1- Sei.

R- Eu nunca liguei pra essa coisa. Entrava na minha casa preto, branco, amarelo, azul, comia comida, saía. Meu pai pegava o carro, botava trinta no carro, abria a mala eram três sentado no banco. Íamos pra São Conrado jogar bola. E a aquela garotada toda pra praia. Quer dizer, então eu sempre fui muito assim. Quando entrei na loja, eu falava com todo mundo. Não tive esse negócio de empregado, patrão. Chegava, saía com o outro, vamos tomar café, vamos sair hoje. O Milton era empregado da loja, durante dez anos, ia pra Teresópolis comigo, passar fim de semana. "Milton, vamos pra Teresópolis?" Pegava, ia eu e ele. Quer dizer, ele era empregado, balcão. O Álvaro era o chefe. O Álvaro: "vamos botar camisa ali." "Vamos, Seu Álvaro." (risos). Concordava logo. "Vamos fazer aquilo." "Vamos, vamos. Isso aí." "Está certo?" "Está certíssimo". Então eu fui aquele que nunca bati de frente. Comecei a dar aquelas investidinhas hoje: "você não acha que se botasse uma camisinha ali dava certo?" Pô, boa idéia. Dá uma experimentada. Não botou? Não botou, deixa barato, está com... Com o tempo eu fui levando, fui apanhando. Hoje eu mando, naquele tempo eu deixava meu pai mandar. Mandava, não. Meu pai falava lá... Fala com meu pai, meu pai que é o patrão (risos). Não quero nem, não esquentava com ele. Pra bater com o velho, pô.

P/1- Mas ele tinha ideias diferentes em relação à organização toda? Ou...

R- Quem, meu pai?

P/1- Seu pai.

R- Meu pai era comerciante nato, meu pai era o comerciante. Meu pai era aquele pai que sabia trabalhar no balcão. Foi vendedor era primeiro de vendas, quando trabalhava como balconista. Pessoa que era fora de série, mesmo. Eu não sou, nem penso ser essa coisa que ele era. Ele gostava daquilo, de pegar a mercadoria. Não vende. Ele, pá, vai vender agora. Ele preparava, fazia, pendurava, ele inventava. Eu digo: "O Gustavo não está vendendo, não. Dá uma ajeitada, vê se vende isso daí, eu sou o chefe, tem que resolver." Mas eu só vejo o defeito, mandei resolver. Meu pai não, meu pai queria resolver o defeito. Então sempre foi assim de atender o freguês, de entrar no meio da venda, rapaz está atendendo, ele entrava no meio. "Mas, não vendeu, eu vou vender" Ai chegava lá. "Já comprou? Mas vem ver um negócinho aqui comigo." Ai pegava a mulher. Saia cheio de _____. "Está vendo, não sabe vender, olha o que eu vendi pra mulher" (risos). É outro tipo, era o comerciante meu pai. Eu não, eu sempre fui outra coisa. Gosto da loja, sou administrador. Aquele cara que administra, vê os erros, vai lá. O filho está lá, "Vem cá, Marcelo, vem cá, estás comprando errado, muda isso aqui" Ah, tá. Só vou vendo o que está dando errado e dou a acertada.

P/1- Além desse funcionário que está lá há mais de setenta anos, tem outros que estão há muito tempo. Tem muita rotatividade ou pouca?

R- O problema é o seguinte, dos antigos, isso tinha que estar no Guinness. O problema é que pra estar no Guinness, o Aldo não dá entrevista, não fala. Parece que o Guinness dá até um prêmio, parece que dá um prêmio de dez mil dólares pro homem que for lá no Guinness, parece tem um negócio desse ou três mil dólares. Ele não quer nem saber de falar o nome dele (risos). Expulsou o pessoal lá da loja. Ele tem 73 anos de casa. O Gustavo, esse daí, tem 61. O Amorim tem 58. Tudo lá na loja. O (Hebe?) faleceu agora, tinha sessenta e pouco. O (Freitas?) tinha sessenta, faleceu. A Zezé se aposentou agora, 35 anos de casa.

P/1- Mais nova.

R- Mais nova. Garotinha. O Sérgio vai se aposentar também. O Francisco 33 anos de casa, também garoto. Essa turma está bom, agora tem a turma que entrou agora, três meses, um ano e meio, vai embora, fica, vai embora, entra. Eles querem entrar, já querem: "fala seu diretor, tudo bem, não sei o que, estamos aí, é nessa, uma boa". Não sabe. O outro entra, está ali, tu bota pra melhorar. Trabalha na porta, chega sete e meia da manhã trabalhando. Ficou um ano na porta, botar ele pra dentro da loja, botar ele no balcão. Ai ele entra no balcão já ganha mais, já falta segunda-feira. Impressionante. Ele foi pro balcão, ganhou mais, ele já vai chegar atrasado na segunda-feira. Tu acredita nisso?

P/1- Puxa vida.

R- Já vai faltar no sábado. Já vai ter um problema em casa sério, com a mãe dele que ficou doente, não vai poder trabalhar. Ai, pum, pum, pum. Advertência, manda embora. Porque ele, quando está na porta, ele ganha aquele ordenado e chega em casa e vai pra casa. Ganha mais, já sai sábado, vai ao bailezinho, já vai ao pagode, domingo vai dormir mais tarde. Ai acorda tarde, perde a hora. Impressionante, mas é impressionante isso. Então essa rapaziada nova não adianta, é difícil você pegar um que tenha responsabilidade. Tem um que chegou assim: "senhor, queria um emprego." "Não sei, não" Passou um três dias: "precisava de um emprego." "O meu filho, infelizmente não tem" "Mas o senhor vai se arrepender se não me empregar, porque eu não falto, chego no horário e sou muito responsável." Digo: "está bom, então quando tiver uma falta vou te botar aqui na porta." "O senhor não vai se arrepender." Ai foi lá pra porta. Trabalha já há uns seis anos. É responsável, nunca faltou, chega no horário, quer dizer, é diferente dos outros (risos). Tem um que chegou há uns três dias, que eu vou mandar ele embora amanhã. Chega na porta: "o senhor gosta de pagode? Gravei uns disco." O outro gravou disco: "sou cantor, fala seu diretor, tudo bem?" Ai chega o Aldo: "patrão, tudo bom, chefia" (risos). Eu digo, rapaz, não é assim, rapaz, Seu Aldo, Seu Coisa. "Pode deixar." Você passa, ele: "tudo bem, doutor?" Todo cheio daquele negócio, não vai dar certo. Estamos tentando ensinar, ele está aí há uns três dias.

P/1- Como é essa coisa da porta, do balcão?

R- O cara quando entra não sabe nada, a gente põe. Porque atualmente tem que ter fiscalização de porta, tem que ficar na porta feito um panaca, pra eles não levarem a mercadoria. Se não chega lá, o _____ leva uma fazenda, leva uma camisa. Quando tem levam, ainda levam assim mesmo.

