

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memórias do Comércio da Cidade de São Paulo (MCSP)

Trabalho árduo

História de [Regina Fleider](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 12/07/2005

P - Regina, eu queria que você começasse falando o seu nome completo, a data de nascimento e o local que você nasceu.

R - Meu nome é Regina Fleider, eu nasci em 4 de fevereiro de 1949, num lugar chamado Usolje, que é uma região perto dos Montes Urais, na Rússia.

P - O nome dos seus pais e o local de nascimento deles.

R - Meu pai se chamava Hersz Rosenfeld e ele nasceu na Rússia, não sei bem a cidade. Minha mãe chama Dora Rosenfeld, nasceu em Lublin, na Polônia.

P - Eu queria que você falasse um pouco da sua infância. Como que era? As lembranças de infância...

R - Oh, nós moramos na... na Rússia, depois da cidade que eu nasci, nós fomos morar numa outra chamada Djankoy, que é na parte da Criméia e, como todo mundo na Rússia, estudávamos em escola estadual. Meu pai era zootécnico veterinário do governo e as lembranças que eu tenho, talvez por ser a caçula da família, são muito boas, porque a gente morava num tipo de um sítio. Então tinha casa, tinha horta, tinha pomar, tinha vaca, galinha, ganso, porco, tudo o que você queira tinha lá. Então foi uma infância bem saudável. É, a gente estudava, eu como era pequena, eu brincava. À tarde eu ia buscar vaca no pasto com o meu irmão e era bem, bem gostoso.

P - Quantos irmãos eram?

R - Nós somos em três irmãos. Eu, um irmão e uma irmã.

P - Existia algum tipo de brincadeira preferida? Quais eram as brincadeiras?

R - As brincadeiras realmente eram mais no inverno, que era tentar patinar no gelo, né, e no verão não tinha assim muita brincadeira, porque eu particularmente não lembro de ter assim um amiguinho de infância. Eu era muito ligada ao meu irmão, então onde ele ia eu ia atrás. Então a gente ia ao cinema de domingo, esporadicamente, e estava sempre grudada no meu irmão, então eu não tenho assim lembrança nenhum amiguinho. E as brincadeiras da gente acho que não tinha muita brincadeira porque no fim você passa a ter os afazeres da casa, né, ajudar a mãe com as vacas, ela tirava o leite, o meu irmão ia entregar o leite e eu ia junto, buscar a vaca no pasto como eu já disse, dar comida pros patos, pros gansos, então brincadeira mais gostosa era no inverno que era patinar, o que eu nunca consegui. (risos)

P - E esse sítio, como era esse sítio? O que vocês plantavam, a família, você ajudava...

R - Não era... aqui se não pode considerar um sítio, porque era uma casa, tá?, no meio de um terreno grande que na frente tinha pé de... um pessegueiro, tinha rosas, aí tinha a casa e no meio tinha todos os bichinhos e mais pro fundo que era a horta, então a gente plantava cenoura, tomate, pepino, batata, tudo que era pra uso da casa mesmo.

P - Não se comercializava os produtos?

R - Não, a única coisa que a minha mãe comercializava era o leite porque a vaca produzia muito leite, então ela deixava o que era necessário para casa e o que sobrava a gente ia vender.

P - E como era feito esse comércio, para quem era vendido?

R - Eram para os vizinhos lá em volta que por acaso não tivesse as suas próprias vacas, a gente fornecia leite. Só que era um sistema assim da fonte pro pote, do pote... do pote pro freguês, né, não tinha aquela pasteurização nada, tanto é que eu fui criada com leite puro de vaca, da fonte pra boca.

P - E até quando você morou nesse sítio?

R - É... nós moramos aí até 57 foi quando nós imigramos pra Polônia porque minha mãe era polonesa e meu pai era russo e em 57 a Polônia e a Rússia fizeram um convênio que os poloneses que estavam na Rússia poderiam voltar pra Polônia e vice-versa. Então, como a minha mãe era polonesa, teve essa abertura da gente ir pra Polônia porque ela sabia que da Polônia seria mais fácil imigrar pro Brasil.

P - Ela já pensava em vir para o Brasil?

R - Já porque ela tinha as irmãs aqui e o pai. Então ela tinha muita vontade, meu pai não tinha mais nenhum familiar na Rússia, que morreram todos em época de guerra. Então nós imigramos em 57 pra Polônia, moramos lá um ano, e aí a gente continuou estudando, tudo...

P - E o seu pai continuou como zootécnico?

R - Não, aí o meu pai, ele... o tempo era muito pouco pra ele começar a mexer com a papelada pra arrumar emprego na profissão dele, ele foi trabalhar numa fábrica de sapato durante esse um ano. Aí, depois disso as minhas tias mandaram o chamado pra Polônia, né, pedindo a nossa vinda pra cá, porque tem que vir uma carta solicitando e aí os meus pais entraram com a documentação e aí nós embarcamos pro Brasil.

