

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)

Tradição no comércio

História de [Mário Roberto Rizkallah](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 08/07/2005

P - Senhor Mário, inicialmente a gente gostaria que o senhor dissesse o seu nome, local e data de nascimento.

R - Meu nome é Mário Roberto Riskallah, nasci em São Paulo, capital, em 19 de maio de 1951.

P - E o nome de seus pais e também local de nascimento?

R - Meu pai se chama Salim Riskallah Jorge, nasceu em São Paulo em 1904, e minha mãe chamava-se Alice Abud Riskallah, nasceu em Homs, na Síria em 1915.

P - E em que ano que os seus pais migraram para o Brasil?

R - É... meu pai, ele já nasceu aqui, minha mãe veio muito moça, por volta de 1930, veio para o Brasil.

P - Ela veio junto com os pais dela?

R - Sim.

P - O senhor poderia contar um pouco da origem da família, da...

R - É, a família do meu avô, é tem origem é... lá no início, uma origem armênia é, ele, a família dele chegou a morar 200 anos na Síria, antes de vir ao Brasil, ele veio ao Brasil em 1870... 1890 e... veio sozinho, veio conhecer esse novo, essa nova terra que estava sendo muito falada possivelmente, na época, lá na região onde ele morava, e deixou a esposa, e... alguns anos depois, depois que ele já começou a se estabelecer e tal, ele trouxe a esposa e veio constituir a sua família. É. Com relação a minha mãe, o pai dela trabalhava com tecidos e veio, também mais ou menos na mesma época, aqui para o Brasil e depois acabou conhecendo o meu pai e tal, já aqui no Brasil, e se casaram, e tiveram os seus filhos aqui.

P - E qual que era a profissão do seu avô paterno na Síria?

R - Ele sempre trabalhou, ele sempre teve grande habilidade manual, então ele sempre trabalhou com artesanato, e... fazendo peças, ele sempre foi uma pessoa, apesar de eu não o ter conhecido, ele infelizmente faleceu dois anos antes de eu nascer e, ele sempre trabalhava com peças, sempre assim, um tipo de um inventor, né, um pesquisador vamos dizer, não um inventor. E ele acabou trazendo toda essa bagagem, ele sempre era muito hábil, ele trabalhava com metais e chegou aqui no Brasil, em São Paulo especificamente, aí resolveu se oferecer pra trabalhar como funcionário numa empresa que, vamos dizer, foi o início da Casa da Bóia. E a partir daí, depois ele acabou adquirindo a empresa e construindo o que nós temos hoje aí de, de Casa da Bóia.

P - Que tipo de peças ele fazia, senhor Mário?

R - Ele fazia, nós temos até um catálogo bastante antigo, ele fazia lustres, fazia arandelas, quer dizer tudo, é, fazia sob encomenda, uma pessoa

vinha lá e dizia: "Olha, eu quero tal coisa." E ele sem ter nenhum conhecimento escolar, mas ele tinha muita habilidade manual, ele fabricava as peças, né? Então era uma pequena indústria que trabalhava com qualquer tipo de encomenda, não é.

P - E sempre metal?

R - Sempre metais. Sempre metais não-ferrosos, (tosse) que é o cobre, o latão e o bronze, que são assim bastante próprios pra esse tipo de atividade.

P - O senhor disse que primeiro ele foi trabalhar de funcionário...?

R - Isso.

P - Mas, antes ainda da Casa da Bóia?

R - Sim, de funcionário numa empresa que ele acabou comprando e acabou essa empresa se transformando em Casa da Bóia.

P - E por que é que tinha esse nome? Por que é que teve esse nome?

R - Na realidade, o nome inicial da empresa era Riskallah Jorge e Filhos, e depois uma das coisas que ele acabou introduzindo foi a bóia de caixa d'água. Existiu uma fase aí que... uma série de epidemias por falta de saneamento básico, é... a febre amarela no Rio de Janeiro, uma série de coisas, e ele acabou introduzindo é... esse saneamento básico, quer dizer, caixas d'água, caixas de descarga, e tudo, e a bóia acabou sendo uma peça fundamental, então: "Onde é que consegue isso?" "Vai na Casa da Bóia e tal", então o próprio povo, o próprio mercado acabou dando o nome e aí, em 1951, foi oficializado a transformação da razão social de Riskallah Jorge e Filhos para Casa da Bóia S.A. Comércio e Indústria de Metais.

P - Ah, durante 50 anos era só o nome popular dela?

R - O nome popular, exatamente.

P - E ele inventou a primeira bóia?

R - Não, não inventou, introduziu. Ele foi a pessoa que trouxe esse know-how e... começou a produzir. Hoje nós temos bóia de plástico, né, mas na época era realmente de cobre.

P - E no começo era uma, uma pequena indústria ou...

