

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)

Uma portuguesa bem brasileira

História de [Almerinda Lourenço Pontes](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 14/11/2003

Memórias do Comércio do Rio de Janeiro
Depoimento de Almerinda Lourenço Pontes
Entrevistada por Paula Ribeiro e Edvaldo Melo
Rio de Janeiro, 02/06/2003
Realização: Museu da Pessoa
Entrevista nº MCRJ_HV007
Transcrito por Marlon Alves Garcia
Revisado por Genivaldo Cavalcanti Filho

P/2 - Prazer ter a senhora aqui.

R - O prazer é meu.

P/2 - Fique à vontade.

R - Tá bom.

P/2 - Essas são umas coisinhas básicas, informações sobre a senhora. Qual é o seu nome?

R - Almerinda.

P/2 - E a senhora nasceu quando?

R - Eu nasci em 31 de maio de 1953.

P/1 - Parabéns!

R - Obrigada.

P/2 - Dois dias só, atrasados. O nome dos seus pais?

R - Meu pai é Benjamim Pontes, minha mãe é Lucinda Lourenço.

P/2 - Deve ser portuguesa, né?

R - Portuguesa.

P/2 - De que cidade?

R - Eu sou de um bairrozinho, Vilar do Monte, mas do distrito de Caldos, que pertence a Viseu.

P/2 - A senhora veio pra cá com quantos anos?

R - Quinze anos.

P/2 - A senhora tem lembrança daquela época em Portugal?

R - Tenho, muitas. (risos)

P/2 - Fale alguma para a gente então.

R - Ah, toda adolescente, né? Lá na minha terra não tinha colégio, a gente estudava bem distante, estudava em Caldos; era mais ou menos uma hora a pé que a gente andava para estudar. E claro, muita criança ia, meninos, meninas. De lá eu ia fazer o catecismo em outro lugar depois que saía do colégio, para depois vir para casa. Quer dizer, era o dia todo andando para poder fazer, porque lá não tinha carro na época, era tudo andando a pé mesmo.

Tem muitas coisas boas. Naquela época a gente achava ruim porque andava muito, mas hoje em dia eu lembro como era bom, com colegas a gente ia, brincava. Teve uma época que a gente foi estudar e lá fazia aquelas poças de água; a gente jogava uns aos outros naquelas poças d'água e aí não ia mais para o colégio, voltava para casa. Tem muita coisa boa.

P/2 - Essa brincadeira de jogar na poça d'água.

R - Essa brincadeira.

P/2 - A senhora lembra de brincadeiras da época?

R - De lá? Não tinha muitas brincadeiras, porque quem trabalha lá em fazendas... Na época era mais trabalho do que brincadeira. Porque eu ia com as vacas, levava as vacas para o pasto e ficava praticamente o dia todo lá. As vacas lá pastando na fazenda e a gente comia as frutas, se alimentava lá assim. Levava às vezes o lanche, lógico, mas a minha infância foi quase toda assim.

P/2 - Seus pais trabalhavam na agricultura?

R - Trabalhavam.

P/2 - Plantavam o quê?

R - Eles tinham uva, né - terra do vinho, que é Viseu -, e azeitona. A gente colhia azeitona e fazia azeite.

P/2 - Bem português, né?

R - Bem português. Eu cansei de fazer vinho lá.

P/2 - A senhora veio bem jovem para o Brasil?

R - Vim.

P/2 - Que motivo trouxe a senhora para cá?

R - Eu vim porque minha irmã morava aqui. Eu vim passear, passar três meses aqui, era o contrato quando a gente vem como imigrante. Depois que cheguei aqui eu gostei daqui, não quis voltar mais.

P/2 - O que a senhora ouviu falar do Brasil em Portugal para atrair a atenção da senhora para passear aqui, e o que apaixonou a senhora aqui?

R - Ah, que o Brasil era muito bom, um lugar, um clima... Lá é muito frio, em Portugal, e aqui já era o contrário, era calor. E eu quis vim conhecer o Brasil. Podia até ter ido para outro lugar, mas eu queria conhecer o Brasil. Meu pai deixou eu vir, mas para voltar com três meses. Com três meses eu fiquei, , consegui enrolá-los até hoje. (risos)

P/2 - O que a senhora lembra em específico da chegada da senhora aqui no Rio de Janeiro, e o que marcou, alguma coisa pitoresca que tenha marcado a senhora na chegada?

R - Pitoresca? O clima. Eu gostei daqui. As pessoas também - lá as pessoas são muito sérias; aqui não, as pessoas são muito brincalhonas. É outra vida, oposta à de lá.

P/2 - A senhora chegou em que ano aqui?

R - Eu cheguei em 1969.

P/2 - O que marcou na memória da senhora do comércio daquela época no Rio de Janeiro, quando a senhora chegou? A senhora lembra de alguma coisa?

R - Lembro porque meu ex-marido tinha um comércio em Ramos também. Era um bar, tipo um barzinho. Ele e a irmã dele tinham um barzinho.

P/2 - A senhora chegou a ajudá-lo nesse bar?

R - Cheguei. Não muito a sério, mas cheguei a ajudar.

P/2 - Como era esse 'não muito a sério'?

R - Eu ia lá [aos] finais de semana e dava uma ajuda, mas para vê-lo. Ficava lá, ajudando. (risos)

P/1 - Eu queria voltar só um pouquinho ainda em relação às origens, tá? Falar um pouco mais... Por exemplo, você conheceu seus avós?

R - Eu conheci a minha avó.

P/1 - Quais são suas lembranças de avós?

R - Muito boas. Quando ela estava para... Alguns anos antes dela morrer, ela gostava tanto de mim que pediu ao meu pai para que eu ficasse com ela, morando com ela. Fiquei com ela até na hora dela morrer.

P/1 - Como era o nome dessa avó?

R - A minha avó era Ermelinda. Na época era doze anos que eu tinha. Marcou muito, porque ela gostava muito de mim e me contava histórias, contava para eu dormir.

P/1 - Que história? Você lembra de alguma história contada pela avó?

R - Quando ela conheceu meu avô, tudo era proibido naquela época; ninguém dava beijo, era só segurar na mão. (risos) Umass coisas assim. E já naquela época ela dizia que a moça só dava o beijo depois que casasse, não podia beijar o namorado antes.

P/1 - E o que você fez, você beijou?

R - Lógico! (risos) Aquilo era tempo dela, no meu já era mais avançado.

P/1 - Sabe o que eu queria que você contasse? Um pouco sobre essa produção e essa colheita de azeitona. Como é isso, como se colhe azeitona?

R - Como é que se colhe? Bota uma coberta no chão, uma colcha, e com um bambu bate no pé da azeitona. As azeitonas caem todas ali naquela coberta. Depois a gente pega a azeitona, porque normalmente cai com a folha, e aí cata aquelas azeitonas, tudo sem folha, para poder tirar - naquela época. Depois ia... A gente chamava de alagar, que é uma prensa onde colocava as azeitonas, e era um moinho que fazia o azeite. Hoje em dia já é tudo automático, mas na época era assim.

P/1 - Vocês produziam, o azeite tinha uma marca, tinha um nome?