P - Você lembra da viagem?

R - Terrível (risos)

P - Conta um pouco pra gente.

R - Bom, como a gente era pobre e... nós viemos de navio de terceira classe, foi terrível, todo mundo passando mal porque a terceira classe fica lá em baixo. Então todo o chacoalho do navio fica lá, então você não consegue ficar em pé, dá muita tontura, ânsia de vômito. Só sei que a gente mais tempo na enfermaria do que no navio. Mas quando estava... estava legal assim, tinha um amiguinho no navio, a gente brincava, como criança é muito curiosa, ia na primeira classe, segunda classe, tudo escondido porque se você é da terceira classe não podia ir pras classes superiores, né? Mas me marcou muito o cheiro de azeite de oliva no navio porque o navio era italiano, nós pegamos ele em Nápoles.

P - Você lembra o nome do navio?

R - Não. E eu sei que o cheiro de azeite de oliva era muito forte, então isso me dava mais mal estar. Aí nós, acho que depois de dois meses assim de chacoalho nós chegamos.

P - Mais ou menos dois meses.

R - Quase dois meses.

P - E aí? Chegaram aqui e foram pra onde?

R - Chegamos em Santos, aí toda a família estava esperando a gente né, aí nós passamos o dia em Santos porque minha mãe tinha primos lá aí viemos pra São Paulo. Fomos pra casa da minha tia e ficamos lá durante um mês até se acostumar, até se ajeitar.

P - Nessa época qual que era a sua idade?

R - A minha idade era nove anos.

P - Você lembra de... da diferença, o que você via de diferente da cidade natal e do Brasil, as impressões do Brasil?

R - Não, era muito diferente porque a cidadezinha que a gente morava era praticamente uma cidadezinha de interior e você chega numa cidade grande, você estranha, né? Então tudo era muito grandioso, tudo que eu olhava por menor que fosse era imenso e, lógico, as casas, era tudo muito impressionante pra gente que vinha praticamente de uma província. Mas como eu era muito criança então você logo faz amizade com os vizinhos já começa logo a brincar, já começa a falar com as mãos, quando cê vai ver cê já tá enturmada, falando.

P - E onde vocês foram morar, com a chegada aqui no Brasil?

R - Um mês nós moramos na casa da minha tia, que era em Pinheiros mesmo, depois alugamos uma casa em Pinheiros também e moramos lá até 64.

P - Como era essa casa lá?

R - Era uma casa... um sobrado com uma sala, dois dormitórios, quintal. Mas, quer dizer, era muito linda em relação do que a gente tinha lá na Rússia, mas acontece que meus pais logo foram trabalhar e visando melhorar o nível de vida, tanto é que em 64 minha mãe e meu pai compraram a loja, né?

P - Eu queria que você falasse um pouquinho antes deles comprarem a loja, o trabalho que eles tiveram.

R - Ah, eles tiveram trabalho de mascate porque meu pai, devido à profissão que tinha, ele sentia muito inibido a trabalhar como comerciante, ele não gostava, ele tinha vergonha porque ele tinha uma graduação, entende? Mas aí a minha mãe viu que a única opção era fazer o que os outros faziam, que os outros imigrantes faziam que era sair carregando sacola de corte e batendo de porta em porta sem saber falar uma palavra em português e vendendo. Também, por outro lado, foi uma boa maneira dela aprender a falar rápido o português porque o meu pai, ele se dedicou mais a aperfeiçoar o português na escrita, enquanto a minha mãe aperfeiçoou na fala. E eles foram batalhando e assim de porta em porta foram vendendo, aí eles começaram a vir pro Bom Retiro pra comprar mercadoria, mas sem dinheiro com a cara e a coragem, né? Então como era uma época diferente, as pessoas tinham mais palavra, e as pessoas confiavam mais uma nas outras, eles conseguiram crédito assim, na palavra, e foram comprando aos poucos, vendendo, pagando, comprando, vendo a necessidade dos clientes, então já dos cortes de tecido já se foi pra uma saia, já se foi pra uma blusa. E assim eles começaram.

P - Quem confeccionava?

R - Não, compravam prontos aqui pela região do Bom Retiro. Eles vinham nas fábricas aqui e compravam.

P - E qual que era a região que eles mascateavam?

R - Eles trabalhavam mais em Pinheiros, Vila Madalena, depois começaram a se expandir, tomar mais coragem e ir pro Caxingui, Vila Sônia, Butantã, sempre aquela... aquela região mais próxima a Pinheiros, né? E foram indo, e aí eu fui crescendo nesse meio e aí chegava final de semana já tinha que ajudar a minha mãe porque naquela época se vendia a crédito em dez suaves prestações mensais sem acréscimo de nada porque não tinha realmente inflação nenhuma e você vendia um tipo de caderneta, né, que o freguês marcava o dia que ele ia pagar. Então todo... vamos dizer, todo dia cinco do mês a gente ia lá e recebia.