R - Era uma pequena indústria, seria uma... nome técnico não é esse, é um nome totalmente errado, é chamado de indústria de artesanato, não tem nenhum sentido, mas é uma forma boa de explicar, quer dizer, ele tinha uma linha de montagem, uma linha de produção que fazia com que as peças eram feitas de forma artesanal, né, e ele tinha uma estrutura, ele tinha uma pequena fundição, em que ele preparava, em que ele misturava, ele tinha tanques de decantação, quer dizer, ele tinha uma estruturinha e a parte final era uma parte artesanal.

P - Senhor Mário, o senhor poderia falar um pouco do nome da família, que o Riskallah que era sobrenome, que era nome, virou sobrenome.

R - É, isso é uma característica muito comum nas famílias aí que vêm do Oriente. É muito... como os nomes são relativamente complicados, então comercialmente, até o próprio povo acaba não chamando a pessoa pelo sobrenome e sim chamando pelo nome. E, no caso dele, ele chamava Riskallah Jorge Tahanian, que era um sobrenome de origem armênia e acabou-se é... quer dizer, o mercado acabou omitindo, né, esse sobrenome mais complicado e começou a chamá-lo de Riskallah Jorge e ele acabou, a família acabou pegando o nome dele como sobrenome. A gente vê isso muito, por exemplo, família João é... família João em árabe é Hana, né, então o sobrenome vira nome, isso é muito comum em diversas famílias aí.

P - O senhor disse que seu avô fundou uma igreja na Avenida Tiradentes?

R - Ele não fundou, ele ajudou a construir a Igreja de São Jorge que é a uma igreja armênia, que está aí até hoje mantida pela comunidade armênia.

P - E, senhor Mário, o senhor poderia falar um pouco da sua infância, como é que era... aonde o senhor nasceu, em que bairro de São Paulo?

R - Eu nasci em São Paulo na Rua Bela Cintra e fui o filho caçula e apesar de eu ter um irmão mais velho, ele infelizmente nasceu com deficiência mental e eu acabei sendo o único homem da família, né? Eu tenho esse meu irmão, duas irmãs e, o único homem. Naquela época mulher não trabalhava, hoje graças a Deus as minhas irmãs trabalham conosco é... então eu fui assim muito dirigido, inclusive pelo meu pai, já pra começar a entender do negócio dele, não é? Então eu me lembro quando eu tinha oito anos, nove anos, ele já me levava pra Casa da Bóia e dizia: "Ah, você vai ver como é que funciona, como é que trabalha o torno." E eu ia lá, prestava atenção, até me arriscava a trabalhar um pouquinho com o torno, quer dizer, o funcionário fazia tudo e eu só ia no final lá e fazia girar aquele negócio. Mas eu fui pegando gosto pela... pelo ramo, pelo comércio, pelo... e também eu curto muito essa parte histórica. Então, quer dizer, o nosso prédio é um prédio preservado aí pela, pelo DPH, quer dizer, tem uma fachada muito bonita, em art nouveau, quer dizer, e existe um lado muito grande de sentimento, de coração, né, ao fato de trabalhar na

empresa e tocar essa parte administrativa da empresa. Mas, de qualquer forma, o meu lado de sentimento é muito ligado à Casa da Bóia e a toda história da Casa da Bóia. Eu mantenho lá na sala onde eu trabalho os livros antigos, nós temos livros diário feito à mão, com aquela letra bonita de 1905, se não me engano, tem uma série de documentos que a gente guarda com muito carinho.

P - O prédio foi construído pelo seu avô?

R - Ele foi patrocinado pelo meu avô, ele foi construído por um mestre de obras italiano, maiores informações eu não tenho, é... meu pai também não tem porque o prédio foi terminado em 1909, meu pai era bem criança na época e... mas ele tem aí um... tem aí uma história bem interessante, é só observar os detalhes da fachada, tem... realmente é bem interessante.

P - Quais são os detalhes, por exemplo?

R - Por exemplo, tem a gravação, por exemplo, da data do término da construção em algarismos romanos e arábicos. Ele tem uma... algumas estátuas de figuras mitológicas, quer dizer, tem todas aquelas folhagens, tem todo aquele, aquelas formas art nouveau, realmente, é bem interessante.

P - E o seu avô, ele quis fazer um prédio que realmente fosse diferente?

R - É, ele sempre foi uma pessoa muito especial, pelo que me contam, eu infelizmente não o conheci pessoalmente, mas falam muito bem da, do... ele não só construiu a igreja, como ele ajudou muito as entidades beneficentes. Ele foi sempre um cara muito humano, ele... ele recebia na casa dele os imigrantes, tanto da Síria quanto da Armênia, que vinham ao Brasil que não estavam se acertando ainda, não tinham onde morar, ele tinha um coração bastante grande e... acho que coração grande está muito ligado a parte de sentimento e artes também está muito ligado a parte do sentimento, eu acho que por aí se explica toda esta, esse interesse dele em cultura, em valorizar o belo etc.

P - Eu queria perguntar, o senhor começou cedo, né, acompanhando o trabalho do pai. Eu queria saber do senhor como que era academicamente na escola, aonde estudou, que lembranças o senhor tem da escola?