R - Não. Azeite, normalmente, é Beira Alta que chamam lá na minha terra. Porque ia uma pessoa lá e pegava, comprava aquelas azeitonas e levava. A gente fazia o azeite mais para nosso uso. Vendia as azeitonas a quilo, tipo aquela remessa, não o azeite, e aquelas pessoas que compravam é que faziam o azeite depois. Meu pai fazia o azeite mais para a gente usar, mesmo.

P/1 - O que você lembra de comida na sua casa, na sua infância?

R - Comida? Muita carne de porco, porque matavam muito, uns porcos imensos. E lá não precisava de geladeira porque o frio era muito grande. Aí botavam aquelas linguiças para defumar, aquele presunto para defumar. Porque na minha terra a gente... Na minha infância não era fogão a gás, era fogão a lenha.

A linguiça botavam para defumar e a gente comia depois aquilo. Guardavam para o ano todo, matavam dois, três porcos por ano, grandes. E tinha tudo, porque o frio lá era muito grande, nada se estragava.

P/1 - E uma festa da sua infância que marcava? Uma festa, assim, grande?

R - É dia dezesseis de setembro, que é a festa do lugar.

P/1 - Como é essa festa?

R - As pessoas se reúnem todas perto de uma igreja, que ainda tem [lá]. Há uma festa onde o padre vai, faz a missa, depois tem música para todos. As pessoas dançam - jovens, velhos, todos ficam dançando, se divertindo. Às vezes há paqueras e se arrumam namorados, é assim.

P/1 - Nessa sua cidade, o que você lembra, por exemplo, do comércio de lá? Quer dizer, azeite, carne, vocês produziam, mas o que se comprava?

R - Comprava? A gente tinha quase tudo; a gente só não tinha o arroz, o sal, por exemplo, mas quase tudo a gente plantava e colhia. Nós tínhamos horta, tínhamos o azeite, tínhamos o vinho, feijão. A gente tinha praticamente tudo, pouca coisa a gente comprava. Mas tinha comércio lá que tinha o restante das coisas, como sal, arroz. Quase todo mundo plantava o que futuramente ia comer. Maçã, muita fruta, tem [a ponto de] de se estragar no chão, então a gente não comprava quase nada.

P/1 - E a escola, você fez até que ano?

R - Eu fiz o primário. Na época era mais o primário que a gente fazia, que era muito puxado.

P/1 - É?

R - É, muito. Tanto que para pegar o diploma era em outra cidade, em Viseu. Fazíamos uma prova como se fosse talvez uma faculdade aqui. A gente ia para lá e ficava uma semana para fazer uma prova do primário. Você imagina como era puxado.

P/2 - A senhora tem quantos irmãos?

R - Eu tenho quatro, comigo cinco.

P/1 - Quantos estão aqui no Brasil?

R - Eu sozinha.

P/1 - Só a senhora? Mas tinha uma irmã que morava aqui antes?

R - Ela foi embora logo, me esperou casar e foi embora. Ela não se deu com o clima daqui.

P/1 - Como é a casa da senhora em Portugal? A senhora falou que tinha moinho, que tinha animais?

R - Era uma casa bem de roça, sabe aquela casa...

P/1 - Grande?

R - Era grande, mas era aquela casa bem simples, de telha. E tinha a parte onde tinha os animais: tínhamos vacas, tínhamos porcos, cabras.

P/1 - E morava só a família? Tinha agregados, empregados?

R - Não, só a família, porque lá é um lugar... Uma classe pobre, então é todo mundo junto. As casas simples, todas perto umas das outras. Não tinha muro, quase nenhuma casa lá é murada. A gente dormia com as portas só encostadas, não tinha chave, não.

P/1 - A senhora falou da festa. Era festa religiosa?

R - Festa religiosa.

P/1 - Era padroeiro da cidade, de santo?

R - Eu não sei, não, não sei esse detalhe. Vou saber talvez em setembro ou agosto.

P/1 - Por quê?

R - Porque eu vou lá para Portugal.

P/1 - Agora, este ano?

R - Vou, se Deus quiser eu vou lá.

P/1 - Uma boa viagem para a senhora então.

R - Obrigada.

P/1 - Você já voltou outras vezes?

R - Não, é a primeira vez depois de 35 anos.

P/2 - O que a você espera encontrar lá, muita mudança?

R - Eu sei que tem muita mudança porque eu tenho contato com pessoas que vêm de lá.

P/2 - O que disseram para a senhora?

R - Que lá está muito mudado, para melhor.

P/2 - Ah é? Tem que usar geladeira agora lá?

R - Tem geladeira e fogão, agora tem fogão. (risos)

P/1 - Mas o que levou a ser exatamente esse ano, o que te possibilitou?

R - É porque meus filhos eram pequenos, agora já estão grandes. Eu consegui o meu apartamento e tenho um tio que também vai lá, então a gente resolveu [ir] este ano. Já está mais do que na hora.

P/1 - Essa é coisa do imigrante, 35 anos sem ir?

R - É muito tempo, uma vida.

P/1 - Mas você tinha vontade de ir? Era a vida que não te permitia?

R - Era a vida.

P/1 - Era financeiramente?

R - Também. Financeiramente, os filhos, não tinha com quem deixar... Tudo isso foi indo, o tempo passou muito rápido e eu não dei conta. E agora, se Deus quiser, chegou a hora. Tudo tem a sua hora, eu acho que com certeza esse ano deve ter alguma coisa reservada para mim. Com certeza eu vou ver muita novidade lá.

P/2 - A senhora falou também dessa festa, que há um local onde existia as paqueras, a azaração. A senhora era bem jovem, quinze anos. Já paquerava nessa época?

R - Já, já.

P/2 - E além dessa festinha, quais eram os outros locais que a senhora frequentava quando tinha tempo de folga?

R - Lá era assim: tinha essa festa, que era tradição, dia dezesseis de setembro, mas quase todo final de semana o pessoal fazia muitos bailezinhos para as pessoas se divertirem. Como era só trabalho, direto, o único divertimento era dançar [no] final de semana.

P/2 - A senhora dançava bem?

R - Ah, não sei, não. Acho que não. (risos)

P/1 - Mas dançava o quê, danças daquelas portuguesas?

R - É, aquelas portuguesas.

P/2 - Quando a senhora vem para o Rio de Janeiro estranha essa mudança? De divertimento, o que a senhora percebeu de mudança?

R - Ah, aqui eu fiquei mais à vontade. Lá era muito presa, meu pai me prendia muito. Aqui não tinha meu pai. Tinha minha irmã, meus tios, mas eles me levavam para passear. Acho que foi isso tudo que ajudou para que eu ficasse aqui também.

P/2 - Onde a senhora foi passear nesses primeiros meses aqui no Rio de Janeiro?

R - Onde eu fui? O primeiro passeio foi na Quinta da Boa Vista, eles me levaram para passear. Depois eu fui no Corcovado, e por aí. Não andei muito, não, mas gostei muito daqui e não quis mais voltar.

P/2 - E agora que é uma carioca, continua indo nesses locais, vai nas festas?

R - Contínuo. Domingo eu fui ao Pão de Açúcar, domingo retrasado eu fui ao Cristo [Redentor].

P/2 - Conseguiu desconto de “carioca da gema”?

R - Consegui, porque eu tinha minha identidade e a conta de luz e eles me deram desconto.