P - E quando não recebia?

R - Olha, era muito raro, por incrível que pareça naquela época, sei lá, as pessoas tinham mais palavra, tinham mais hombridade talvez sabe, não tinha tudo isso que tem hoje, não tinha cheque, não tinha cartão de crédito e as pessoas tinham palavra. Porque talvez o que as pessoas ganhavam naquela época dava pra ela se programar. Então, se ela chegou e comprou um corte, por exemplo, por dois cruzeiros ou sei lá o que era naquela época, ela sabia que... ela fazia um planejamento. Que ela ia poder pagar aquilo lá, ela ia poder pagar água, luz, ia pagar o seu Manoel da padaria, da mercearia, que o dinheiro dela daria, entendeu? Então era bem diferente.

P - E nessa época que seus pais (tosse) trabalhavam como mascates, você fazia... você entrou pra escola, como é que...

R - Eu entrei pro grupo escolar.

P - Em qual escola você estudou?

R - Grupo Escolar Alfredo Bresser, era na Rua Sumidoro, em Pinheiros. Terminei... eu já entrei no terceiro ano primário porque como eu havia feito os dois anos na... na Rússia, eu fiz um... um tipo de exame de admissão, né, pra eles me avaliarem, eu entrei no terceiro ano. Terminei o quarto ano nessa... nesse grupo escolar, aí eu fiz o cursinho de admissão, aí eu fui pro ginásio. Eu fiz o ginásio no... chamava... o bairro chamava Providência, é entre Butantã e Educandário. Eu fiz o ginásio lá. Aí terminei o ginásio lá, eu fiz o colegial, que naquela época eu fiz o clássico, já perto de casa no Instituto de Educação Fernão Dias Paes, que é na Pedrosa de Moraes, até hoje ela existe. Aí de lá eu fui fazer um curso de Análises Clínicas. Terminei, depois me casei.

P - E essa época de escola, a adaptação... Conta um pouquinho. Desde o primário.

R - Olha, o primário foi o seguinte: como nós chegamos em julho então em setembro eu fui pra terminar esse ano pra uma escola israelita que tem até hoje lá em Pinheiros, que é o Bialik. E só pra fazer o setembro, outubro, novembro, mais pra me aperfeiçoar com a... a língua. E eles na época ofereceram bolsas de estudo pra eu e meu irmão continuarmos lá. Mas os meus pais eram muito orgulhosos, eles não queriam caridade, sabe? Então foi aí que eu passei por grupo escolar. Olha, eu não vou te falar que foi uma época fácil porque foi uma época muito difícil pra gente. Então, não é que os meus pais chegaram, já foram vender e já foram ganhando rios de dinheiro. Era uma época muito apertada, a gente vivia com o dinheiro contadinho. E levava lanche de casa, né, era pão com qualquer coisa que tivesse. Mas, tudo bem. Lógico que você sempre tem vontade, mesmo quando eu fiz o ginásio, ainda era a época das vacas magras. Então o pessoal levava o dinheirinho pra comprar na cantina da escola, e

eu... não era sempre que eu dispunha do dinheirinho. Então eu lembro que toda vez que me sobrava dinheirinho, eu gostava de comprar cerejinha. E levava lanche de casa. Aí depois quando eu estava no... na sexta série, não na sétima, foi que a minha mãe já abriu a loja, né, então aí as coisas começaram a melhorar. Mas, a gente sempre trabalhou muito com os meus pais, nessa época de mascate a gente ajudava a fazer a cobrança dos clientes, depois na montagem da loja. Então aí quando eu fui pro colegial, eu passei a estudar à noite e trabalhar durante o dia com ela.

P - Antes de começar a ajudar a sua mãe na loja, você me disse que trabalhou. O seu primeiro trabalho.

R - Ah, tá. Quando eu tinha 12 anos, a minha mãe ainda não tinha loja, e tinha um pai de uma amiga minha que tinha loja assim de artigos pra homens maravilhosa, na Teodoro Sampaio. E eu sempre tive muita vontade de trabalhar para ter o meu dinheirinho. E ele veio falando: "Ah, porque agora é final de ano, você não quer vir dar uma mão?" Então tudo bem. Uma mão eu dei, só que eu trabalhava das 8 horas da manhã às 10 da noite, com 12 anos, pra ganhar um salário ridículo porque ele não pagava nem extra nem nada. Eu trabalhei muito, muito porque era época de Natal e aquela época de Natal, era época de Natal, as lojas ficavam superabarrotadas de gente, você não sabia quem atender primeiro, e sem prática e o homem queria que a gente embrulhasse as caixas, como saía muita camisa, pijama, tinha que embrulhar as caixas com papel de presente direitinho, então tinha que forrar as caixas. Então tinha dias que eu ficava o dia inteiro só forrando caixas, mas eu tenho que agradecer a ele porque eu aprendi a forrar caixa (riso).