R - É, eu comecei, eu fiz o curso primário no Externato Ofélia Fonseca, depois eu fiz o Colégio São Luiz, depois eu fiz o Dante Alighieri e aí, chegou na hora de escolher a profissão, naquela época, não faz muito tempo atrás, mas já faz aí uns, uns vinte e poucos anos a... só se abria o leque de três profissões, ou era médico, ou era engenheiro, ou era advogado, não existiam outras profissões dignas de serem chamadas profissões, isso pela cultura da época, pelo menos a cultura da minha família até de certa forma. E eu acabei optando por exclusão pra engenharia e fiz, por exemplo, o Dante Alighieri era dividido em... pra engenharia ou pra medicina, eu fiz engenharia. Fui fazer o Anglo Latino e aí, quando eu estava nas vésperas de prestar o vestibular eu dizia: "Puxa, mas eu não gosto desse negócio de física, de química, é uma coisa tão, não tem nada a ver comigo, né?" E aí eu comecei a fuçar, a perguntar aqui, perguntar ali, e aí me falaram: "Olha, tem uma escola aí que está mais ou menos, não é tão nova, uma tal de Getúlio Vargas que faz um negócio de administração, comércio." Aí eu comecei a me informar e me matriculei no vestibular e informei minha família, meus pais ficaram horrorizados, que... administração eu fazia depois, eu fazia primeiro engenharia depois eu ia fazer administração, ou uma pós-graduação, mas de forma nenhuma, né? E foi meio difícil mas eu acabei... e aí eu prestei na GV, entrei fiz lá o curso de graduação depois acho que... emendei com o curso do Seag que chamava na época, acho que chama até hoje, que era um curso de especialização pra graduados, era um curso que não era para administradores, mas eu só vim descobrir isso depois de ter feito o curso, era um curso mais pra engenheiros, então era uma mera repetição do curso de graduação. E depois de cinco anos que eu terminei esse Seag eu estava na época, em 76, eu resolvi ir pra carreira acadêmica. Durante 11 anos eu dei aula na Faap, na área de administração de empresas, aí, depois de cinco anos eu resolvi fazer o mestrado, porque era importante pra minha carreira acadêmica.

P - Mas o senhor tinha deixado a Casa da Bóia, não?

R - Não, não.

P - Ah, nunca deixou.

R - Nunca deixei, eu dava assim.. uma ou duas turmas por semana, eu não tinha mais do que isso. E aí eu fui fazer o mestrado, fiz o mestrado, fiz a monografia, defendi tal, e depois começou a me desanimar um pouco a carreira universitária e tal, e eu larguei a carreira universitária em mil novecentos e... oitenta e sete, oitenta e oito, mais ou menos. E aí eu comecei a me dedicar mais aos negócios da família, tanto a Casa da Bóia como a Salimar, que é uma empresa que cuida da parte imobiliária da própria família e cuida de locação comercial e tal.

P - Senhor Mário, em que ano o senhor começou a trabalhar efetivamente na Casa da Bóia?

R - Eu entrei mais ou menos uns dois anos antes de me formar, 1971, formar na GV.

P - Mas o senhor freqüentava diariamente, antes disso?

R - É, eu comecei com um estágio lá e acompanhando uma pessoa que foi lá fazer a organização da empresa, eu comecei com ele dois anos antes de me formar, e desde os oito anos de idade meu pai me levava lá, pra ver como é que era, acompanha-lo e tal.

P - E o que mais o senhor gostava de fazer? O senhor disse o torno mas...

R - É, eu também gostava de ver essa parte administrativa, parte numérica... eu sempre gostei disso.

P - E, a Casa da Bóia hoje vende mais os metais, enfim, o senhor falou dos três metais. Ela fabricou, enfim, produtos artesanais até que época mais ou menos?

R - Eu acredito que até mais ou menos quando ela mudou pra... a razão social dela pra Casa da Bóia, em 1950. É, o que aconteceu foi o seguinte, o meu avô mantinha uma linha de fabricação de várias peças, então ele fazia torneiras, fazia chuveiros, fazia tubos, fazia essa parte de arandelas, de lustres, de porta guarda-chuva, quer dizer, com a industrialização, com o desenvolvimento das indústrias, quer dizer, começou a surgir indústrias especializadas, quer dizer, a Deca, por exemplo, a Deca é o nosso fornecedor hoje, quer dizer, nós não teríamos condições de concorrer com a Deca, nós não teríamos condições de concorrer com grandes empresas que hoje fazem lustres ou... Então foi-se, é, com o tempo acabando com esta parte industrial e artesanal, vamos dizer, e se concentrando mais no comércio de metais não-ferrosos e especificamente no comércio atacadista de metais não-ferrosos. Hoje nós mantemos um balcão na Rua Florêncio de Abreu e... junto com o nosso depósito da Florêncio de Abreu e temos outro depósito em Santo Amaro, na Rua Gibraltar. Então hoje, 90% das nossas vendas é realmente vendas de atacado, e nós mantemos o balcão também por tradição, né? O pessoal vai na Casa da Bóia que tem, quer dizer, nós temos essa, esse compromisso com o povo aqui da cidade que, qualquer coisa que precisa tem que ir na Florêncio de Abreu. A Florêncio de Abreu tem tudo a nível de manutenção industrial, então, a Casa da Bóia também abre e deixa o seu balcão funcionando pra poder oferecer.