P/1 - Você é naturalizada brasileira?

R - Não, mas como moro aqui há 35 anos, então eu tenho esse desconto.

P/1 - Quando você chega ao Rio de Janeiro você vai morar em que bairro da cidade?

R - Quando vim? Fui morar em Ramos.

P/1 - Então conta um pouco as suas memórias do bairro de Ramos, por favor, Almerinda.

R - Eu morei em Ramos numa casa, morava com minha irmã. Ela era casada, tinha um filho e eu vim para ficar na casa dela. Mas ali tinha meus tios perto, todo mundo perto, e eu ia para a casa de um, para a casa de outro. Fiquei assim até casar. Casei muito jovem, casei com dezessete anos. E continuei morando em Ramos.

P/1 - Quais são suas memórias de bairro? O que você se lembra, por exemplo, de lojas do bairro, lojinhas mais tradicionais que, por exemplo, não existem mais?

R - Lojas? Tinha um comércio que era um Mercado Mercê, que eu lembro, que eu fazia compras lá. Não tem mais. Que mais? Comércio grande, não; era mais lojinha que eu ia comprar roupa, essas coisas assim, que também não tem mais hoje em dia lá.

P/1 - O que você trouxe na sua bagagem quando você veio de Portugal?

R - Não trouxe muita coisa, porque na época não podia trazer mais do que vinte quilos. Eu só trouxe o necessário mesmo, alguma coisa para mim, não trouxe nada demais.

P/2 - Não pode trazer nem vinho, nem azeite?

R - Trouxe, mas ficou preso.

P/2 - Ah, ficou preso?

R - Ficou, não deixaram passar, vinho e azeite.

P/2 - Alegaram o quê?

R - Porque estava fora, que eu estava com excesso de bagagem.

P/2 - Sentiu saudade?

R - Senti. Nesse dia eu já comecei a ficar chateada, porque eu vinha tão, num entusiasmo tão bom com o Brasil; cheguei ali e eles já seguraram o vinho e o azeite. Mas a minha família que estava me esperando no aeroporto começou a falar, conversar que é assim mesmo, que o meu peso estava além, que não tinha problema.

P/1 - Eles podiam ter ficado com a roupa, mas ficaram com o azeite e com vinho. (risos)

P/2 - A senhora mora em Ramos nesse primeiro momento. A senhora lembra dos mercadinhos onde a senhora comprava, por exemplo, roupa, ia fazer compra de mês?

R - É o que eu estou falando, compras do mês eu fazia nesse Mercado Mercê, que fechou, que ali perto da Estação de Ramos. E roupas a gente comprava muito em lojas pequenas, que agora não tem mais.

P/2 - No próprio bairro?

R - No próprio bairro.

P/1 - Tinha mais imigrantes portugueses ali?

R - Tinha, tinha muitos. Meus primos moravam, mas tinha muita gente portuguesa ali.

P/2 - Todos da mesma região, vocês já se conheciam?

R - Não, alguns não, diferentes.

P/2 - Esse pessoal trabalhava em quê quando chegavam aqui?

R - O meu tio tinha um comércio, um bar lá em Ramos. E as pessoas normalmente eram motoristas de táxi, outros tinham barzinho também, menor... Era mais ou menos assim, por ali o bairro era aquilo.

P/2 - Existia uma certa ajuda mútua entre esses imigrantes, de se auxiliarem?

R - Não, não havia.

P/2 - Não tinha nada assim?

R - De se ajudarem uns aos outros? Não.

P/1 - Mas tinha algum momento onde, por exemplo, vocês se reuniam? Tinha algum festejo ou tinha um domingo... Tinha um jogo de cartas, alguma coisa?

R - Não, não tinha. Mas as pessoas que faziam, às vezes, vamos dizer, um aniversário, chamavam outras pessoas mais da terra deles, que é Portugal. Chamavam as pessoas ali mais conhecidas, porque era tudo português e tinham mais contato com eles.

P/2 - Existe uma diferença dos portugueses que chegaram há menos tempo daqueles portugueses, descendentes de portugueses, que chegaram aqui há muito mais tempo? Uma diferenciação, a identidade também?

R - Não, tudo a mesma coisa, não tem diferença.

P/1 - E em relação aos outros moradores do bairro, você se sentia diferente?

R - As pessoas daqui, os brasileiros, eles sempre falavam que os portugueses gostam muito de trabalhar; são mais de trabalhar, de correr atrás, porque o povo brasileiro gosta mais de se divertir. As pessoas falavam assim quando eu cheguei aqui.

P/1 - E era uma coisa que se observava? Quer dizer, esses imigrantes portugueses realmente trabalhavam muito?

R - Trabalhavam. Antigamente era mesmo, eles eram mais... Acho que é para vencer na vida, porque eu acho que eles vinham de lá já de uma vida pobre. Acho que quando chegaram aqui eles queriam subir na vida.

P/2 - E voltar para Portugal, a senhora via esse tipo de objetivo?

R - Não, eu não via as pessoas voltarem.

P/2 - Não era um objetivo as pessoas ganharem dinheiro e voltar para Portugal?

R - Não, não era. Era de ficar aqui mesmo.

P/2 - No caso da senhora, era mesmo ficar aqui?

R - Era ficar aqui.

P/2 - Quanto à questão do trabalho, dos bares, a senhora falou que tinha uma tia que também tinha um bar?

R - Isso, meu tio.

P/2 - Tio. A senhora tem alguma lembrança desse momento, a senhora visitava a loja dele?

R - Visitava. Tenho até fotos de lá, no meio das garrafas.

P/2 - Ah, essa foto é bacana.

R - Eu visitava muito meu tio lá. Hoje ele é vivo, mora lá em Ramos ainda.

P/2 - Tem o bar?

R - Ele não, é aposentado.

P/1 - Descreve esse bar.

R - Esse bar é de esquina. Não era sofisticado, era um bar mesmo. Ele tinha uma cozinha e servia comida ali, tinha umas mesinhas.

P/1 - Que tipo de comida?

R - Era comida mais brasileira. Não era nada demais, era mais no dia a dia, servindo quentinha, pessoas que iam lá e comiam prato feito. E nos fundos ele tinha um estoque onde tinha muita garrafa, bebidas. Aquelas caixas de bebidas cheias, outras vazias. Teve uma vez que fui lá e a mulher dele, que é minha tia, já falecida, estava lá, e a filha dele; a gente tirou fotos lá nesse meio dessas garrafas, naquela bagunça toda. (risos)

P/2 - Dessa época, o que a senhora lembra de dificuldades? A senhora veio a passeio e decidiu morar aqui, mas uma vez que a senhora decide morar aqui, o que a senhora enfrentou em termos de dificuldade, dos pais aceitarem lá?

R - Enfrentei, porque meu pai queria de qualquer jeito que eu fosse embora. E a minha irmã que morava aqui, ela não estava se dando bem com o clima - não era o clima, era porque ela tinha problemas de dor de cabeça e os médicos na época achavam que era o clima. Então eu resolvi trabalhar na casa de uma prima minha, para trabalhar, para ganhar dinheiro. Trabalhei lá alguns meses. E eu falei: "Pode ir embora que eu vou ficar sozinha aqui!"