P - Forrar como?

R - Com papel de presente. Você pegava o fundo, né, e a tampa, você pegava a tampa e tem um jeito especial de forrar a caixa. Você forrava os dois, aí quando você colocava a mercadoria dentro era só colocar uma fitinha, já estava pronta, bonitinha.

P - E a loja? Conta um pouquinho da loja da sua mãe. Qual era o nome da loja?

R - O nome da loja era, é até hoje, Modas Dora, na Teodoro Sampaio. Era uma loja de modas e onde a clientela que ela já tinha de mascate veio pra loja pra ser atendida lá mesmo. E também ela continuou vendendo em dez suaves prestações mensais porque ainda não tinha inflação... inflação. E aos poucos ela também foi se modernizando, a moda foi mudando. Então você vai adquirindo prática, vai vendo a necessidade do cliente, né, e vai modernizando a loja. Fizeram uma loja bonitinha pra época. Ela existe até hoje, só que agora ela tá reformada. E eu trabalhava durante... o dia todo com ela e de sábado saía pra fazer cobranças e... vou contar um fato pra ilustrar, pitoresco. Pra... talvez até pros jovens que, se chegarem a ver isso hoje, pra ver como tudo, nem tudo cai do céu. Logo que a minha mãe abriu a loja, ela me pediu um dia pra ir cobrar uma freguesa na Consolação. Então tinha o ônibus da Teodoro que ia pra Consolação e vice-versa. Mas como a gente foi criado muito com o dinheirinho contado e tudo aquilo fica incutido em você. Eu fui, mas eu peguei o dinheiro exatamente da ida e volta de ônibus. E tinha chovido, eu nunca vou me esquecer, estava com aquelas galochas de... de borracha e o ônibus me quebra na ida em frente do Hospital das Clínicas, e a senhora a qual deveria ir cobrar, ela tinha um horário que ela estaria em casa. Então eu pensei o seguinte: bom, eu pego um outro ônibus, chego lá eu peço pra ela, porque naquela época já começava a ter cheques, eu não saberia se ela ia pagar com cheque ou com dinheiro, eu vou pedir a ela que me empreste o dinheiro da volta. Só que eu cheguei lá, ela me pagou em cheque. Eu fiquei muito sem graça de pedir, não me lembro quanto que era na ocasião, só sei que eu vim a pé, praticamente lá do começo da Consolação até o meio da Teodoro Sampaio. Quando eu cheguei, porque tinha parado de chover, estava aquele sol ardido e eu com aquelas botas de borracha, fez bolha no meu pé. Mas eu não pedi porque você não tinha essa... você tinha um pouco de acanhamento, outro tipo de educação de hoje, né, que é tudo mais aberto. Foi assim.

P - E o trabalho, o cotidiano seu na loja da sua mãe?

R - O cotidiano era normal. Eu tinha que estar às 8 horas, não importava que era loja da minha mãe eu tinha que estar às 8 horas na loja, e ficava até 6 e meia. O dia inteiro trabalhando, atendendo cliente, quando não tinha cliente eu ficava estudando dentro da loja. A não ser esporadicamente se tinha trabalho em grupo pra fazer pra escola que eu me ausentava. Mas assim eu ficava o dia inteiro na loja e à noite eu ia pra escola.

P - E até quando você trabalhou na loja da sua mãe?

R - Eu trabalhei até 1969, que foi o ano que eu me casei (tosse). E transferei o trabalho de lá pro Bom Retiro.

P - Tá. Antes de você falar do trabalho do Bom Retiro, eu queria que você falasse um pouquinho do seu casamento, como você conheceu o seu marido?

R - O meu marido, ele também é imigrante, ele chegou um ano após a gente. E ele também começou uma vida aqui que não foi fácil. Ele primeiro foi aprender a língua porque ele já chegou mais adulto. E o primeiro trabalho dele foi na Olivetti, as máquinas de escrever. Aí ele trabalhou lá durante um ou dois anos e ele percebeu que como empregado ele sempre ia ficar naquela... que ele ia sempre ser empregado. Então, ele já tinha o pai aqui que já estava estabelecido, e o pai dele tinha sociedade com o cunhado. E o meu marido pediu dinheiro emprestado pro pai, pra abrir uma coisa dele. Ele abriu uma loja de confecção na Maria Marcolina, no Brás. E ele começou sozinho a cortar as peças e a produzir e começou a pegar clientela e começou a se desenvolver.

P - Ele aprendeu sozinho a parte de confecção?