P - Quais são os produtos que mais vendem a nível de varejo?

R - É... o cara está fazendo uma reforma na casa dele então ele compra válvula hidra, compra chuveiro, compra aquecedor, ele compra tubulação é... ele compra as uniões, os redutores, quer dizer, são coisas mais pra utilização de encanadores, né, de uma maneira geral.

P - Senhor Mário, comparando, vamos dizer, esses produtos mais industrializados com o que o seu avô fazia, o que é que o senhor acha da diferença?

R - Bom, acho que a nível de qualidade, de funcionalidade, eu acho que hoje nós estamos melhor, agora, a nível de beleza, estética, eu acho que aquilo que o meu avô fazia era uma coisa mais elaborada, mais bonito, sem dúvida.

P - E atacado, quem que são os principais clientes?

R - Nós vendemos pra grandes indústrias, quer dizer, nós atendemos... nós vendemos pra Siemens, nós vendemos para W. B. Atlante, a Oxigênio, quer dizer, temos grandes clientes que trabalham com, que precisam do nosso produto a nível de manutenção ou de matéria-prima para a indústria dele.

P - O senhor poderia dar um ou dois exemplos, por exemplo, a Oxigênio o senhor falou...

R - É, por exemplo, o W. B. Atlante faz equipamentos odontológicos, então toda aquela tubulação de cobre que vai dentro dos equipamentos, das cadeiras de dentista, tudo isso é material nosso, que nós revendemos a eles.

P - E, e os seus fornecedores, dessa matéria-prima?

R - Hoje nós trabalhamos com a Termomecânica, com a Iluminação Nacional de Metais, com a Cisso Langoni e trabalhamos, somos um dos grandes revendedores da Deca a nível de materiais para instalações hidráulicas.

P - Mas o senhor já compra, por exemplo, esses metais já vêm em lâminas, como é que funciona isso?

R - É, nós compramos a matéria-prima, bruta é... sucata, mandamos pra usinas, especificamos e eles nos mandam o material transformado dentro das nossas especificações.

P - O senhor poderia falar um pouco dos três, o latão, o cobre e... zinco?

R - Bronze.

P - E bronze, como ele é vendido?

R - Bom, o cobre a gente vende em tubo, em barra chata, em bobina é... em arames, o latão também é mais ou menos a mesma linha, tubos, barras chatas, chapas, arames. O bronze, o bronze é tarugo, é bucha, é o bronze fosforoso, nós temos uma linha pequena também de alumínio, chumbo, estanho, zamaque, quer dizer, é uma linha já secundária, quer dizer, o forte realmente é cobre, latão e bronze.

P - Senhor Mário, essas grandes lojas que surgiram em São Paulo de venda de, enfim, tipo Romano, elas mudaram muito o comércio da Florêncio de Abreu?

R - Bom, eu acho que o comércio da Florêncio de Abreu ele é caracterizado hoje pelas lojas que trabalham com ferramentas - tanto que a Florêncio de Abreu é chamada a Rua das Ferramentas - e, hoje também pelas lojas que trabalham com plásticos, com PVC, então está havendo uma entrada gradativa mas muito forte de lojas desse ramo, né? Na Florêncio nós temos concorrentes nossos apenas um que é o Irmãos

Delmagos que trabalha na linha cobre, latão, bronze; os nossos concorrentes maiores estão fora da Florêncio de Abreu. E na linha de material pra instalação hidráulica que é, por exemplo, a linha desses grandes magazines aí como Romano... nós temos muitas lojas na Florêncio que trabalham com isso, Tomáz Henriques, a Casa das Variedades etc. É... a Florêncio, ela é considerada uma... um corredor básico pra quem quer material pra manutenção industrial, então concentra o pessoal de medição... todos os grandes compradores conhecem a Florêncio de Abreu por esse, por essa sua característica. Então é muito importante pra nós termos um, uma participação na vida da rua, inclusive porque eu acho que uma das funções do comércio, quer dizer, o comércio hoje está saindo para um lado que é um lado de prestações, o que é o comércio no final das contas?, é você ter condições de oferecer pra seu cliente uma mercadoria que ele eventualmente pode conseguir até em outro lugar, porém você está facilitando ele, quer dizer, em outro lugar ele teria que comprar muita, grande quantidade, ou teria que se deslocar muito. Então de repente o comércio acaba sendo uma prestação de serviço, o atendimento, então prestação de serviços e atendimento é uma coisa muito ligada, então a Florêncio, pra ela se manter forte como ela está se mantendo, ela tem uma característica que é o atendimento. Então se um fulano vem na Casa da Bóia comprar um material, e ele precisa de um outro material, quer dizer, o nosso balconista indica: "Olha, esse material você encontra em tal loja e esse outro o senhor encontra em tal loja." Quer dizer, o cara não sai da Florêncio sem ser atendido, então eu acho que esse é o gancho pra gente manter o comércio naquela zona central.