P/1- Roubam de sair correndo?

R- Roubam andando, sai correndo. Tem tudo quanto é casca. Tem um que apanha, bota embaixo do braço, sai andando devagarzinho. Tem tudo que é... Três mulher, uma grávida pra gritar: "estão batendo!" Mulher, aquela coisa. Então lá na porta deve ter uns cinco, seis, só na porta. Então ninguém chega perto. Estão fiscalizando. Ele vai pra porta, aí gente vê. Esse rapaz é bom, sabe. A freguesa chega, ele: "pois não, senhora, sabe o tecido aqui." "Fulano, adianta aqui, vai?" Tem uns que fica feito panaca, ali. Ai tu vê que o rapaz é inteligente, tu bota ele pra dentro da loja. "Pô, vou botar pra ver se ele melhora." Ai dentro da loja ele começa a conhecer mercadoria. "Vai arrumar aquilo ali, vai buscar isso aqui, ajeita isso aqui, confere isso que chegou" Ele: "ó, chegou isso, isso." Certo. "Pô, esse rapaz é inteligente, não é burro, não" "Atende aquele freguês ali." "pois, não, senhora." Ai vai, vai indo, vai indo... Ai vai pro balcão. Se ele for sabido mesmo, ele continua no balcão. Se não for...

P/1- E ele no balcão já vai estar comissionado?

R- Já vai ganhar mais, vai ter um ordenado melhor. Porque importa um tipo de valor. De dentro é outro, gerente. Tem os valores. Teve um que eu botei agora, fui na justiça com ele. Entrou pra cobrir a porta, ficou, botei ele pra dentro da loja, meu Deus do céu, ele brigou com todo mundo.

Brigava com cliente, destratava cliente. Freguês estava assim: “eu quero isso aqui” “Pois não, que mais?” A mulher: “Ah, não sei o que...” , “Fulana, atende ela aqui, que essa aqui eu não aguento não.” Assim “O que é isso, rapaz?” Mandei ele embora, ele entrou na justiça, ainda entrou na justiça. Então aquelas coisas de loja. Muita gente, você não consegue selecionar um pessoal, aquele você vai, esse aqui é bom. Você não pode. Com essa quantidade de gente. Loja popular, você não pode pegar uma loja que tem cinco empregados e pagar bem. Você vai numa, por exemplo, aquela loja Don Vicente, são três empregados. Faz trinta anos que os caras estão trabalhando lá. Mas são três. Você chega lá: “pois não.” Um café, uma água, senta. Bota, você não compra nada, sai, abração. “Volte sempre, tal.” Por quê? Porque é outro tipo de negócio. Uma calça que custa dez, vende por cinquenta. Ganha pra caramba. Lá não, tem que ter preço baixo, o outro abaixou mais, tem que abaixar. Se eu botar um cara pra ganhar quanto? Botar um cara desse lá na loja ele nem trabalha. Chega lá, ele nem trabalha o tipo de loja, muito popular.

P/1- Quem são os outros aí em termos de concorrência? É o pessoal da Saara mesmo?

R- Ah, a Saara mesmo. Não, tem lojas. A Nova Iguaçu tem loja, tem preço, às vezes que bota pra concorrer. Meu filho abriu uma loja lá agora. Turuna. Botou Turuna. Cheguei: “bota Turuna lá.” Mas não é Turuna, não. Ficou feito fantasia.

P/1- Marca de fantasia.

R- É. Mas tem loja. Acho que é lá. Tem uma loja que abriu lá, eles botam uns preços barato pra chamar, agora. Antigamente não botavam. Antigamente fora da cidade era tudo caro. Agora não.

P/1- Todo mundo ia à cidade pra comprar.

R- Porque era barato. Você pra ter uma loja em Vila Isabel, na Tijuca, era um absurdo. Você comprar um botão em Vila Isabel, comprar uma linha era um absurdo. Então hoje não, hoje eles têm preço igual. Você tem que trabalhar com o preço também.. E com esse negócio dessa falta de dinheiro, eles estão cada vez mais diminuindo o lucro. Quer dizer, você marcava, por exemplo, X por cento. Aí o outro marca menos dez, aí você menos dez. Aí menos quinze, menos quinze. No fim, você está aqui embaixo de lucro. Aí vem cartão de crédito, trinta dias, mesmo preço. Aí vem o outro e diz duas vezes sem juros, agora está três vezes sem juros. Quer dizer, o mesmo preço. Freguês chega assim: “à vista me dá desconto?” “Nem aumento no cartão.” Quer dizer, você fica cada vez com um lucro menor. Aí o que acontece? Tem que vender muito, tem que vender muito. Tem que ter muito freguês, diferente.

P/2- A sua loja é associada à Saara?

R- É. Quase todas ali são. Mas não são, não. Ali tem que pagar pro Saara e muita gente não paga. Aproveita que os outros pagam. E ficam e acham que não funciona, acha isso, acha aquilo, mas vale a pena. O Saara é bom.

P/1- Vale a pena por quê?

R- Não tem camelô. É uma maravilha, já vale tudo. Só não ter camelô já vale tudo. Camelô não entra lá. Aquele sistema, como é que se diz, desse americano aí, prefeito de Nova York, Janela Quebrada. Você viu o sistema dele?

P/2- Não.

R- Janela quebrada é o seguinte, você tem uma casa, quebrou uma janela, tu: “depois eu conserto, vai.” Aí quebra outra, já “depois eu conserto.” Aí quebra uma porta. Quando você vai ver não conserta nunca mais. E o Saara é isso: janela quebrada. Entrou um camelô, fora. Entrou lá, fora. Então não entra nunca. Se deixa entrar um, dois, quatro, cinco, dez, daqui a pouco tem cinquenta. Ontem, mesmo, tinha um naqueles lados. Aí rua! Quando ele tentou voltar, já não voltou mais. Isso aí segura a limpeza...

P/1- Limpeza também. Segurança.

R- Segurança. A polícia toda em volta, nossa. Vai indo, sempre é bom.

P/1- Essa questão do estacionamento, que não era tão importante...

R- Não.

P/1- Só agora sábado tem..

R- Não. Há tem um _____ por semana. Nós damos grátis aos sábados.

P/1- Isso faz diferença pras pessoas irem lá comprar?

R- Aquele pessoal de sábado é o pessoal que o marido não trabalha, normalmente é isso. Fica em casa. Aí pega o carro, bota mulher, filho. Vão na loja, fica lotada. Aí a mulher, o filho, o cachorro, o papagaio, todo mundo vai comprar porque vai passear. Aí compra, vai embora. Então vai com o carro, estaciona. Se fosse de ônibus, você pega um ônibus e salta sozinho, agora já pensou você chegar com criança pequena. Aquela pancada de gente, botar o carro onde? Pagar estacionamento, não vai ter vaga. Não vai ter estacionamento. Então o que a gente faz? A gente pega a Presidente Vargas tudo e liberaram pra estacionar de graça. Aí lota aquilo tudo. É interessante.