R - Sozinho... a parte de confecção. E ele freqüentava muito a minha casa porque naquela época todos os imigrantes que chegavam, eles formavam aquelas rodinhas. Então um sábado era na casa de um, um domingo na casa do outro, o pessoal se encontrava pra ver o que estava fazendo, o que estava produzindo, o quanto estava progredindo, entende? E ele já freqüentava a minha casa. Então eu já o conhecia há bastante

tempo. E a gente começou a namorar. Quer dizer, não tinha muito que se conhecer porque a gente já se conhecia, nós praticamente em nove meses namoramos, noivamos e casamos. Foi tchum, rapidinho. Aí depois o meu marido... o cunhado do meu sogro saiu dessa sociedade, que ele já estava cansado, e o meu marido entrou de sociedade com o meu sogro na firma que existe até hoje.

P - E qual é o nome dessa firma?

R - É Confecções Fleider, que é o sobrenome da gente. E era uma loja praticamente só de guarda-chuvas e sombrinhas e aos poucos o meu marido começou a renovar, ele foi vendo que o guarda-chuva ou sombrinha requer uma capa, porque naquela época chovia mais, na época de inverno tinha muita garoa, São Paulo tinha um outro tipo de clima. Então ele foi aprimorando as coisas que foram sendo necessárias pra época. E a gente vendeu muitos, muitos anos só capa, guarda-chuva e sombrinha.

P - Essa loja foi fundada pelo sogro?

R - É ela foi fundada... não essa, essa razão: Confecções Fleider existe de 1966.

P - Sim, a razão social, mas e o estabelecimento?

R - O estabelecimento também, porque ele tinha do outro lado da rua que chamava Flavol, acho que ela foi fundada, se não me engano, em 1940, qualquer coisa (riso), e... mas era específica só sombrinha e guarda-chuva. Em 1966 quando foi fundada a firma Confecções Fleider, que ela começou a ampliar, criar outros tipos, né, outro tipo de mercadoria, relacionadas também com o frio, com a chuva. E com o passar do tempo a gente foi aprimorando. Tanto é que hoje a gente tem blusão de náilon, tem jaqueta de scotch, mas sempre voltado pro frio e pra chuva.

P - E a clientela? Fale um pouco dos clientes, o tipo de clientes que ainda tem até hoje, né? Se mudou ou não...

R - Alguns, alguns existem e são conservadores... porque a minha loja, é uma loja, vamos dizer assim, pode ser chamada de clássica. A gente procura modernizar um pouco os modelos mas nós sentimos que... a gente tenta incrementar o modelo mas não adianta, o freguês hoje que procura capa, então vai na Fleider porque nós ficamos praticamente assim os únicos em capa. Ah, mas eu quero aquela capa tradicional, sabe, que meu pai tinha, que meu avô usava. Então não adianta você incrementar muito, a gente já tentou, sabe, mas não adianta tem que ser aquela linha clássica. E o freguês hoje, o cliente mudou bastante, sabe? Devido todo esse... toda essa transformação política-econômica que o país atravessou por várias vezes o cliente também muda. Então, antigamente como era na loja da minha mãe você vendia praticamente na palavra do cara, hoje em dia você trabalha com duplicata e leva cano. Quer dizer, a mentalidade das pessoas mudou, as pessoas em si mudaram, eu acho que se perdeu muito aquela pureza, aquela honestidade que as pessoas tinham. Então o cliente hoje em dia... o atacado, se você não vai atrás... que é o cliente que compra em grande escala, você tem que ir atrás, tem que mandar mala direta. E... passou muito a se vender no varejo, e o freguês do varejo não é fácil.

P - Por quê?

R - É, porque é um freguês que chega, então ele te empata às vezes meia hora pra escolher uma peça e... ainda sai achando que você não o atendeu direito. Era o que eu estava comentando com você, o chamado... a classe média. Que o pobre é muito mais fácil de você atender, ele é um cara mais humilde, ele entra na loja contando com aquele dinheirinho, sabendo o que pode comprar e até quanto ele pode comprar. O chamado classe média, ele não sabe o quanto pode gastar, ele gasta a mais do que pode. E exige, sabe, assim, ele quer grife. E aí às vezes você é até malcriado, você fala: "Você quer grife? vai no shopping." (tosse) Então mudou muito o perfil..

P - E a classe A?

R - Olha, a classe A ela vem.. ela costuma comprar em shoppings, só que ela não sabe o seguinte: que muita mercadoria do shopping que é produzida no Bom Retiro e no Brás, só muda a etiqueta. E ela vem pro Bom Retiro, ela vem pro Brás, mas pra comprar pros criados porque ela jamais irá pôr uma coisa... como ela vai dizer que ela comprou na José Paulino? Não fica bem. Mas ela vai achar a mesma coisa no shopping, só que a etiqueta não é da determinada loja, da loja do shopping. Então ela acha que está exclusiva.