P - Todos os comerciantes da rua têm esse espírito? vamos dizer...

R - Sim, sim, exatamente. Nós temos até, além da nossa associação, nós temos um guia de compras que todos os comerciantes têm, então está dividido, a vedação, quem é que trabalha com vedação, ferramentas, quem é que trabalha com aquele tipo de material, então isso é uma orientação para o próprio cliente e para o próprio vendedor, né, o nosso balconista já sabe aonde indicar.

P - Isso é uma, vamos dizer, uma idéia nova, o senhor observa isso em outras ruas de São Paulo que têm um comércio característico?

R - Eu acredito que sim, eu acho que, ao contrário de se achar que a concentração traz concorrência, eu acho que a concentração de ramos traz... melhor atendimento, né, e inclusive melhores preços. Quer dizer, se eu tenho uma loja que vende um produto, e do lado tem uma outra que vende o mesmo produto, eu vou fazer de tudo pra tentar trazer o cliente pra minha loja, então se isso ocorre numa rua que trabalha mais ou menos com os mesmos tipo de mercadoria, o cliente que vai pra lá, ele já sabe que lá ele tem o menor preço. É diferente de ir numa loja de um bairro que tem uma loja só, naquele bairro, quer dizer, o cara vai lá, ele vai pagar mais ou menos o preço que o cara quer, porque ele não tem outra alternativa, não é, então eu acho que independente da rua estar organizada a nível de uma associação, a nível de uma, de ter um guia de compras, a própria concentração faz com que pelo menos uma coisa seja boa, que o preço é o menor do mercado, eu acho que é por aí.

P - Senhor Mário, em que ano que começou esse tipo de atividade na Florêncio de Abreu? Já na época da fundação da Casa da Bóia era uma rua de...

R - Não, pelo conhecimento que a gente tem da Florêncio, ela começou também como atacadista de tecidos, então não só a 25 de Março era atacadista de tecidos como também a Florêncio de Abreu. Ela foi primeiro freqüentada pelos portugueses, depois nós tivemos também... porque a Florêncio, pela proximidade que ela tem do centro de São Paulo com a Estação da Luz, ela acabou se tornando um corredor obrigatório, e um corredor que estava defendido das enchentes porque a 25 de Março, se vocês pegarem a história da 25, ela era uma, um rio, uma parte do Tamanduateí era, entrava na 25 de Março, não é, tanto que a Ladeira Porto Geral se chama Porto Geral porque ela era um porto, então a...

P - Isso... quando foi feito o aterramento, o senhor sabe?

R - Ah, isso eu já não... eu sei que a Florêncio tem 113 anos, a 25 está comemorando 100 anos, então eu acredito que devem ter aterrado há uns 150 anos atrás eu acredito. Então, a Florêncio acabou sendo um tráfego obrigatório principalmente de pessoal do interior que vinha pra São Paulo. Então começou com máquinas, começou com tecidos e aí foi-se desenrolando pra ferramentas e metais e... parte elétrica, não aquela elétrica da Santa Ifigênia que é mais eletrônica, a parte elétrica mesmo, não é? O cara quer fazer uma instalação elétrica na sua residência, na sua empresa, ele tem o equipamento lá na Florêncio, e eu acho que é por aí que a Florêncio começa a se desenvolver.

P - E havia uma predominância especial de imigrantes vindos da Síria ou...

R - Eu acho que hoje, eu acho que não, acredito que, como os imigrantes da Síria estavam na 25 de Março, eles acabaram comprando muitas propriedades na região. Então hoje a grande maioria dos proprietários de lojas da própria Florêncio são pessoal de origem árabe. Porque, como eles diversificavam seus investimentos?, comprando imóveis na própria região. Depois, com o tempo, eles começaram a comprar coberturas na Paulista, começam a comprar na Paulista, e assim foram saindo e... Paraíso, Vila Mariana, que há um reduto lá, de famílias da colônia, não é.

P - Mas existem comerciantes, por exemplo, de ferramentas e tecidos ou armarinho que têm os dois tipos de negócio?

R - É... não, eu não conheço nenhum que tenha diversificado na linha de produtos, não é? Existem lojas na 25 que trabalham com diversos tipos de produtos, mas o mesmo proprietário ter uma outra loja na Florêncio, eu acho difícil. Pode ser que tenha mas eu não conheço.

P - Naquela época, como é que eram feitas as formas de pagamento? Antigamente, era à vista, era cheque, era fiado, né, a cidade era menor, as pessoas até que se conheciam mais, a proximidade, né? Como é que era essa forma de pagamento antigamente?