P/2- Aquele estacionamento era do Saara?

R- Não. Ta ná Presidente Vargas.

P/2- Ah, tá.

R- A Presidente Vargas do lado de cá, lateral, eles fecham só pra estacionamento. Sábado não tem movimento. Então fica estacionado carro ali.

P/1- E essa coisa do lugar de onde as pessoas vêm ou vinham, isso mudou também? A Saara era uma referência, a Turuna também. Isso chegou a mudar? Ou na verdade continua vindo gente da cidade toda ou de outros estados?

R- Vem, vem, vem. Vem Tijuca, Vila Isabel, subúrbio mesmo, da Barra. Rapaz, a gente manda muita coisa pra Barra. A gente vende muito pra Barra. Ipanema, mesmo, tudo, tem gente que compra lá. Outros tipos de artigo, talvez, que não tenham lá, que não seja normal. Então essa época de fantasia, porque o preço nosso em fantasia, é absurdo o preço que eles cobram. Eu vendi uma máscara, salvo erro, tem um ano, um ano e meio passado ou dois anos, sei lá, era 7,50 que eu vendia essa máscara. Nunca mais esqueci isso. 7,50. Aí eu fui no Barra Shopping, estava a máscara lá. Aí eu falei: “eles vendem essa máscara aí, quanto ele vende essa máscara aí?”. Aí fui ver, 19,80. Falei quanto? 19,80. Quer dizer é um preço assim... Eles não sabem. Tinha gente comprando. Mas se souber que custa na cidade sete reais, pra 19. Se eles vão comprar quatro, pega um táxi, vai e volta fica mais barato, ainda compra outra coisa. Então tem certas coisas que o pessoal vai porque sabe que é mais barato, mesmo, fantasia, tal. E coisas que a gente faz que eles não fazem. Aquele negócio ali, como a gente está tão no carnaval, você não consegue fazer. Nego abre uma loja, quiser fazer, não faço, não consegue. Porque tem que vir aquela quantidade, uma estrutura por trás. De fazer, de ter, de conseguir, chegar. Eu vendo pra Itaparica, Mediterrâneo, pra Globo, pra caramba, pra esses negócios todo. Roraima vai mercadoria, Bahia vai mercadoria, Ceará, vem aqueles pedidos lá, chega lá “mandar não sei o que.” Chega aqueles pedido. Marinha, mesmo, exército. Todas essas coisas a gente vende. Então aquilo tem que ter uma estrutura, você não consegue chegar, vou empacar, e botar aquilo ali, vai vender? Vou botar fantasia, aí tu bota, fica só _____ com fantasia ali e morre, abre, fica tudo encalhado, não vende pra ninguém. Ninguém nem chega lá. Entendeu como é? E quando chega não tem. Tem horas que chega lá: “quero fazer uma fantasia de Cleópatra”, “Tudo bem, qual é o tamanho? Pra quando é?” “Semana que vem” “Tudo bem” Pode vir buscar que está pronto. Diferente. Você vai chegar: “não tem” “o senhor tem?” “não tem” “mas tu tem o sapato?” “não, sapato não tem”. Nós temos tudo, se não tem a gente faz. Então essa que é a história.

P/1- Alguma vez você pensou em abrir filial pra aproveitar mercado distante, ou...

R- Esse que é o problema. Essa loja é muito trabalhosa. Não dá pra tu... Eu já pensei uma vez, mas aí me chamaram pra abrir, quando abriu o Casa Shopping, uma pancada de loja lá, fazer uma Turuna lá, fazer um fundo de Turuna. É muito trabalhoso. Teria que ser, por exemplo, (agosto?) pode ser, meu filho ficasse tomando conta da Turuna lá. Porque esse tipo de loja é muito, é o que eu digo, é muito... Não é aquele negócio que você vai botando dez camisa, dez calça. Aí, pum, pum, pum. Acabou a camisa X. Não tem erro. Acabou aquela camisa, acabou essa, acabou a tua. Lá não, tem muito artigo. Então eu já pensei, mas dispensei. Mas pode ser que eles abram, eles, aí estão novos.

P/1- Quantos filhos, que...

R- Dois.

P/1- Um está com essa coisa de fantasia pro exterior. O outro também?

R- Não. O outro está lá na loja, o outro abriu em Nova Iguaçu. Te falei da loja lá. Abriu lá, está na loja o dia inteiro. Ele trabalha lá, vai pra Nova Iguaçu, volta.

P/1- Desde cedo, como o senhor se interessou pela loja?

R- É, é. O Marcelo principalmente, o mais novo. O mais novo é meio comerciante mesmo. Diz que o nome dele é trabalho. É metido mesmo, trabalhar mesmo. É diferente. Aquele tipo de ficar em balcão, não, porque não sabe atender. Mas é o tipo de comprar, vender, saber, ligar. Sabe tudo, se perguntar, ele sabe tudo. Sabe onde vai comprar, onde não vai. Mas não é o de atender.

P/1- Sei.

R- Não é o de chegar e vender pra uma cliente. Não vai vender, mesmo. O negócio dele é conseguir preço, conseguir desconto, saber onde vai vender, onde vai comprar. É o tipo. Diferente.

P/1- Esse é o Marcelo. O outro...

R- O outro também, mas o outro é mais... Eu digo, é mais... Como é que se diz? É mais o que? Que gosta mais de viajar, de restaurante. Se perguntar: “fala um restaurante.” Ele sabe. Fala um negócio, ele sabe. O outro, não, não sabe nada. “Vamos viajar.” “Ah, viajar, cansativo, tem que... Quando que é? Não, semestre que vem eu vou”. Entendeu como é que é? Aquele tipo. O outro não, falou: “vamos”, ele já está indo. Já vai, sabe tudo, quer viajar...

P/1- Que idade... Eles se interessaram por estudar economia, administração, alguma coisa relacionada, ou?