P - Regina, eu queria que você falasse da... da coisa dos embrulhos.

R - Ah, dos guarda-chuvas?

P - Isso.

R - Olha, guarda-chuva é uma coisa que não adianta, por mais que você queira, você não consegue enganar. A pessoa que vai receber isso de presente ela já sabe que é um guarda-chuva por causa do cabo. Então ele tem o formato... você vai fazer, então fica tipo um triângulo o embrulho, então já está na cara que é um guarda-chuva. E mesmo que você coloque em caixa por causa do cabo, a caixa já vem em formato... (fim da fita 018 / 01-A] ... em cima de triângulo pra caber o cabo, então você pode passar o papel mas a pessoa sabe que é um guarda-chuva, entende? Então é muito difícil de você disfarçar. A gente, às vezes, a pessoa não quer então a gente coloca dentro de uma caixa de camisa, disfarça, que nem no final do ano no amigo secreto o pessoal não quer que saiba de cara então você usa, mas o guarda-chuva não tem recurso, minha filha, é aquele lá mesmo.

P - Qual é a principal linha de produtos atualmente?

R - Atualmente é muito difícil você dizer, seria o guarda-chuva, mas o guarda-chuva tá muito concorrido com esses importados que estão chegando de Tailândia. Tem muitos camelôs vendendo na rua que eles vão buscar no Paraguai porque mesmo dentro desses importados existem os melhores e os piores. Então a concorrência tá muito grande porque eles vão buscar a mercadoria sem nota, trazem.. tipo sacoleiros, né?, então eles montam a barraquinha e vendem. Mas isso te atinge porque eles vendem por um preço inferior ao seu, e aí o cliente chega: "Não, porque lá na esquina o fulano tá vendendo mais barato" Mas o cliente esquece que a gente tem imposto pra pagar e a gente está estabelecido, qualquer defeito que tiver a gente está ali pra dar a assistência necessária e o camelô você não tem como provar: "Não, eu comprei de você" "Não, a senhora comprou de outro, não foi comigo." Então o ramo de guarda-chuva tá muito difícil, têm muitas fábricas de guarda-chuva que fecharam e tem outro detalhe importante: a nossa tecnologia em se tratando de guarda-chuvas não evoluiu nada. Muito pelo contrário, ela decaiu porque na época do meu sogro quando você comprava um guarda-chuva níquelado então era aquele que não enferrujava que ele tinha um processo especial, ele era um guarda-chuva níquelado, hoje em dia o banho de níquel passou de longe, sabe? Vieram assim e tiraram. Então, eles não evoluíram, decaíram, as armações estão de uma qualidade péssima, muito pesadas, mesmo os próprios fabricantes de tecidos, eu já conversei com vários e já pedi pra inovar a estamparia, porque é sempre a mesma coisa, são as mesmas flores aquilo lá sabe, se vier um freguês de atacado comprou dessa vez dessa linha, ele volta daqui a um mês ele quer outra estampa e não tem. Quer dizer, é outra mas que te lembra aquela, entendeu? Não, enquanto que os importados eles são umas armações mais leves, o náilon deles é fininho e eu não sei onde eles vão buscar tanta criatividade, você não pega em dez guarda-chuvas a mesma estampa, cada guarda-chuva é uma estampa diferente. Então infelizmente, com isso muitas fábricas de guarda-chuvas fecharam, fábricas de armações, as fábricas de tecido tiveram que optar para uma outra linha não só de linha de tecido para guarda-chuva, entende? E aí a gente hoje em dia especificamente eu não sei de dizer qual o meu forte porque como eu vendo as capas, eu vendo as jaquetas, então tudo depende da estação. Quando chove, então saem mais capas, saem mais jaquetas impermeáveis, quando é frio sai mais blusão acolchoado, então não tem uma linha determinada dizendo: não é isso Hoje ficou um negócio mais amplo.

P - No caso dos guarda-chuvas existe uma...(tosse) uma idade, por exemplo, uma média de idade das pessoas que procuram?

R - Não, hoje em dia são todas. Lógico que o pessoal mais jovem procuram esses pequeninhos que cabem na bolsa pra não esquecer e existem aqueles fregueses tradicionais que querem aquele longo com cabo de madeira ou um cabo de chifre, que hoje não existe mais que era muito bonito, né, era um cabo tipo de osso.

P - E vocês venderam desse tipo?