R - Bom, eu achei lá nas minhas pesquisas no porão, vamos dizer, porque agora já não está mais no porão, já foram tudo limpas e trazidas pro escritório, algumas cadernetas em que eram anotadas: fulano de tal deve tanto, quer dizer, existia realmente essa confiança maior, as pessoas eram mais conhecidas. Eu acho que... depois vêm as duplicatas, né, que era uma coisa que na época existia a aceite de duplicatas pra quem não...

depois o comércio foi abolindo, né, e foi transformando a duplicata, hoje nós trabalhamos com depósito de conta, ficha de compensação, quer dizer, isso é uma evolução das formas de pagamento, né? Mas eu acredito que, realmente a confiança era maior, a palavra do homem tinha peso.

P - Até que ano funcionou a caderneta mais ou menos, o senhor sabe?

R - Eu acredito que... até uns 40 anos atrás.

P - E, senhor Mário, a Casa da Bóia vendia pra mascates, ou ambulantes, havia um comércio de mascates de ferramentas e... de ferramentas não, de metais?

R - Não, não. Hoje o que a gente ainda vende é pro pessoal... os hippies.

P - Ah, é?

R - É.

P - O senhor poderia contar um pouco. (riso)

R - Ah, os caras vão lá e compram aqueles arames pra fazer aquelas gargantilhas, eles têm uma habilidade muita grande, alguns que a gente conhece. Então, por exemplo, ele pergunta o seu nome, aí ele pega um pedaço de arame e na hora ele escreve o teu nome torcendo o arame e tal, têm verdadeiros artistas lá na... de hippies que compram de nós e vão vender por aí.

P - Como é que foi feita, através dos anos, a divulgação da Casa da Bóia? Publicidade...

R - Não, nós nunca tivemos essa preocupação, eu acho que é muito mais o atendimento, né, o cliente satisfeito é o seu melhor veículo de propaganda, de publicidade. Nós, quando fizemos 85 anos, fizemos uma homenagem assim, mandamos pros nossos maiores clientes uma placa comemorativa, um selinho colocando na nota, uma coisa assim, quer dizer, uma coisa... é mais uma propaganda mais discreta. Nós atuamos realmente a nível de preço, eu acho que o que conta mesmo é preço, o nome pelos seus quase 100 anos, quer dizer, já por si vende uma imagem de uma empresa tradicional e de confiança e atendimento, preço e nome. Eu acho que isso aí é um, é um tripé, nós não fazemos, não compramos meia página de estádio pra fazer promoção das nossas... Porque, é um tipo de material muito específico, quer dizer, a indústria precisa é... de barra chata de latão, de tal e tal medida, quer dizer, ele precisa disso não porque eu falei pra ele comprar, e que ele leu no jornal, que ele precisa, que tá num preço, não, ele precisa porque se ele não comprar a fábrica dele pára, então não tem uma... não tem um apelo mercadológico muito forte, né, de dizer: "Não, compre porque hoje..." Não, não tem muito sentido, principalmente hoje, numa época de real que o pessoal não estoca, não é, não existe a especulação em cima de... quer dizer, ninguém vai comprar uma partida de metais porque vai subir o preço, então ele já sabe que possivelmente quando ele precisar vai ter disponível, então não existe essa, essa corrida, né, de se comprar fora de hora.

P - Como é que era esse selo comemorativo, senhor Mário?

R - Era um selo que tinha a fachada assim, estilizada, e tinha 85 anos, né?

P - Senhor Mário, muita gente vai visitar a Casa da Bóia, fazer turismo?

R - Olha, a gente recebe pelo menos duas ou três vezes por semana estudantes de arquitetura, de belas artes, pessoal que trabalha com faculdade de história, faculdade de turismo, isso é normal. E sabemos que muita gente fotografa, né, mas aí como o cara não entra pra fotografar, fotografa a fachada, como ele não entra pra fotografar nós não temos essa estatística, mas os estudantes são bem interessados, o pessoal da FAU, né, o Benedito Lima de Toledo, ele indica muito, já esteve lá nos visitando, já conversou bastante sobre...

P - O senhor recebe esses estudantes pra falar?

R - Sim.

P - É?

R - Nós, já temos lá uma moça que tem todo esse material separado, então a.... eu não recebo um a um, ela orienta e já tem uma... faz parte.

P - Senhor Mário, o senhor poderia falar que ano o senhor casou, o nome da sua esposa...

R - Eu casei em 88, 1988, não é 1800 (risos), estamos falando de coisas tão antigas, não é? E... casei com uma artista plástica, chama Adriana Riskallah que trabalha com tromplay e dicopágico, são técnicas de decoração de paredes, né?

P - Ela faz em residências?

R - Faz em residências, faz em restaurantes.

P - Com metais ela nunca...

R - Não, com metais ela não trabalha não.

P - O senhor pode contar pra gente como conheceu ela?

R - Conheci já... assim, no clube, no... somos até meio aparentados, meio longe e tal, quer dizer, foi assim, não foi nada assim muito cinematográfico.

P - O senhor foi presidente do Clube Sírio também, né?

R - Isso, eu trabalhei 12 ou 14 anos na diretoria do Clube Sírio antes de ser presidente.

P - O senhor faz algum esporte lá?

R - Nenhum, é uma vergonha, né?