R- O velho é o inteligente. Aquele que fala inglês, fala francês, foi estudar no Estados Unidos inglês, depois foi pra França. Fez faculdade, fez Gama Filho, fez engenharia, fez arquitetura, fez coisa de empresa, não fez nada. Fez dois períodos daqui, mudou, fez esse aqui, mudou, fez esse, mudou. No fim, quando estava lá há três anos: “ah, não quero mais estudar, não.” E saiu. É esse que eu falo que gosta de... O mais novo nunca gostou de estudar, mesmo. Foi na base do tranco e barranco, foi aquele... Quando deu pra parar de estudar, já parou. Fez só o científico e vupt, saiu, não quis fazer mais nada. Ai eu falei: “tem que aprender a falar inglês, pelo menos” “Ah, não sei o que” Aliás ele estudou pouco, começou com cinco anos, até os vinte não conseguia falar nada. Ai eu peguei, mandei pros Estados Unidos, ficou seis meses lá, Houston. Ai voltou falando tudo. Tem que falar. Ficou na faculdade, no colégio lá do _____ história. Ai ficou falando tudo. Quer dizer, já foi bom, porque... Foi viajar pros Estados Unidos. Agora chega turista falando inglês, eles traduzem, levam. Agora chegou francês, o Osvaldo atende em francês, bate-papo. Chega italiano, ele conversa em italiano. É um tipo diferente. Vai lá pra loja, nesse ponto é. É um cara que gosta de mais coisa, o Osvaldo, tipo do... Fala tudo, gosta de comer tudo, gosta de viajar, se interessa. Já o Marcelo é o comerciante, quer de ficar só na porcaria da loja. “Não, não vai não sei o que.” Eu digo: “Pô Marcelo, para como isso, vai dar uma viagem” “Vou viajar, vou viajar.” Vai descansar. Já marcou essa viagem há uns dois anos, todo mês ele marca que vai viajar, não vai nunca. Não adianta. Então, é diferente o tipo, são dois completamente opostos.

P/1- Você imagina que os dois vão trabalhar na loja continuando isso ou cada um..

R- Não sei, não sei.

P/1- Mas você gostaria?

R- Por que eles gostam. O Osvaldo é um tipo, o Marcelo é muito estressado. O Marcelo é muito calmo, mas é muito violento; ele é o calmo você não mexendo com ele. E ele vai muito no irmão: “calmo, calmo, está muito estressado, calmo.” Mas aquele calmo dele é um calmo bravo, é muito bravo ele. Eu conheço a peça. Mas ele é super dominado. Super, controla, mas pum, ele, calma. “Vou te dar um soco.” “Não, não dá não, não vamos brigar, não vamos brigar.” Mas quando der um soco nele, meu amigo, tu não queira ser o adversário. Então, aquele tipo, o cara bateu no carro dele. “Pô, amassou o meu carro. Tem seguro?” Parece padre, uma dama, sabe como é? E o irmão é muito estressado. E eu estou achando que os dois vai ser barra. Porque eu saindo dali, vai ser barra. Pode ser que não. Tomara que não, porque às vezes muda. Mais um ano, mais dois, já estão velhos também. Ai daqui a pouco: “não, não é bem isso, não.” Às vezes: “O Osvaldo não tem nada pra fazer nos Estados Unidos, não?” Eu digo: “Por quê?” “Manda ele vender umas fantasias lá.” Ele quer que vá passear um pouco pra acalmar. Por que realmente ele é muito nervoso.

P/2- E a loja, a Turuna, o prédio é tombado?

R- É aquilo ali, é Saara, não pode fazer nada, ali é coisa cultural, não pode fazer nada. Como está tem que ficar.

P/2- E a loja em si, vocês tentam manter o padrão antigo?

R- Não, tem que manter, tem que manter, não pode mudar.

P/1- Letreiro, fachada.

R- Tu vê que tem aí um letreiro, que tava em.. Teve que arrancar tudo. Não pode ter. Tem que ser escrito no toldo. Só pode ser de madeira, escrito em madeira.

P/1- Isso ajuda, atrapalha, não faz muita diferença...

R- Não, não faz não. Mas é o que eu estou dizendo. Você não pode jogar do lado de fora, por exemplo, a vitrine, a marquise era de acrílico. Não pode, tem que tirar. Tem que ser escrito à mão. A porta tem que ser, não pode ser. Se você quiser botar uma porta abrindo e fechando, não pode. Tem que sempre estar ali. Não pode mudar nada. Eles vão olhar que você mudou o telhado, se você mudou o telhado, tem que botar o telhado antigo. Por que o telhado vasa muito, porque é muito velho. Eu quis botar telha de amianto pra proteger. Que? Nem pensar. Tem que ser aquelas telhas mesmo. Tem que ficar mexendo. Troca os caibro, agora. Quase tudo novo. Até, _____ vamos lá a marquise quer mudar de lado. Agora a parede está querendo... Conserta a parede. O tempo inteiro isso.

P/1- Trabalhoso, né?

R- Trabalhoso pra caramba. E não pode fazer nada, tem que ficar nisso.

P/1- E essa parte de pacote, embalagem, isso mudou muito ou continua...

R- Ah, mudou, agora é saco plástico. Agora é pum, pum, tchum. Agora é ir embora.

P/1- Como era antes, era barbante...

R- Antigamente era barbante, papel. Ainda tem lá papel escrito tudo Casa Turuna. Ai, bota, embrulhava, barbante. Tchum, pá, pá, pá. Alcinha pra levar, aquela alcinha, freguês saia todo bonitinho. Acabou, isso daí acabou.

P/1- Só o saco plástico?

R- Só o saco plástico. Só bota quando o freguês: “ah, porque eu queria levar esse pra embrulhar aqui.” Tudo bem. E, às vezes, um rolo de tecido, que nem tem jeito botar em saco plástico um rolo desse tamanho, tem que embrulhar, mesmo. Papel grosso, papel pardo. Bota ali, pum, durex, não tem nem alça, vai... Não dá, aquele negócio, não dá mais tempo. Agora ficou muito...

P/2- Essas sacolas são personalizadas?

R- Eram. Agora é sacola branca mesmo.

P/2- Por quê?

R- Porque encareceu muito, é muito, tem que fazer muita quantidade. Quantidade, a gente faz monstruosa. Mas é muita coisa. E _____ fazer preço. Não, não vale a pena, não, porque o cliente, quando sai, o cara vê onde ele comprou, quer ver o preço, pra abaixar o preço. Quer dizer, é verdade. Outro dia eu vi isso. Um mano veio com a mercadoria lá, “você comprou nessa loja aí, quanto você pagou por esse cetim aí?” “Tanto.” “É, está barato mesmo. Obrigado, hein” _____ nosso preço aqui. Queria saber da onde era a loja. Relação de besteira assim, eu nem esqueço. Agora, essa... e é caro. A gente compra saco plástico, é caro pra caramba. Agora se mandar escrever de uma cor, quase dobra. Se botar duas cores, aí, vai embora, porque a máquina tem que fazer aquilo, bram, bram. Quer dizer, então, está só na venda de saco plástico branco e vai embora. E freguês já sabe que tem preto, às vezes.

P/1- Preto?

R- Preto. Pra ninguém ver o que está levando. Aí tu põe: “mas que coisa horrível, não tem branco?” Aí, pô, não tem branco. É...

P/1- Essa decisão de, por exemplo, cartão de crédito, cheque, essa coisa de crediário, tudo, isso foi uma necessidade porque as pessoas compravam menos.