R - Vendemos. Vendemos inclusive vendemos cabo de bambu trabalhado que era lindo e existe os tradicionais, mas por outro lado existe o pessoal mais jovem que quer um guarda-chuva grande ele fala: "Não, eu quero um guarda-chuva que na hora da chuva me cubra." Então a gente fábrica, esses mesmos guarda-chuvas que eram antigos, hoje em cores, entendeu? Saiu daquele tradicional: Não preto Então você passa a optar por cores: bege, marrom, marinho. Porque, inclusive lá fora, os homens usam guarda-chuva de duas cores, vermelho com branco, amarelo com azulão e a mentalidade do brasileiro ainda não chega lá, sabe? Às vezes chega um.. uma pessoa na loja e fala: "Ah, mas que guarda-chuva de criança bonitinho." Então o guarda-chuva, suponhamos é azul royal, e ele não tem nenhuma estampa que diga que é específico de menina, pelo contrário, ele tem um menininho chutando bola ou tem algumas coisas geométricas. "Mas é de menina" "Por que o senhor acha que é de menina?" "Porque não é preto." Sabe, na mentalidade do brasileiro machista menino ou homem só pode usar guarda-chuva preto, nada de duas cores, imagine um bege pra um homem, que horror. E não é, eu estou reparando que os mais jovens já estão aceitando isso, que muito pelo contrário, eles falam: "Não, eu não quero guarda-chuva preto." Então a gente faz em outras cores. Ainda não chegaram ao ponto de usar bicolor, mas já estão se adiantando, já estão ficando mais moderninhos.

P - No caso das capas também, tem esse processo, assim?

R - Não porque a capa veja, a capa tem o modelo masculino e o modelo feminino. No modelo feminino os botões são expostos e no modelo feminino... modelo masculino tem uma parte na frente que os botões são embutidos.

P - E as cores?

R - As cores... marinho, preto e marrom. Primeiro porque, isso eu estou falando de capa de náilon, capa de náilon clara o pessoal não gosta muito porque realmente se pega uma chuva e suja, agora se tratando em capa de scotchgard e gabardine: gelo, bege clarinho, porque é uma capa que o... a pessoa vai usar também como sobretudo na época do inverno, então já tem uma mescla de cores maiores, né? Mas se tratando de náilon: preto, marinho e marrom.

P - Qual é a época que vocês mais vendem assim..?

R - Olha, na época de antigamente, quando inverno era inverno, então você sabia que março, abril e maio você vendia bastante, que é, vamos dizer, o outono. Você vendia muito capa, guarda-chuva, blusão. Hoje você se programa pra vender, porque pro comércio quando chega o inverno ele já tem que tá vendido, né, porque o pessoal tem que comprar pra repassar essa mercadoria. Hoje você se prepara em março, abril e às vezes você não consegue porque o... a temperatura mudou. Então esse ano nós tivemos o que, pra dizer frio, frio mesmo, duas semanas de frio, o resto... o pessoal vai levando como aquilo que já tem. Então, seria época do inverno, mas como o guarda-chuva é psicológico. Choveu, vendeu. Não choveu, não vende, não adianta porque não vende. E isso nas capas também. As capas, tem que chover, aí tem que chover muito pra vender capa. E capa de gabardine, até eu tinha comentado com a Claudia, o brasileiro ainda não sabe usar.

P - Ah, é?

R - Não. É... porque você vê em qualquer país da Europa ou mesmo aqui na Argentina, qualquer ventinho o pessoal já vai trabalhar... então ele tá de terno com aquele sobretudo, aquilo lá já faz parte do dia a dia dele. E aqui não. Eu vendo... eu vendo pro pessoal que vai pra Europa. Então, que nem agora, por exemplo, (tosse) outubro, novembro, dezembro, o pessoal que vai a trabalho, vai a passeio pra Europa, eles vêm procurar capa de gabardine porque eles sabem que lá eles vão precisar. Porque aqui eles não estão acostumados, a mentalidade ainda não chegou, sabe? É só em caso extremo.

P - O que você mais gosta nessa... nessa atividade sua? (tosse) O que mais te...

R - O que me empolga é lidar com o público mesmo. Eu adoro aqueles dias que eu não sei se eu almocei, se eu tomei café, aquele dia que quando você vai ver, eram 9 horas da manhã agora já são 6 horas da tarde, o dia passou, você não sentiu. É lidar mesmo com o público, sabe, de mostrar, de fazer, de atender. Eu gosto muito de atender e, sabe, mostrar as novidades, coisas que às vezes um funcionário teu não tem essa, podemos dizer, essa experiência toda. E também você precisa gostar. Tudo o que você trabalha você precisa gostar. Então não só fato de que eu sou a dona, eu faço porque eu gosto de lidar mesmo com o público, fui criada nesse meio, então é uma coisa que faço porque eu gosto.

P - No caso da sociedade, por exemplo, é... como é que você acha que a sociedade vê o comerciante?