P/2 - Você trabalhou em quê na casa de sua prima?

R - Eu trabalhava, fazia o serviço doméstico.

P/2 - Doméstica?

R - Isso. Depois eu conheci um rapaz e com seis meses eu casei.

P/2 - Ele era de origem portuguesa?

R - Português também, morava em Chagas.

P/2 - É distante da sua cidade?

R - É, umas três horas.

P/2 - A senhora acabou casando em três meses?

R - Em seis meses, casei em seis meses.

P/1 - Como foi esse namoro? Onde você o conheceu?

R - Conheci lá mesmo. A irmã dele tinha um bar, fui lá comprar Coca-Cola num dia de domingo e ele estava lá. Ele era motorista de táxi, mas ajudava a irmã também lá em alguma coisa. Fui lá comprar Coca-Cola; cheguei lá, gostei dele, ele gostou de mim e aí a gente começou a namorar.

Eu tinha que ir para Portugal porque a minha irmã ia embora. Eu não queria ir mais embora, falei: "Não, eu vou ficar aqui." Falei que ia ficar e tinha que dar um jeito de ficar, gostei dele. Ele falou assim: "Não, você não vai mais para Portugal, a gente vai casar!" E aí a gente casou.

P/1 - Qual é o nome dele?

R - Manuel. Depois de quatorze anos a gente se separou. Mas foi bom.

P/2 - Nesse período, a senhora parou de trabalhar?

R - Eu não trabalhava, cuidava dos meus filhos.

P/2 - Quantos filhos a senhora tem?

R - Eu tenho dois.

P/2 - Quantos anos eles têm hoje?

R - Um 31, e um tem 21.

P/2 - Tem uma diferença de idade?

R - É.

P/1 - Então conta um pouquinho como era quando namorava. Vocês passeavam em Ramos, como era o bairro?

R - Ele era motorista de táxi, então tinha um táxi à disposição dele. A gente às vezes saía, mas não para lugares muito longe, porque eu era muito nova e todo mundo ficava me olhando, todo mundo tomando conta de mim (risos) Não deixavam eu ir para muito longe.

P/1 - Ele era um motorista de táxi. O táxi era para o bairro de Ramos?

R - Não, ele trabalhava geral, em qualquer lugar.

P/1 - Nessa época, o morador de Ramos usava mais que tipo de transporte?

R - Era o ônibus, mesmo. Condução normal, como hoje. O ônibus é tudo.

P/2 - A senhora falou da estação de trem de Ramos...

R - É, a estação.

P/2 - Qual a importância dessa estação de trem para a região, para o comércio, o transporte das pessoas? Elas usam, não usam?

R - Usam muito o trem ainda.

P/2 - Usavam mais ou menos?

R - Na época usavam mais. Hoje em dia, não, mas na época usava-se muito o trem.

P/2 - A senhora, desses trinta e poucos anos...

R - 35.

P/2 - 35 anos morando em Ramos. A senhora saiu um tempo, voltou?

R - Saí.

P/2 - O que a senhora acha que mudou no comércio da região, como está o comércio hoje lá?

R - Está melhor, o comércio.

P/2 - O que tem de importante hoje em termos de comércio em Ramos? O que se vende mais em Ramos?

R - Ah, acho que é a mesma coisa de todos os lugares. Acho que o mercado hoje em dia é o que vende mais.

P/2 - Uma rede de supermercados?

R - É, acho que sim.

P/1 - Você, como consumidora. O que, por exemplo, existia e não existe mais, ou o que passou a ter que facilita a sua vida hoje como mulher, como dona de casa?

R - Normalmente a gente vai para shopping. Hoje em dia o shopping é o comércio que está mais em uso mesmo, todo mundo que quer comprar alguma coisa vai ao shopping.

P/1 - Tem shopping em Ramos?

R - Em Ramos, não. Quando a gente vai é para fora mesmo.

P/1 - Qual é o bairro que você costuma ir?

R - Eu vou no Norte Shopping.

P/2 - Fica em que bairro?

R - É Caxambi.

P/2 - Caxambi, perto de lá?

R - Não, não é muito perto.

P/2 - E a senhora costuma ir em outros shoppings também?

R - Outro shopping é Nova América, que eu vou também

P/2 - Mas lá é para comprar vestuário?

R - Isso, isso.

P/2 - No dia a dia, por exemplo, para comprar gênero alimentício, fazer...

R - Não, lá tem mercado perto de onde eu moro.

P/2 - Tudo em Ramos?

R - Em Ramos.

P/1 - Quando você se casa, Almerinda, você vai morar em que rua do bairro?

R - Quando eu casei? Foi na Rua Irene, o número eu não sei. Rua Irene, perto de onde eu estou morando hoje.

P/2 - Você ficou quatorze anos morando na Rua Irene?

R - Não, não fiquei. Fiquei quatorze anos casada, mas eu morei na Rua Irene, morei na Rua Carvalho Moutinho, que também é próximo. Depois eu fui para a Penha, e da Penha eu fui para São João de Meriti.

P/2 - Quantos anos a senhora ficou na Penha?

R - Na Penha eu fiquei dois anos, só.

P/2 - O que mudou? A senhora estranhou o bairro novo, era a mesma coisa?

R - Era a mesma coisa, só que lá era muito ruim e a gente não ficou muito tempo, porque tinha um clube perto e a gente não conseguia dormir. (risos)

P/2 - Qual clube era?

R - Clube Melo.

P/2 - Ah, e atrapalhava?

R - É. Que é perto do Olimpo hoje, né? Lá só tinha esse problema.

P/2 - E São João de Meriti, quando é que a senhora foi para lá?

R - Eu fui há 25 anos, fiquei 25 anos lá.

P/2 - Nessa época, a senhora não estava trabalhando ainda?

R - Não, na época em que eu fui para lá não. Mas tem seis anos que eu saí de São João.

P/1 - Como era o bairro? Um pouquinho de São João de Meriti, como é que você se adaptou?

R - O bairro de São João de Meriti é bom, é bom porque tem comércio ali o dia todo. É bom porque eu saía do meu trabalho, passava lá. O comércio lá é até sete, oito horas da noite.

P/1 - O que você chama de comércio?

R - Lá tem muita loja.

P/1 - Mas de que ramo?

R - De que ramo? Lá tem tudo: tem de roupas, tem esporte, calçados. Inclusive, eu tenho até cliente de lá de São João.

P/2 - A gente vai entrar nessa parte mais tarde, quando chegar no Casarão Lustres. Mas a senhora já estava trabalhando no Casarão Lustres

quando estava morando em São João de Meriti?

R - Isso.

P/2 - Conte um pouquinho sobre a vida da senhora. A senhora passou a juventude no Rio de Janeiro. Como é que foi em termos... A senhora casou cedo, mas em termos de vida cultural, de divertimento aqui no Rio? A senhora falou das festas em Portugal, as festas religiosas. Aqui no Rio a senhora continuou a frequentar, por exemplo, festas religiosas? Onde era?

R - Não. Aqui o meu tio, na época, fazia muita festinha na casa dele. Às vezes fazia churrasco, esse negócio todo. Português gosta muito de comer, né? (risos) Fazer churrasco, então sempre tinha essas festinhas. A gente se divertia mesmo assim: um fazia festa, na outra semana era outro, e o divertimento era assim.