R- Não. Isso aí foi, isso aí eu que botei, fui eu que introduzi, porque começou negócio de freguês. Eu tinha cartão de crédito e o freguês chegava lá: “tem cartão de crédito?” “Não.” “Pô, não tem, não, é? Tá, obrigado.” “O senhor tem cartão de crédito? Tem, não, é? Vai ter?” Eu digo: “por quê?” “Não, não. É que eu ia comprar agora oitenta reais, só estou com trinta aqui.” Aí eu falei: “pô, será que o pessoal compra mesmo com cartão de crédito?” Comecei a achar. Aí foi lá uma firma, não lembro qual foi, o Credicard, não sei. Botei lá um cartão de crédito. Unzinho lá, não lembro qual foi. Aí, “tem o Visa.” Aí, “a no cartão.” Aí, naquele tempo, raft, raft, pegava aquele papel pra ver se é devedor, não é, aquela coisa. Não tem mais isso. Pô, paizão. Aí, “está vendendo bem essa porcaria” Aí apareceu o outro, o Mastercard. Vou botar o Mastercard. Aí o Mastercard. Aí, botar o outro. Aí bota o outro. Aí foi indo. Hoje trabalha com todos. Só aceito cheque eletrônico agora, não tem mais cheque papel. Negócio de escrever não tem mais, tem que ser na maquineta mesmo. Porque aí eu sei se o cheque é roubado, se não é roubado. Aí é garantido. E no cheque, também, três vezes sem juros no cheque, no cheque eletrônico.

P/1- Chegou a ter muito caso de cheque sem fundo?

R- Cheque sem fundo? Pô, muito caso. De amigo, de inimigo, cara que comprava sempre. Agora mesmo. O cara que comprava no carnaval, conhecido nosso, compra todo ano, compra, compra, compra. Esse ano comprou, tudo cheque sem fundo. Aí passou: “tudo sem fundo”. Eu digo: “Estou aqui, estou vendo.” “Vou pagar, aguenta aí, levei um trambique bravo, do pessoal, ninguém me pagou. Aí um dia, ele chegou lá; “ô, dá aquele lá de dois mil.” Deu mil reais, escreve aí nas costas, um dia, mais mil. Dá aí. Eu dei dois mil. Tem mais uns dez pra ele pagar. Vai pagar tranquilo, esse não tem problema. Agora tem aqueles cheques três mil réis sem fundo, onze, oitenta, vinte mil réis. Agora não tem mais. Mas quando chegava: “Ah, mas eu deixei...” Aquelas conversas que eu sei que é mentira, mas... Eu ia lá, não tem nada contra, mas veio sem fundo. Quer dizer, então parei mesmo. Agora é só passar o cartão. Não tem cartão, não tem cheque. O pessoal: “o senhor não pode fazer isso.” “Pode sim. Está aqui a lei, ó.” Porque pode, você pode.

P/2- E o horário de funcionamento da loja? Qual é?

R- Nove às sete.

P/2- Todo dia?

R- Menos aos sábados. Sábado é de oito e meia a meio dia e meio, mas sempre estende.

P/1- E você já pensou em abrir domingo?

R- Não, não funciona.

P/1- Não funciona.

R- Não funciona. Lá no Saara não funciona. Nem na época boa: “vai abrir no sábado, domingo, não sei o que”. Não vai ninguém.

P/1- Comprar?

R- É, não vai ninguém. As lojas abrem. Aí fica o pessoal lá, olhando um pra cara do outro. Aí vem um freguês. No fim, não funciona. Nem na época, aquela, que vai cair na segunda-feira o Natal. Não funcionou no sábado. Pode ser que tenha aquele negócio de sistema. Mas, o pessoal não acredita que vai abrir, não vai mesmo, sei lá, a pra comprar, não, vou no shopping, lá tem cinema, sei lá. Não funciona, mesmo.

P/1- O senhor chegou a pegar uma época em que o comércio funcionava sábado o dia inteiro?

R- No tempo do meu pai, não tinha horário. Chegava domingo, era pra lavar a loja. Lavar água e sabão, os empregados, lavar. Inclusive era o Gustavo. “Seu Gustavo.” “Pois não, Seu (Meira?)” “Tem uma mercadoria pra entregar.” Sabe que hora dava pra entregar mercadoria, sete horas da noite, a hora que estava fechando a loja. “Seu Gustavo.” Aí o Gustavo: “O senhor mora onde, Seu Gustavo?” “Eu moro no Riachuelo.” “Essa aqui é pra Ipanema, Seu Gustavo, pertinho, é caminho.” Aí dava o dinheiro do bonde, ele saía da loja, ia pra Ipanema entregar mercadoria, porque era um problema entregar em Ipanema, era moda. Aí Ipanema, depois voltava pro Riachuelo, chegava em casa meia noite, onze horas da noite. Na hora do trabalho ninguém entregava embrulho, só quando fechava a loja.

P/2- E hoje como é isso?

R- Hoje, se pegar alguém assim, ele me bate, hoje é durante o horário normal.

P/2- Mas ainda tem esse sistema de entrega, né?

R- Tem, tem. A gente entrega muito. Mas é no horário. Chega agora, por exemplo, duas horas. Ainda é cedo. Pega uma van, vai de van pra ir mais rápido. Antigamente era no bonde.

P/1- Trabalhava mais, então.

R- Trabalhava todo dia. Abria, não tinha hora de fechar. Fechava quando. Meu avô, dizem eles, aqueles lote de fazenda, a pessoa estava parada, ele esbarrava no lote, bram, caía tudo no chão, ele: “vamos arrumar” (risos). Só pro pessoal trabalhar. É, não podia conversar.

P/1- Não podia conversar...

R- Não podia conversar. Tinha que ficar calado, só esperando o freguês chegar.

R- E... Sábado, domingo, horário de almoço não existia. Almoçava e voltava. Sábado e domingo trabalhando. Se tivesse que abrir: “vamos abrir domingo, carnaval.” Domingo tinha que estar trabalhando. E não tinha hora de fechar.

P/1- Essa coisa do senhor assumir a loja, foi uma coisa planejada?

R- Não, já era, ia assumir mesmo. Já era sócio com dezessete anos, estudando, tal.

P/2- Foi seu primeiro emprego, então?

R- É, foi. Aí fui indo. Eu com treze anos trabalhava na loja. Ia pra sessão vender bijuteria, aquele negócio. Ia meu primo, todo mundo. Era carnaval, ia pra ajudar. Então ficava a garotada toda, vender. E pegava prática, né? Atendendo o freguês. Quando foi, estava o dono lá, eu fui, aquele negócio, o dia inteiro, na caixa vendo, o negócio, olhando. Sempre teve os compradores, nunca meu pai comprou.

P/1- Não?

R- Não. Sempre foi o Aldo o comprador de renda, o Américo comprador de tecido, o João comprador de rendas. Sempre foi assim, sempre foi diversificado. Cada um tinha o seu setor. Como hoje é. Amorim compra tecido, o Sérgio compra bijuteria, o Gustavo compra roupa profissional, fantasia, tudo, o Paulo compra.... Armarinho, quer dizer...