P - (riso) O senhor foi presidente de que ano a que ano?

R - 91, 92.

P - E da Associação dos Lojistas da Florêncio de Abreu?

R - Nós fomos os fundadores e eu estou como presidente há oito anos, a Alfa tem dez anos de vida.

P - E a associação, ela tem algum outro tipo de atividade que não seja, vamos dizer, estritamente a questão comercial?

R - Ah tem, nós trabalhamos, quer dizer, é tudo meio ligado ao comércio. Nós temos, por exemplo, um banco de dados com informações dos clientes mal pagadores, então tem um cliente novo comprando, a empresa consulta a Associação Comercial, o Serviço de Proteção ao Crédito e tal, e consulta a Alfa também, pra ver se esse cara já não deu algum problema em lojas associadas, né? Como os clientes são mais ou menos os mesmos, né, porque os produtos são um ligados ao outro, quer dizer, compra matéria-prima aqui, compra a furadeira pra furar a matéria-prima no outro e assim por diante, então, existe essa, essa ligação desses conjuntos de clientes. Depois nós temos lá uma... fazemos palestras, cursos, temos um serviço de vigilância noturna que, infelizmente o centro de São Paulo fica assim um pouco esquecido, né, porque durante à noite como não existem residências lá, então são poucas as pessoas que moram, então fica extremamente perigoso e tal, então a gente tem um serviço de vigilância que cobre a rua, porque a Polícia Militar não dá conta, estamos ligados ao Movimento Viva o Centro, ao Pró Centro, que tenta levantar um pouco o centro de São Paulo em todos os sentidos, quer dizer, não só na parte estética, mas também na parte da segurança, na parte de história e tal. E é um movimento muito, muito bem organizado, não é, pelo pessoal do Banco de Boston e por outros bancos que têm uma série de interesses no centro, no centro velho de fazer com que o centro velho volte a ser um, um polo de atração inclusive turística, né, como a gente vê nos outros países do mundo, não é, que o centro realmente é, a vida da cidade está, está bem ligada ao centro, não é?

P - E tem atividades de lazer também...?

R - A associação promove uma vez por ano um campeonato esportivo entre os funcionários da rua, que é uma forma inclusive deles se conhecerem melhor, né, de haver uma maior integração pra aquilo que a gente procura... convencê-los, quer dizer, temos que, o atendimento da Florêncio da Abreu é o básico pra que ela seja sempre a rua do comprador industrial.

P - E, senhor Mário, alguma vez o senhor visitou a Síria? O senhor chegou a conhecer...

R - Eu conheci, há uns tempos atrás eu fui conhecer a cidade da minha mãe, Homs, existem uns parentes, é uma irmã dela que ainda vive, ainda mora lá, e... e realmente antes da, porque agora houve uma abertura, inclusive de importações pra aqueles, pra aqueles países, mas na época existia uma diferença muito grande entre o nível de desenvolvimento, ou até de acessos a produtos modernos da Síria em relação aos outros países, porque era tudo muito fechado, era tudo muito... Então eu fui conhecer uma Síria, uma Homs por exemplo que parecia que eu estava no século passado porque era tudo, os carros muito velhos, aquele pessoal indo no mercado, as mulheres com o rosto coberto, quer dizer, o acesso ao progresso do mundo estava muito restrito na época que eu fui, foi mais ou menos em 70, 1970, por aí. As pessoas que hoje estão retornando de viagens já falam, já contam a Síria de uma forma bem diferente daquela que eu vi, mas foi interessante ver realmente a origem da família e...

P - O senhor chegou a conhecer a casa da...

R - Eu conheci as ruínas, vamos dizer, né, porque a casa já não existe mais, mas a rua e mais ou menos onde seria a casa onde ela nasceu, onde ela viveu, mas conheci as outras atividades da família. Eu tenho um primo lá que é um médico pediatra, então ele cuida de todas as crianças da cidade, a irmã dele tem uma farmácia que atende toda a cidade, quer dizer, é realmente um negócio bem, bem bairrista e uma coisa bem pequenininha, todo mundo se conhece, né?

P - O senhor contou pra nós que o senhor toca bateria, né? Como começou, quem influenciou a... aonde começou a tocar, que ritmos que o senhor gosta?

R - Bom, eu tenho uma irmã é... mais velha, que é a Maria Teresa, que sempre gostou muito de música, ela tocava piano, e ela... e eu, sempre me aproximava dela e eu gostava muito de ouvir os discos etc., e fui pegando o gosto. Com 14 anos eu comecei a encher a paciência do meu pai porque eu queria uma bateria, aí depois, acho que por insistência, ele acabou me comprando, aí eu comecei a ter aulas com um professor que era da orquestra sinfônica aqui, da prefeitura e tal, e fui indo, fui indo e depois entrei na escola do Zimbo Trio e fiquei lá oito, nove anos, estudando com eles e... Mas a minha, minhas preferências são mais o jazz e a música popular brasileira; o rock eu gosto também mas não conheço nome, nenhum conjunto e não tenho nenhum tipo de vontade de ficar assim 3 horas na fila pra comprar um ingresso do show da Madona e sentar na primeira fila, isso aí não, ou ficar de pé na primeira fila, eu não tenho qualquer tipo de... Até uns tempos atrás eu assisti o festival de jazz aqui em São Paulo e eu acho que hoje ele está a... se você tiver uma noite por festival, que toca jazz mesmo é muito, é muito, porque realmente eles estão, virou um pouco de tudo, né? Então, e eu tenho lá um, eu sou meio, meio chatinho nas minhas preferências de assistir shows e tal, eu prefiro ver coisas mais que dizem respeito aquilo que eu gosto mesmo, eu não vou muito pra ver o que é que é, quer dizer primeiro eu me informo, escuto alguns discos, é isso que eu gosto, então eu vou assistir.