P/2 - A senhora falou que gostava do clima do Rio de Janeiro?

R - É.

P/2 - A senhora frequentava praia aqui no Rio?

R - Frequentava.

P/2 - Em quais a senhora ia?

R - Era Copacabana. Frequentei muito a Praia de Ramos também, naquela época.

P/2 - Como era a Praia de Ramos? Quem frequentava a Praia de Ramos quando a praia era limpa?

R - É, naquela época era limpa, agora... (risos) Quem frequentava? Era mais os moradores de Ramos mesmo.

P/2 - Vinha alguém de fora, de outras regiões vizinhas dali?

R - Era mais dali mesmo e bairros vizinhos que iam.

P/1 - Na Praia de Ramos, por exemplo, tinha comércio, tinha vendedor ambulante?

R - Tinha.

P/1 - O que se vendia nessa época?

R - Nessa época vendia... As pessoas saíam, eu me lembro que vendiam até cortinas, redes... Vendiam ali tudo, vendia muito. Pessoas que vendiam revistas, vendia muita coisa.

P/1 - Na praia?

R - Na praia.

P/2 - Qual diferença dessa praia de Ramos para a praia de Copacabana? O que a senhora vê de diferença do comércio de um para o outro?

R - Ramos é uma classe acho que mais humilde, então eu acho que ali o pessoal... Que nem eu estou falando, você vê que vendia até cortina. Até hoje, uma colega minha diz que foi no Piscinão de Ramos e tinha gente vendendo toalha, essas coisas assim.

P/2 - A senhora não quis ir no Piscinão de Ramos ainda não?

R - Eu fui lá conhecer uma vez.

P/2 - O que achou?

R - Mais ou menos.

P/2 - Não é a mesma praia de antigamente?

R - Não.

P/2 - Fala um pouquinho de Copacabana. A senhora, que se apaixonou pelo Rio de Janeiro, foi visitar esses cartões postais do Rio de Janeiro? Copacabana, a senhora foi ao Cristo Redentor, Pão de Açúcar?

R - Fui.

P/2 - Como era, a senhora se emocionava muito?

R - Eu me emocionava, porque eu vinha de fazenda, que não tinha nada. [Quando] cheguei aqui, comecei a ver tanta coisa diferente e bonita. Fiquei doida pelo Brasil, pelo Rio.

P/2 - Alguma coisa que tenha sido mais marcante para definir a vontade de ficar aqui?

R - Não, não teve nada assim. Acho que foi [de] tudo que eu gostei e não voltei mais.

P/1 - Como era um programa de ir à Praia de Copacabana? Você saía, todo mundo saía de casa?

R - Era entre primas, conhecidas, e a gente: "Olha, tal hora se junta todo mundo aqui na casa de uma e a gente vai cedo." E aí se juntava toda vez na casa de uma pessoa, de um primo ou de uma colega e a gente ia em grupo, com quatro, cinco pessoas.

P/2 - Qual era o trajeto? A senhora lembra a linha de ônibus que pegava?

R - Não, nessa época eu não lembro qual era o trajeto.

P/2 - Demorava muito?

R - Demorava, mas valia a pena. (risos) Valia.

P/2 - Vocês saíam que hora de casa? Ficavam quanto tempo na praia, quando voltavam?

R - A gente ia de manhã e voltávamos [ao]meio-dia, uma hora, voltávamos para casa.

P/1 - Ia um final de semana inteiro?

R - Quando a gente ia? Não, era mais [em] dia de domingo que nós íamos.

P/2 - Que mais dava para fazer?

R - A gente ia também muito no cinema que tinha ali em Ramos.

P/2 - Qual cinema tinha ali?

R - Cinema Rosa, acho que era esse o nome antigamente. Mas há muito tempo que já não tem mais cinema. [Há] muitos anos tinha um cinema ali, perto da Estação de Ramos.

P/2 - Da Estação de Ramos? E a senhora lembra o ano mais ou menos que ele fechou?

R - Não lembro o ano. Sei que há trinta e poucos anos eu frequentava muito esse cinema.

P/1 - Você tinha algum ídolo de cinema, algum ator?

R - Não, não tinha. Eu sempre gostava de ir com as minhas colegas, elas: "Vamos ao cinema!" Aí a gente ia. Não tinha nenhum ídolo. A gente sempre: "Ah, vamos ao cinema." Não tinha muito o que fazer, a gente ia para ver como é que era, ia sempre.

P/2 - Nesse período a senhora ainda estava solteira, quando ia ao cinema?

R - Estava solteira.

P/2 - E a senhora estava ajudando o tio a trabalhar. A senhora ganhava algum dinheiro?

R - Não, não ganhava. Ele às vezes comprava assim, tipo... Mas eu fiquei pouco tempo. Eu não estava lá ajudando direto, eu ia lá e quando via que tinha muitos fregueses eu ajudava. Sempre gostei de trabalhar em comércio, acho que era isso.

P/1 - Por quê?

R - Não sei, sabe? Acho que eu já nasci com esse [dom] de trabalhar em comércio. Eu gosto de trabalhar com o povo, com as pessoas, conversar com elas.

P/2 - A senhora lembra de alguma coisa engraçada que aconteceu nesse período ajudando o seu tio? Caso de freguês, algum episódio?

R - Não. Eu sei que estava lá com o meu cunhado na época, eu tinha quinze, dezesseis anos. Naquela época eu usava roupa muito curta; teve um rapaz que ficou olhando e meu cunhado chegou para ele e falou, lá nesse bar do meu tio: “É o quê, tá olhando o quê? Ela é minha cunhada, hein?” Quase que partiram para briga por causa disso.

P/1 - Imagina hoje trabalhar num barzinho de roupa curta, imagina naquela época.

R - Pois é. Naquela época, né?

P/1 - Como é que você se vestia? Como era a moda, você seguia moda?

R - Naquela época já se usava muita roupa curta. Estou te falando que eu já andava com a roupa cá em cima. (risos) Mas a roupa não tinha... Era como se fosse hoje mesmo, não tinha variedade.

P/1 - Mas usava calça comprida, as meninas?

R - Não usava muita, não.

P/2 - Portugal, nem pensar, né?

R - Nem pensar.

P/2 - Na década de 1970, finalzinho da década de 1960, a senhora chegou a se dedicar a algum movimento cultural? Tropicalismo, Jovem Guarda ou então se referia a uma cultura musical portuguesa? Como era?

R - Eu sempre gostei de música portuguesa, mas depois começava a dar muitas saudades, eu parei. Dava saudades não da vida lá, porque a vida lá é muito difícil, mas dava saudades das pessoas que eu deixei lá, meus irmãos, meus pais.

P/1 - Você não viu mais seus pais?

R - Não, ninguém. Quer dizer, da minha família mesmo eu não vi meus irmãos nem meus pais.

P/2 - Vai matar saudade agora em setembro.

R - Sou uma filha desnaturada. (risos)

P/1 - Não, você estava fazendo a sua vida aqui, né?

R - Pois é.

P/2 - Mas essas músicas portuguesas, a senhora comprava discos portugueses, ou a senhora escutava na rádio?

R - Escutava na rádio.

P/2 - Só em rádio?

R - É.