P/2- São de onde os fornecedores?

R- Ah, de onde?

P/1- Isso muda muito?

R- Não, não. É difícil mudar. É mais ou menos. Agora com essa importação mudou muito, é negócio importado. Mas normalmente, as fábricas são as mesmas. São Paulo de tecido, é Julitex, é Nela, é Louritex, aquelas fábricas, mesmo, de lá. De rendas é (Aipu?), aquelas mesma, importado de paetê, essas coisas, aí o resto é Teka, aquelas lojas mesmo. E a parte de fantasia que agora é a Sulamericana. E a parte que a gente manda fazer, que é a fabriqueta, manda fazer as fantasias: “Quero fantasia de tirolês”. “Tirolês, vamos fazer”.

P/1- Isso, na verdade, é um grupo de pessoas, é uma empresa que trabalha com vocês, com encomenda de vocês?

R- É, é, a parte de fantasia. São fabriquetas que tem, por exemplo, o (Divá?), o Bolinha. O Bolinha faz fantasia de, por exemplo... O meu Deus

do Céu, o Bolinha faz fantasia de... Meu filho está fazendo de destaque.

P/1- Destaque de escola de samba.

R- Ele faz esse tipo de fantasia. O que eu peço a ele, ele não consegue fazer pra mais ninguém. Então é só pra mim. "Quero...". Não dá nem tempo. Até o fim do ano ele não vai entregar. Por que aquilo não é feito... Aquilo é um trabalho, de pedra, pedra assado.

P/1- Não tem como industrializar totalmente?

R- Não pode. Não tem como industrializar totalmente. Isso não tem. Por exemplo, chega perto do Bolinha que faz fantasias, que inventa assim na hora, isso não tem fábrica. Por exemplo, eu quero a fantasia do Pato Donald. Quem pode fazer? O Bolinha faz. "Bolinha, Pato Donald você faz?" "Faço." "Mas eu quero com o rabo assim" "Também faço." É, por que tem o Pato Donald que fica aparecendo o rabo mesmo, o pato mesmo, o outro é o pato de roupa, eu quero aquele pato de coisa. "Faço." "Está querendo dez. Quanto tempo?" Uma semana. "Quanto é?" "X". Dá um sinal. Pum. "Bolinha, precisa fazer do Pluto" "Quantos" "Quinze". "Bolinha, precisa fazer de Notre Dame de Paris." Não para. Ele vem na loja um dia entrega no outro, recebe. Não para. O ano inteiro entrando na loja, recebendo, levando mercadoria o tempo inteiro. O (Edivá?), o tempo inteiro, fantasia, é baiana, é isso. Casal vinte, mesma coisa. Casal vinte é um casal que vende lá. Tempo inteiro. Agora, opção de odalisca e não sei o que. Tem outra que faz prisioneiro, esse prisioneiro, faz rumbeira, faz odalisca. Odalisca não, é... Aquela, é odalisca? Aquela que tem aquelas franjas...

P/2- É havaiana, não sei...

R- Não para de fazer aquilo, não para. Então a mulher entrega, duas hora... Não para. Então não vai vender pra ninguém. Não consegue vender pra alguém.

P/1- Sabe que você encomendam muito, também.

R- Não para. Não tem. Ela não consegue entregar o que eu peço a ela, não consegue. "Escuta, quando é que vem a odalisca?" "Ah, espera aí, Seu Ronaldo, que eu estou entregando os palhaços, aquela encomenda dos cinquenta palhaços, vou trazer o mês que vem" "Não tem que trazer..." "Não pode deixar que eu vou trazer uma (encomenda?) extra." Quando ela chegou: "vou querer mais uns duzentos." "Pô, mas..." Não para. Então é assim. Então não consegue vender pra ninguém. Então tem lá uns cinco, seis lá vendendo pra mim que não vende pra ninguém.

P/1- E essa coisa de importação. Teve uma época que começou a vir muita coisa da Ásia...

R- Está vindo, mas vem.

P/1- Ainda está vindo?

R- Vem. Deu uma parada agora, com esse negócio lá, foi em três e oitenta, deu essa recuada. Está voltando. Veio muito tecido de novo. O pessoal está meio pé atrás.

P/1- Lá na Saara, de um tempo pra cá, tem tido algumas lojas de pessoas que estão vindo da China, quer dizer...

R- Abriu muito, coreano. Coreano andou comprando tudo. Os judeus estão tudo começando a ir embora, pessoal já ficando velho. Porque é o negócio, o filho tem que ficar. O filho não fica. Tem a loja. "Quanto é?". "X". E eles vieram numa época, acho que eles vieram com muito dinheiro, armado pra entrar. Acho que teve alguma armação pra entrar. "Quanto é essa loja?" "Duzentos mil." "É minha." "250" "É minha." "Trezentos" "É minha." "Quatrocentos" "É minha." Era dele tudo. Eles foram pum, pum, pegando tudo. Mas aí deu uma caída tão grande que até eles pararam de comprar.

De venda. É, foi uma época brava, naquela época que o Fernando Henrique entrou. Você lembra que foi lá no chão o mercado, ninguém comprava nada. Estava triste. Do Sarney. Sei lá o que foi. Sei que aí eles pararam. Ficou aquilo como está e não cresceram mais, não. Ficou aquele pessoalzinho mesmo. Não mudou muito, não. Agora está vendendo normalmente. Agora mesmo o (Schuazão?) foi embora, um botequim. Mas quem comprou foi um judeu mesmo. Acho, aquilo lá. Foi o _____, não sei. Ninguém sabe ainda. Mas ele já vendeu o botequim para abrir lá uma confecção. Não tem assim. O coreano é muito loja de festa. Tem aquelas porcaria todas. Era festa, festa, festa, festa, papel, papel, papel, brinquedinho. Mas ficou legal.

P/2- O senhor falou da crise, como era o comércio em época de mudança de moeda, aumentava, como era. Aumentava, não, diminuía.

R- Não, quando mudava a moeda aumentava.

P/1- Aumentava?

R- Aumentava porque estabilizava. Aí o pessoal começava... Não, o Collor, porque o Collor parou, o Collor foi diferente, mas na hora que parava, por exemplo, no Plano Cruzado foi uma maravilha. Vendia, você comprava e vendia por aquele preço maravilhoso, porque você ganhava exatamente. Comprava, vendia e ganhava. O preço era o mesmo. Quando o plano deu aquele piripaque no final, aí meu filho, foi um carnaval, não tinha nem como pagar. Foi uma loucura. Gente comprando, comprando, comprando, comprando, cada vez comprando mais. Quando chegou perto do carnaval, não lembro o que foi. O plano explodiu de novo. Ninguém comprou. Foi o pior carnaval que eu me lembro na vida. Não tinha

freguês pra comprar no carnaval. Você não tinha como pagar, você não vendia. Você comprou por exemplo, mil fantasias de um tipo, estavam as mil lá. Não chegava ninguém. Esses planos eram ruins por isso, você embalava, quando ele se estabilizava, depois ele explodia, você se arrebatava todo. Agora não. Agora está bom. Está em crise, está meio difícil, mas você não muda. Está sempre aquela mesma coisa. Você compra hoje por três, amanhã você compra por três, depois por três, três e dez. Uma diferençazinha, não é aquela três e meio. Eu me lembro uma vez que eu comprei uma mercadoria, foi sete milhões... Quinhentos mil não sei o que, de uma fábrica lá. Sete milhões. Aí a mercadoria chegou. Aí pagamento quando chegasse, sete milhões e meio. Aí eu chamei o vendedor, porque eu queria comprar mais. Ela me custava 21 milhões

P/1- Vinte e um?