P - E quais são as suas preferências?

R - Elas continuam as mesmas. (risos)

P - Não, mas quais são?

R - É, são... Dave Brubeck, Oscar Peterson, Michel Petrucciani que é um cara mais moderno, a... o Joe Pass e dos bateristas, a orquestra do Buddy Rich.

P - E da música popular brasileira?

R - Bom, eu sou fã do Ivan Lins, eu gosto muito, não perco nenhum show, e tenho todos os discos da Leny de Andrade, que eu acho que é a melhor cantora brasileira que tem, que infelizmente mora em Nova York, então os shows dela não são tão frequentes e... Milton Nascimento, Chico Buarque, aquele pessoal mais... né? Do pessoal assim mais novo eu gosto da Leila Pinheiro, acho que...

P - O senhor chegou a tocar em algum grupo?

R - Eu toquei durante dois anos no Opus 2004, num grupo que chamava, chamava Jazz Mix Four, depois eu toquei num grupo lá da escola de música do Zimbo, chamava Grupo Poliedro e... depois o Grupo Poliedro foi desfêto e nós chamamos uma pianista, fizemos um quarteto e tocamos aí uns tempos nesse quarteto, não tinha nome nenhum, e vira e mexe a gente está aí.

P - Ah, mas era uma atividade quase profissional mesmo, de tocar à noite...

R - Não, não era não. No Opus era, no Opus ficamos dois anos tocando toda sexta-feira, quer dizer, era um.. mas era profissional gostoso, né, uma coisa assim tranqüila. No Grupo Poliedro a gente fez alguns shows, né, no finado Lira Paulistana, fizemos no, naquele teatro de Alphaville, lá no centro, quer dizer, fizemos algumas coisinhas, é... em alguns barzinhos e tudo, profissional porque você vê... vamos dizer, você tinha algum benefício pecuniário, né, mas, o seu benefício maior é a sua satisfação sem dúvida nenhuma.

P - E fora a música o senhor tem alguma, alguma outra atividade de lazer que goste, cinema, caminhar...

R - Não, eu gosto muito de teatro, né, gosto muito de cinema, eu tenho o hábito de sair toda a quinta-feira com minha mulher pra gente pegar um cinema ou um teatro, final de semana é impossível né, então a gente tá bem, acompanhando aí os movimentos.

P - Senhor Mário, pra finalizar a gente sempre faz duas perguntas, a primeira é qual que é o seu ainda projeto ou sonho por realizar, uma coisa que o senhor queira...?

R - (pausa) Bom, eu acho que... eu não vou dizer que eu já estou realizado porque eu não estou. É, eu acho que estou, se eu continuar nesse caminho que eu estou seguindo eu terei dado uma contribuição, a nível não só... pro comércio específico da minha loja que é uma coisa muito pequena, mas pro comércio de um grande corredor comercial, que é a Florêncio de Abreu. Eu acho que é importante a gente ter cada vez mais pessoas que comunguem do mesmo tipo de pensamento, né? Se eu conseguir reunir cada vez mais pessoas que pensam da forma como eu penso e trabalhem da forma como eu trabalho, eu acho que eu estarei realmente realizado, não tenho maiores ambições na vida.

P - E pra concluir, o que é que o senhor achou de ter dado o seu depoimento e contado a sua história de vida para o Museu da Pessoa?

R - Eu achei uma oportunidade muito interessante e eu acho que existem histórias talvez muito mais interessantes do que a minha pra serem coletadas, porque eu acho que todo mundo tem a sua história, tanto a nível pessoal como a nível da sua vivência no comércio. E a gente vê, por exemplo, em São Paulo quantas ruas têm especializadas, quantas empresas antigas existem, quantas pessoas que se dedicam a causas comunitárias sem nenhum interesse pessoal. Eu acho que colher o depoimento dessas pessoas e principalmente deixar esse depoimento em acesso ao maior número de pessoas, que as pessoas tenham acesso a essas histórias, eu acho muito importante, eu realmente, depois eu gostaria até de poder assistir os vídeos de outras pessoas, de outros comerciantes, que eu acho que vou aprender muito com a vida deles...

P - Está bom, muito obrigado senhor Mário.

R - Que é isso, eu é que agradeço. Parabéns pelo projeto.