P/2 - Não existia onde comprar esses discos?

R - Existia.

P/2 - Onde se ia comprar discos portugueses no Rio de Janeiro?

R - Tinha lugares sim, porque... Inclusive, eu ganhei agora uns discos, uns CDs que um amigo me deu; um senhor que me deu, que é de Portugal também. Ele vai fazer aniversário agora domingo, 87 anos, é um português que gosta muita das músicas portuguesas. Ele me deu uma coleção de Francisco José. Ó! (risos)

P/2 - Se eu quisesse comprar um CD para a senhora, de aniversário, eu compraria onde? Onde a senhora me mandaria comprar?

R - Eu não sei, não. Olha, eu sou um portuguesa, hein? (risos) Mas eu sei que existe porque essa pessoa me deu, com certeza existe. Mas eu não sei se tem algum lugar certo, que só venda músicas portuguesas. Deve existir, mas eu não sei onde.

P/1 - Você se casou em igreja?

R - Casei na igreja.

P/1 - Depois teve festa?

R - Teve.

P/1 - Como foi essa festa de casamento? Em que igreja você casou, Almerinda?

R - Eu casei em Bonsucesso, na Igreja Nossa Senhora das Mercês. Foi uma festinha normal, bem simples, não tinha nada demais.

P/1 - Mas tinha música?

R - Tinha música, mas não foi até muito tarde não. Normal, só para... Eu casei e queria tirar fotos para mandar para os meus pais, dizer que eu casei do jeito que eles queriam

P/1 - Mas, por exemplo, comida. Tinha doces, tinha bolo?

R - Foi mais comida mesmo para os familiares, toda a portuguesada mesmo, né? (risos)

P/1 - Mas a comida era o quê? Comida portuguesa, o que você fez?

R - Não, comida normal. Depois teve um bolo e alguns docinhos.

P/1 - Mas você cozinha?

R - Eu cozinho, mas não sei fazer comida portuguesa, não. (risos)

P/1 - Você aprendeu comida brasileira, arroz, feijão preto, essas coisas?

R - Isso, tudo.

P/1 - Mas um docinho português?

R - Eu não sei, não sei fazer nada.

P/1 - Depois, em termos de trabalho... Vamos entrar um pouco na coisa da vida profissional. Você tem um pouco da experiência no barzinho, vai trabalhar nessa casa de família que você falou um pouco, e aí pára de trabalhar para cuidar dos filhos.

R - Isso.

P/1 - Nesse meio tempo você não faz nenhum tipo de trabalho para fora?

R - Não, não fiz nada, só cuidando da casa mesmo.

P/1 - E como é que se deu essa volta a trabalhar no comércio? Por que você escolheu o comércio, por que você escolheu esse ramo?

R - Eu tinha... Quer dizer, essa loja onde eu trabalho tinha...

P/1 - Qual é a loja?

R - Casarão Lustres. Tinha uma pessoa, que era um dos irmãos dos meus patrões, e a esposa dele é minha prima, então foi através dela que eu comecei a querer trabalhar. Ela falou: "Olha, vai lá que está um emprego lá para você." Só que eu não sabia fazer nada, então eu cheguei lá e eles botaram tipo um - que tem até hoje - um balcão, onde eu fazia café para os clientes.

P/1 - Então espera um pouco. Me conta onde é. Qual é o endereço, qual é o bairro?

R - Da Casarão Lustres? É [Rua] Senador Bernardo Monteiro, 28, isso fica no Bairro de Benfica.

P/1 - Você conhecia já Benfica?

R - Não, conhecia.

R - Como é que foi a entrevista de trabalho?

R - Eu cheguei lá de manhã, procurei essa pessoa que eu já conhecia, que era o marido da minha prima. Quando eu cheguei lá ele falou: "Você sabe fazer o quê?" Eu: "Nada, sou dona de casa."

Quando eu cheguei lá tinha muitos produtos, muitos lustres. Eu falei: "Como é que eu vou conseguir identificar essas peças todas aqui?" Aí ele falou: "Enquanto você não aprende, você, se quiser, pode trabalhar ali, fazer café; a gente vai botar aqui um balcão, fazer café para servir o

cliente, o cliente tomar um cafézinho.” Eu fiquei uns três, quatro meses ali.

Nesses três meses que eu fiquei, mais ou menos, fazendo café... A loja era loja e sobreloja, então em cima também tinha lustre. Os clientes chegavam lá em cima para tomar um café e perguntavam o preço dos lustres; às vezes não tinha vendedora, eu tinha que dar o preço para o cliente. Em pouco tempo eu comecei a atender o cliente lá em cima. E meu patrão me chamou e falou: “Olha, eu vou te botar na venda porque você está pronta para ser uma vendedora.” Eu entrei na venda assim, fiquei pouco tempo servindo café.

P/1 - Em que ano foi isso?

R - Foi em 1989.

P/1 - Nessa época nesse bairro tinha outras lojas de lustres?

R - Muitas lojas de lustres, a rua toda é [de] loja de lustres.

P/1 - Descreva um pouco a rua e a tradição desse ramo nesse bairro de Benfica, por favor, Almerinda.

R - Lá a tradição é lustres, porque a única coisa que tem lá é lustres. Tem um mercado pequeno, tem uma praça, um Corpo de Bombeiros e mais nada. Ali só é lustre, você não tem praticamente comércio nenhum ali, naquele pedaço.

P/2 - A senhora sabe quando começou essa tradição de se instalar lojas de lustres ali?

R - O Casarão tem mais ou menos vinte anos, acho que foi uma das primeiras que começou os lustres.

P/2 - Você acha que as mais antigas têm em torno de duas décadas de existência?

R - Isso, mais ou menos uns vinte anos.

P/2 - A senhora sabe o por quê do nome Casarão?

R - Não sei. Sei que na época era uma loja muito pequena. Meu patrão falou que desde o começo - porque ele é português - ele sonhava que um dia ia ser uma loja muito grande, que ia se tornar um casarão. E se tornou um casarão mesmo.

P/1 - Qual é o nome dele?

R - Fernando.

P/1 - O nome todo, você sabe?

R - Fernando Vieira.

P/2 - Além dele, existem outros portugueses donos?

R - Eles são sócios, são irmãos. São todos irmãos, eles são sócios que têm outras lojas ali mesmo.

P/2 - E além desses parentes, existem outros donos portugueses de casas de lustres ali no bairro, a senhora sabe dizer?

R - Eles têm um outro sócio, que é também ali na rua mesmo, mas as lojas todas ali, praticamente, são deles. Eles são sócios, com outras lojas.

P/1 - Mas a Casarão Lustres só tem uma loja ou tem várias?

R - Só tem uma loja.

P/2 - A senhora disse que ela começou com loja e sobreloja, pequena?

R - Isso.

P/2 - Como foi essa expansão dela? Em quanto tempo ela conseguiu chegar no tamanho que tem hoje e qual o tamanho, mais ou menos, dela hoje?

R - Hoje é muito grande, ela é a segunda loja do Brasil.

P/2 - Segunda maior loja de lustres do Brasil?

R - Segunda maior loja de lustres. Ela só perde, parece, para uma loja em São Paulo porque ela tem um estacionamento, então ela se torna maior por causa do estacionamento, que é junto com a loja. Mas em lustres, acho que ela é maior, o Casarão.