R- Aquela que eu comprei por sete, 21 milhões. Por quanto eu ia vender aquela mercadoria? Eu marquei 42 milhões, quer dizer 100%. Em vinte dias já estava dando prejuízo, tinha que aumentar o preço. Não tinha como trabalhar. Chegava já estava valendo mais, não tinha jeito. Então era uma loucura. Hoje não, você compra, “quanto é o cetim?” “três reais”. Aí passa, ih, subiu, 3,02. “Pô, mas dois centavos...” Está assim. Teve esse piripaque, aí voltou, mas o pessoal está sem dinheiro. Estão segurando a inflação, mas ninguém tem dinheiro. Pessoal está... A compra é oitenta centavos, dois reais, três, vinte; 1,10; 2,80; 4,20; 5,20; 2,20; 3,20; 7,80; quarenta reais; 2,20; 3,20. Está assim, é só vendinha pequenininha. E quando é uma venda acima de trinta reais é três vezes sem juros.

P/1- Três vezes sem juros? E toda a Saara está assim, é uma coisa...

R- Está. Está todo mundo assim. Se não está, 90% está. Amigo meu tinha uma loja em Ipanema, em dezembro, foi em dezembro. Ele falou que estava vendendo uns relógios lá. Ele comprou não sei quantos relógios. Estava vendendo... Cem mil réis o relógio. Três vezes sem juros. Aí a loja do lado, _____ que ele tinha lá. Botou quatro vezes sem juros. Ele botou quatro vezes sem juros e não vendia. Aí a loja botou cinco vezes sem juros. A loja não vendia. Aí a loja botou dez vezes sem juros. Ele botou dez vezes sem juros. Diz que não vendeu nada (risos). Vendeu tico-tico, não é... Nem pra pagar em dez vezes sem juros o cara tinha. Não estava a fim de gastar. Era um relógio mais caro, mas não vendeu. Aí passou, quando ele esteve lá na loja. Quando foi que ele esteve lá na loja? Março, abril. Foi março. Ele falou: “Ronaldo, não vendi uma venda, durante quinze dias não tive uma venda, uma venda em quinze dias, não chegou lá pra comprar um relógio.” Estava desesperado. Ele disse: “A única sorte que eu tenho é que os meu cartões antigos estão caindo. Todo mês cai. Então estou sempre com dinheiro. Mas daqui pra frente eu não sei como é que vai ser.” Nem sei como é que está. Falar com ele. Já imaginou quinze dias sem ter um freguês. Quer dizer, agora melhorou. Aquele negócio do pá, pum, ninguém sabe o que vai... Lembra o imóvel, como é que está? Vai aparecer isso aí, eu não sei. Ninguém compra. Eu tenho um (imóvel?), pá, bota pra vender, estamos numa promoção, mas num... Me liga todo dia. Ele não consegue vender automóvel. Então está assim, está bravo. Isso não tem nada a ver com a gente, apaga.

P/1- É interessante. Essa questão da compra, venda, toda essa atividade do senhor na loja. Sobra tempo pra lazer? O que o senhor faz nas suas horas de lazer?

R- Ah, eu, sobra tempo sempre. Pra mim sobra tempo sempre. Ah, no meu tempo, eu não. Eu vou de manhã. Quando dá cinco e meia eu não quero nem saber o que está acontecendo. “Tchau, pessoal. Vou embora”. Época brava eu saio às sete, seis e meia. Minha mulher está na rua já, eu digo: “Barra Shopping, Fashion Mall, vamos ao cinema, jantar lá no Gula Gula, vou a um cineminha.” No outro dia, vamos não sei aonde. Sábado vamos pra Teresópolis. Agora meu filho está trabalhando. Olha, sábado não venho trabalhar, não, fica aí. Eu vou viajar, quando tiver que viajar, vou. Julho, agosto tenho uma viajinha marcada, vou passar uns dez dias fora. Quero nem saber o que está acontecendo. Se não tu fica...

P/1- Futebol, ainda?

R- Não, parei. Joguei até pouco tempo. Até uns cinco anos atrás eu estava jogando. Até lá um... Eu tenho problema de joelho. Aí comecei a agarrar lá no gol. Eu agarro bem, mas fui agarrar lá no gol. Mas aí começou a entrar uma garotada, muito garoto. E os velhos não seguram os garotos. Passava, estava cara a cara e pum, e eu pum, pum. Acabava o jogo cheio de mancha roxa. Pancada aqui, tal. Arrebentei a cara aqui. Deu um pontapé. Ah, não. Já não está bom pra jogar, tem que jogar ou velho, ou garoto, ou velho que agente os garotos. _____ aí é antiquado. Aí parei de jogar (risos), não vou jogar mais, não. Vou jogar tênis, jogar qualquer coisa.

P/1- Como o senhor é como consumidor? Escolhe muito, pechincha?

R- Pra que?

P/1- Consumidor em geral. O senhor como comprador, não pra loja, pessoalmente.

R- Eu não compro.

P/1- Não compra?

R- Só compro o que preciso. Preciso comprar uma calça. Vou lá na Don Vicente, que é onde eu gosto, aqui ó. Camisa, eu tenho camisa, eu quero calça, me dá essa calça aí. Tá bom, tá bom. Agora sapato? É esse aqui? É. Tenho... Não, não. Eu quero esse, acabou. Não preciso mais nada. Pra que eu quero sapato, eu tenho sapato. Não sou dessas coisas. Minha mulher, vai, comprar esse pra amanhã, pra depois, depois. O meu outro filho também: “ah, vou ver um sapato.” Eu não, não sou...

P/1- Onde o senhor costuma fazer as suas compras, em que bairro?