R - Olha, eu acho que hoje a sociedade vê como qualquer profissional liberal, porque eu acho que hoje o comerciante ele tá num patamar tão quanto ou talvez mais. Então, aquela discriminação que existia antigamente, não porque, porque a maioria dos judeus imigrantes, eles achavam que o filho tinha que ser médico, advogado ou engenheiro, tinha que ser um profissional liberal. Hoje em dia a mentalidade já mudou porque às vezes você como profissional liberal você não atinge aquilo que um comerciante atinge, entende? Mesmo que você tenha seu consultório, a sua construtora, o que for, que você seja o seu patrão, mas é diferente. Então acho que hoje em termos de... não tem aquela discriminação, sabe? Estamos de igual pra igual com eles. Não tem..

P - Eu queria que você falasse um pouco dos seus filhos.

R - Meus filhos. Bom, eu tenho uma filha, chama... o nome dela é Evelyn, ela tem 25 anos, ela é arquiteta. Ela não nasceu pro comércio, porque voltando um pouquinho pra trás, o comércio é uma coisa que tem que tá no sangue, você pode ter aprendido com seus pais, batalhado ali, mas se não tá nas tuas veias, por mais que você se esforce não vai. E a minha filha realmente não tem esse sangue nas veias, ela gosta muito daquilo que ela faz, quando a gente precisa ela vem, mas você vê que ela vem pra não dizer não. Que não é uma coisa espontânea porque ela gosta daquilo, sabe? Ela vem porque tem que vir. Mas ela gosta da profissão dela. Hoje ela já está falando que ela não descarta, não descarta a possibilidade de talvez vir um dia a trabalhar na loja, mas é uma coisa muito remota. Mas eu falei pra ela: Se não corre aqui dentro, não adianta porque, sabe, não vai. E meu filho, Fernando, ele tem 23 anos, ele faz Engenharia de Produção, ele estuda em Israel. Ele tem jeito pro comércio, mas ele gosta daquilo que ele faz também. Então... ele, ainda não posso dizer porque ele ainda tem que se formar, mas a intenção dele é seguir a carreira de engenheiro. Aí só o tempo dirá. Pode ser que dá uns 5 minutos e vêm os dois pra loja (riso), a gente nunca sabe.

P - Na família tem mais algum comerciante?

R - Na minha família, tem a minha irmã que está dando a continuidade da loja da minha mãe. E só, os outros são todos profissionais liberais.

P - Eu queria... bom, pra... pra gente tentar concluir... eu queria que você, pensando nisso que você nos disse, né, que você avaliasse, fizesse uma avaliação, do que você acha de estar aqui hoje conosco, dando o seu depoimento, a sua história sobre o comércio.

R - Olha, eu acho muito interessante o trabalho que vocês fazem, ou sobre o comércio, ou aquele trabalho que foi feito sobre os imigrantes. Eu acho uma divulgação superválida, pra ver como surgiu, como é que é, às vezes as pessoas chegam num estabelecimento, pensa: Pô, caiu do céu. E não é. Tudo isso tem muito suor, muito trabalho, então acho que... superimportante essa divulgação e... que nem eu perguntei pra você: Por que eu? A minha história é muito pequeninha que não... tem gente muito mais velha que está no ramo há muito mais tempo. Mas eu acho que tudo que é feito é válido, e eu acho que todo mundo deveria de ver, realmente pra ver que nem tudo cai do céu, né?

P - Regina, eu queria... eu falei que era pra concluir, mas eu ainda estou na conclusão. Eu queria que você falasse o que você ainda gostaria, em que você gostaria de se realizar.

R - Olha, eu acho que assim... o ser humano sempre busca a mais do que ele é. Porque acho que todos nós temos um potencial muito grande. Quando meus filhos eram pequenos eu dizia, aliás, o pediatra deles dizia que: Você pode sugar, porque quanto mais você sugar, mas eles vão produzir. E eu acho que é o certo, que todo ser humano ele nunca pode dizer: Não, cheguei na minha fase final. E aí? Não, eu acho que quanto mais você produz mais potencial você tem pra produzir. Eu não sei até quanto tempo eu ainda vou levando, eu e meu marido, a nossa loja. Porque chega uma hora que você está realmente cansado. E quando você não vende, você fala: Ah, eu vou fechar, estou cansada. Mas eu nunca gostaria de deixar de trabalhar com o público em geral. O que eu tinha falado pra você pela minha formação de hoteleira se um dia eu vier a fechar a loja, que a gente achar que já encerrou o expediente, eu não gostaria de parar, eu gostaria de continuar no ramo talvez de hotelaria qualquer coisa que se relaciona com gente, eu gosto de gente, odeio solidão. E gosto de ficar no meio de gente, participo, mesmo com os meus filhos, no meio dos amigos deles, não importa a faixa etária, importa que sejam pessoas.

P - Bom, tem mais alguma coisa? Eu acho que a gente pode encerrar, muito obrigada.

R - Obrigada vocês.

P - Muito boa a entrevista.