P/2 - O Casarão também tem um estacionamento?

R - Tem, mas é em outra rua.

P/2 - Então é um estacionamento separado.

R - Separado.

P/2 - Além do estacionamento do Casarão, existe outras formas de o cliente chegar lá e deixar o seu carro?

R - Tem. Deixa o carro na calçada, porque a prefeitura fez ali uma... Na calçada, então as pessoas podem deixar ali na calçada. Tem um guarda lá que ele... Acho que paga uma taxa mínima ali e as pessoas guardam os carros na calçada toda, pela rua.

P/2 - Quantas vagas o Casarão tem na sua garagem própria?

R - Eu não tenho a mínima ideia, isso eu não sei.

P/2 - Dá para chegar uns dez clientes de carro lá?

R - Ah não, tem mais. Eu sei que tem dia que os clientes não têm nem onde estacionar os carros, porque o estacionamento fica cheio. E tem outro estacionamento também lá, que é pago, grande. Mas tem época que o movimento é grande e as pessoas não têm nem onde botar os carros.

P/2 - Como é Benfica? É um bairro difícil de se chegar, um bairro fácil?

R - É fácil.

R - Como eu posso chegar em Benfica?

R - É fácil, o bairro ali. Você pode ir pela Avenida Brasil. O Casarão tem, inclusive... Como é que eu vou te dizer? Placas na Avenida Brasil que informam como a pessoa chega até o Casarão Lustres.

P/2 - Então posso chegar lá de carro facilmente. De ônibus, existem linhas que passam por ali?

R - Têm, muitos ônibus ali.

P/2 - É longe de trem ou do metrô?

R - Do metrô é perto.

P/2 - Perto do metrô?

R - É. Vai pelo [bairro] Triagem, aí tem como chegar, é perto.

P/2 - É uma rua movimentada? Só vende lustres, né?

R - Só é movimentada enquanto as lojas estão abertas, porque quando fecha ali vira um deserto.

P/2 - Então esse comércio de lustres movimenta essa rua. E o bairro em si, como a senhora definiria o Bairro de Benfica como um todo? Além dessa rua dos lustres, em termos de comércio, existem outros tipos de comércio?

R - Agora tem um mercado grande que abriu lá perto, mas lá não tem grandes comércios ali. Tem mais bar, coisas de pessoa comer, é mais isso.

P/2 - Só existe essa rua onde se localiza o Casarão como rua dedicada ao comércio de lustres? Ou existem outras ruas dedicadas ao comércio de lustres no bairro ou em outro bairro do Rio de Janeiro?

R - Não, só ali.

P/2 - Só ali?

R - Só.

P/1 - Quantas lojas tem lá nessa rua, você tem noção?

R - Tem umas doze lojas.

P/1 - Isso se expandiu desde quando você chegou lá, esse número?

R - Já tinha essas lojas todas de lustres, sempre foram essas lojas.

P/1 - Descreve então um pouquinho a loja, como é essa loja Casarão?

R - A loja é imensa, uma loja grande.

Como ela é? Uma entrada que agora está bem moderna, que agora tem portas automáticas de vidro, que não tinha, e com ar condicionado. Lá dentro é muito grande, realmente, tem café para o cliente, biscoito. (risos) E onde trabalham muitos funcionários, em torno de setenta, oitenta funcionários.

P/1 - Nossa!

R - Então é um comércio bem grande.

P/1 - E as mercadorias estão todas penduradas?

R - Estão todas expostas para os clientes verem e tem a parte do estoque, que é onde a gente pede a mercadoria, que desce, que é para embrulhar para o cliente quando leva direto para casa. Ali está o mostruário de tudo. Paredes, no teto, nas prateleiras... É tipo um shopping, várias estantes no meio da loja, onde tem luminárias de mesa, luminárias de embutir, tudo para a pessoa ver na mão. E tem os lustres dependurados.

P/1 - Você sabe quantificar quantos itens tem na loja?

R - Quase quinze mil.

P/1 - E quando você chegou em 1989 quantos eram?

R - Aí eu não sei, eu não tinha ideia.

P/2 - A senhora falou que quando chegou lá não sabia de nada e que ficou trabalhando no café, servindo os clientes. Foi aprendendo nesses três meses?

R - Foi.

P/2 - Duas perguntas: como é a pessoa que vai trabalhar hoje, existe um treinamento? Ou ela passa também por um período de adaptação?

R - Não, lá o meu patrão vai mais pela pessoa. Às vezes não está nem precisando, mas acho que ele vai mais pela pessoa, ele vê a necessidade da pessoa. Às vezes ele contrata assim, a pessoa não entende nada e umas ajudam as outras.

P/2 - Como assim a necessidade? A pessoa chega pedindo emprego, ele analisa?

R - Pedindo. Às vezes chega a pessoa lá: "Poxa, eu tô precisando trabalhar, tô passando necessidade." Como hoje é tão difícil um emprego, eles às vezes vão por aí. Ou através... A gente às vezes leva... Você sabe, quando a gente está trabalhando tem outras pessoas: "Poxa, arruma emprego para mim!" Então, é mais ou menos assim que chegam ao Casarão.

P/2 - E a outra pergunta: desses oitenta funcionários, tem muitos funcionários antigos? A senhora é a funcionária mais antiga da loja?

R - Uma das mais antigas. Tem três mais antigas do que eu. Só tem um vendedor, só um vendedor. Nós somos mais ou menos em vinte vendedoras e um vendedor.

P/1 - De que modo o fato de ser mulher ajuda nesse ramo, ou diferencia a venda?

R - O meu patrão acha que é melhor a mulher.

P/1 - Por quê?

R - Tanto que ele só mantém esse homem porque ele inaugurou o Casarão, ele é antigo lá. Ele acha que a vendedora atende melhor o cliente. Ele sempre foi assim, e acho que deu certo, porque o Casarão é do jeito que é. Ele deve ter alguma... Como é que eu vou lhe dizer, não sei. Ele tem alguma intuição.

Ele disse que as mulheres atendem melhor os clientes, sabem controlar mais as coisas. Os homens, normalmente, são muito nervosos, muito agitados, não sabem lidar muito com o público. Ainda mais lá, porque lá é muita coisa. A gente tem que ter muita paciência, porque tem cliente que às vezes vão de manhã [e ficam] até duas, três horas da tarde. Ficam lá praticamente cinco, seis horas.

P/1 - Qual o horário de funcionamento da loja?

R - Lá é de oito às dezenove.

P/1 - Aos sábados também?

R - De sábado é de oito às quinze.

P/1 - Isso mudou durante esses últimos anos? Quando você entrou também era desse jeito?

R - Era assim.

P/1 - Existe um período do ano que é mais movimentada a loja?

R - Não, lá é sempre a mesma coisa.

P/2 - E durante a semana existe um dia?

R - O sábado é mais movimentado.

P/1 - Quem é esse cliente da loja? Quem é o cliente da loja Casarão dos Lustres?

R - Tem muitos.

P/1 - Qual o perfil?

R - Tem firmas que também compram. Tem clientes que estão sempre lá comprando, a gente tem cliente de dez, doze anos que estão sempre comprando.