R- Não, eu pessoalmente não compro, mesmo, não. Minha mulher que compra. Eu nem entro. Odeio entrar em loja. Sabe o que é odiar entrar em loja? Sou eu. Eu não entro em loja. Ela entra, eu fico pro lado de fora, sentado no canto. É o que eu digo: “está ótimo, está ótimo.” “Você vai ter que comprar uma calça.” “É mesmo é? Mas não tem aquela ali?” “Não, está velha.” “Vamos lá ver a calça, qual é a cor?” “Cinza.” “Deixa eu ver” “Gostou dessa.” “Ih, maravilha, deixa eu vestir.” “Não, está boa essa.” Fiquei nervoso, já fico nervoso só de pensar em vestir a segunda. Então lá na Dom Vicente é gozadíssimo, ela liga pro Devanil: “Devanil, o Ronaldo precisa de uma camisa, de uma calça, não sei de que.” Sabe onde é o Devanil? Rio Sul, eu moro na Barra. Ele pega três calças, três camisas, manda lá em casa. Já sabe até a medida que eu tenho aqui. Sabe tudo. Aí chega, vai lá e faz, pá, pá, pá. Devolve as outras, mando o cheque (risos). Eu nem vou lá. Mas sempre foi assim. Nunca gostei de comprar. Eu só tinha, quando eu trabalhava, quando era solteiro, tinha duas calças, duas camisas. Sapato era um preto e um bege. Aí o bege ficava feio eu tingia ele de preto. Comprava um bege novo. É verdade, porque o bege mancha muito. Eu tingia, eu sei tingir bem sapato. Aí eu tingia ele de preto. Comprava um bege novinho. Aí tinha um pro trabalho, aquele mais velho. A calça, trabalho, duas calças pra trabalho. Seis camisas, uma segunda, terça, quarta, quinta, sexta. As novas pra sair, aqui. Ficou feia aqui, rasgou, passa essa pra cá (risos). Sempre fui assim. Organizado de mais, agora mulher não, mulher tem trinta camisas, meu filho me dá camisa. Tem dia que eu pego, nem sei se é minha, se é do meu filho. “Pô, pai”. Sapato eu só ponho pra sair. Isso, aquilo. Ela fica maluca comigo. Mas eu sou mesmo, eu sempre fui assim, meu pai também era assim.

P/1- Também?

R- Entrar pra comprar roupa. Agora na rua ele queria comprar pra loja. Nós íamos viajar. Pô, isso lá na loja. Fomos pra Portugal, ele trouxe um caminhão de mercadoria pra loja. Sabe o que é caminhão? Um caminhão. Imagina um caminhão. Nos tempos antigos, cheio de mercadoria que ele comprou na Europa pra lá. Tudo que via, ele comprava. E trouxe tudo no navio. Foi a maior zorra quando desembarcamos aqui. Diz que pagou, sei que resolveu. Eu vou, não quero nem saber se tenho loja. Apago. Gozado, nem me lembro. Apago. Eu chego lá fora, estou curtindo. Não quero nem saber.

P/1- Seu Ronaldo, a gente está encerrando essa entrevista que foi muito boa. Tem duas perguntas que a gente sempre faz no final. Uma delas é a seguinte: se o senhor pudesse mudar alguma coisa na trajetória da sua vida, o senhor mudaria alguma coisa, alguma decisão ou ponto que o senhor fez uma coisa, o senhor que talvez teria sido melhor fazer outra... Mudaria alguma coisa.

R- Sobre?

P/1- Sobre essa trajetória profissional do senhor.

R- Profissional?

P/1- É.

R- Eu não sei, rapaz. Eu sou comerciante. Eu não sou comerciante. Aquilo que eu digo, eu gosto, eu vou, frequento, gosto, mas eu nunca gostei de ser comerciante. Sabe qual é a minha paixão? Engenheiro. Adoro construir. Eu entro pra construir, eu ia ficar maluco. Eu faço projeto, eu chego lá no _____, fazer uma casa, discuto com o engenheiro. “Está errado, não vai ficar bom isso aí, não, tem que fazer assim”. Quando eu fiz uma casa no Alto. Ficava lá dentro da casa, enfiado _____ “está errado, tira essa medida.” “Não é possível.” “Está errado” “É, está errado, sim.” Eu discuto. Então se eu não fosse comerciante, eu seria engenheiro. Eu acho que eu seria. Nunca foi, mas é o que eu gosto, como, eu gosto de engenharia, sempre gostei. Meu filho, quando se formou: “se forma engenheiro, rapaz, vamos abrir uma firma de engenharia, tu vai construir, a gente vai comprar uns terrenos, tu constrói, depois a gente vende, depois de pronto” Até meio comerciante, porque a idéia era construir pra vender, não é pra morar. “Vamos construir uns prediozinho pequenos.” A ideia, _____, não quis porque ele não se formou em nada. “Marcelo, pega seu dinheiro, compra um terreninho, vamos fazer...” Eu sempre fui dessa parte. Eu acho que é mais tranquilo, dá mais rentabilidade. E não esquenta muito. Quer dizer, é minha coisa, sempre gostei de engenharia. Não sei. Talvez se eu não fosse comerciante, eu fosse engenheiro.

P/1- E a última pergunta...

R- Sou contra.

P/1- Oi?

R- Sou contra essa última pergunta.

P/1- Ah, é?

R- (risos).

P/1- É que a gente está acabando. O que o senhor achou de ter dado esse depoimento pro Projeto Memórias do Comércio. Achou interessante?

R- Ah gostei. Achei ótimo. Achei muito bom. Achei interessante. Gostei. Fiquei até mais tranquilo, gostei do ambiente. Gostei do... Achei ótimo. Voltaria até outra vez, se quiser.

P/1- Ah, é? Bom, a gente espera o senhor pro lançamento do livro e agradece em nome do Museu da Pessoa.

R- Vai ser onde?

P/1- Vai ser aqui na casa (Figina?), no início de novembro.

R- Mas isso não vai sair no livro, né? Você vão...

P/1- São trechos, trechos de depoimentos e algumas imagens. Então a gente agradece ao senhor pela atenção, pede desculpas pela insistência de ligar muitas vezes.

R- Não, tudo bem. Não sabe o que acontece, já acabou aí. Eu marquei semana que vem, eu tive um julgamento.

P/1- É, o senhor falou.

R- Hoje eu tive um julgamento. Me ligaram ontem. Eu falei: “meu amigo, isso era em outubro.” “Ah, mas adiantou, não sei o que, é um acordo.” Falei, pô. Liguei pra Paula. Falei: “ô Paula, parece brincadeira, mas eu tenho um julgamento às onze horas, eu sei que vou chegar umas três.” Porque o outro era dez e vinte, dez e quarenta, eu cheguei na loja quatro e quinze. A juíza de hoje, que horas era? Onze horas. Ela estava atendendo, eu cheguei lá onze horas, eu cheguei dez e meia. Ela estava de nove e vinte. Falei: “eu vou sair daqui três horas da tarde.” Mas como era um acordo. Não, vamos fazer o seguinte, eu vou falar com não sei quem lá, que é meu conhecido. Começou a bater. Nem entramos, assinamos do lado de fora, levou pra ela ver que estava tudo certo, preparou, levou pra ele, disse: “ô, está tudo certo”.