P/2 - A senhora falou que tinha um cliente de São João de Meriti, então são clientes de fora do bairro, de fora da cidade?

R - São, de vários lugares.

P/2 - De onde, por exemplo?

R - Petrópolis, muitos. Teresópolis, muitos clientes que vão. Todos os lugares, não tem um lugar específico, [de] vários lugares eles vêm.

P/1 - Mas, por exemplo, um morador do Bairro de Benfica vai à loja comprar um lustre?

R - Não, muito difícil.

P/2 - De que bairro são a maioria dos clientes?

R - Zona Sul, Barra, estes lugares assim.

P/1 - Por que você acha que um morador de Benfica não compra ali?

R - Eu acho que lustre... Normalmente, as pessoas mais simples não ligam muito para isso. Às vezes botam uma coisa mais simples lá, porque hoje em dia os preços não são tão baratos, as coisas, né? Então as pessoas vão mais de classe alta. Apesar de que lá tem preços para tudo, tem todos os tipos de preço. Nós temos do barato ao caro, temos todos os preços.

P/2 - São artigos de luxo mas também tem artigos mais simples?

R - Tem para pessoas mais simples.

P/1 - Mas, por exemplo, uma indústria compra?

R - Compra.

P/1 - A indústria é um cliente em potencial de vocês?

R - Sim. O banco também compra, vários lugares. A gente trabalha muito também com revenda, de firmas, que também ligam e a gente atende pelo telefone. Arquitetos, muitos arquitetos vão.

P/1 - O SESC?

R - O SESC também. Comprou comigo lá.

P/1 - Ah, é? O que comprou?

R - Comprou luminárias de embutir, para essa lâmpada PL, e comprou luminárias também externas para botar no jardim.

P/1 - De onde, você sabe?

R - SESC de São João de Meriti. Deve ter ficado muito bonito.

P/1 - Você, por acaso, já foi ver um dia algum lugar que teve como instalação as luminárias do Casarão?

R - Não, não fui.

P/2 - Como é que você ajuda o cliente a escolher esse produto que você oferece sem ter essa visualização? Como é que eles chegam a você?

R - Eles passam para a gente como é. A gente também hoje em dia vende muito para loja, então eles passam para a gente: "Olha, tem essa altura, tem mais ou menos esse tamanho. O que é que você me aconselha a colocar porque eu quero muita iluminação?" A gente começa a conversar e começa a mostrar luminárias: "Você gosta dessa, daquela?" A gente dá várias opções.

P/2 - Vocês podem tanto fazer um pedido com especificações mais verbais, indicativas, como pode levar em planta também. Chega a ter isso?

R - Isso, planta também.

P/2 - Arquiteto leva?

R - Sim, até os próprios clientes levam planta e a gente ajuda. Sempre dá certo, é difícil dar... Quando tem alguma coisa que o cliente não gosta no local - porque às vezes chega na casa, também não [gosta], o que é muito difícil -, ele retorna à loja e a gente troca por outra mercadoria que ele goste mais.

P/1 - Qual é a maior exigência de um cliente que vai comprar luminária, de um cliente que fique cinco horas numa loja?

R - Ele chega devagar, sem muita pressa para escolher, mas depois que ele escolhe ele fica com pressa de ir embora. (risos) Esse é o problema do cliente. Normalmente é isso, ele demora para escolher, mas depois ele quer ir embora rápido. "Minha mercadoria já está embalada?" Ele já fala logo isso. E a gente às vezes brinca, a gente: "Poxa, ainda nem saímos de perto do senhor, como a mercadoria está embalada?"

P/1 - "Vem cá, o senhor ficou cinco horas aqui e agora quer correr?"

R - Às vezes, quando vê que o cliente é muito apressado, a gente fala para ele se não é melhor entregar a mercadoria, porque ele não precisa ficar lá esperando.

P/1 - Mas as pessoas continuam tendo tempo para comprar?

R - Têm, têm tempo sim, mesmo porque ali tem muita variedade. As pessoas não podem ir correndo, têm que ir com calma para poder escolher realmente o que eles gostam mesmo, senão vai dar errado. E a gente sabe falar para o cliente: "Não adianta o senhor comprar rápido porque depois o senhor chega em casa e não gosta, vai ter que perder tempo de voltar. É melhor perder tempo agora e levar o que o senhor quer." Ou a senhora, no caso.

P/1 - Mas já aconteceu, por exemplo, do cliente chegar, devolver tudo e dizer: "Olha, me enganei."

R - Não, comigo não. Acho que na loja também não.

P/2 - A senhora falou do Casarão, que não é difícil chegar, que tem estacionamento, facilidade. Mas como é que vocês divulgam os produtos do Casarão?

R - Passa na televisão também.

P/2 - Anúncio na televisão?

R - Passa, "Casarão Lustres".

P/2 - Alguma outra forma de divulgação em mídia, jornal, revista?

R - Tem um rapaz lá que ele faz acho que anúncio também, acho que é em revista que sai. Tem vezes que sai, acho que no jornal também. Algum lustre que eles colocam para chamar a atenção, para divulgar.

P/1 - Como é esse anúncio da televisão?

R - Passa na TV Globo.

P/1 - Como é que ele é, você pode descrever para a gente?

R - Ah, mostra muito rápido os lustres e passa o [nome] Casarão Lustres, falando o nome da rua, que é Senador Bernardo Monteiro, número 28.

P/2 - Tem algum jingle, tem uma musiquinha o comercial?

R - Não, não tem. É rápido, é super rápido esse comercial que passa. Mostra a frente do Casarão, alguns lustres e só o nome da rua.

P/1 - Quando você entrou em 1989 já se anunciava, já tinha propaganda?

R - Não, tem pouco tempo isso.

P/1 - E de que forma vocês percebem no comércio esse retorno da propaganda?

R - É que aí as pessoas veem, porque muita gente não sabe que tem esse comércio de lustres. Tem gente de fora que não sabe que tem essa rua só de lustres. E isso ajuda bastante, porque tem gente que às vezes liga para lá. E como passa muito rápido [o comercial], as pessoas, às vezes - porque dá o telefone -, então as pessoas ligam para lá e perguntam o endereço, como chegam até ali, e a gente explica.

P/1 - Compra-se por telefone também?

R - Compra, a gente vende também.

P/1 - Como se compra um lustre por telefone?

R - A gente pede mais informações, porque tem cliente que às vezes [diz assim]: "Olha, eu preciso de um lustre!" Quando é uma coisa complicada a gente normalmente pede para o cliente vir à loja, porque existe muita variedade, existe muito lustre diferente um do outro. A não ser que o cliente já saiba mais ou menos o que é. Quando o cliente já comprou até lustre e quer mais um, a gente pede para ele mais ou menos falar como é esse lustre, e a gente às vezes identifica assim.

P/1 - Em quatorze mil itens você consegue?

R - Consigo, a gente consegue.

P/1 - Existe um lustre que vendeu 'pacas', alguma coisa, por exemplo, de moda?

R - Ah, vendeu, aqueles de bronze antigamente vendiam muito.

P/1 - Como ele era?

R - O lustre é cheio de braços, e tinha umas que a gente chamava de bolas, ou então tulipas; são vários braços e ele é todo de bronze. É um dourado envelhecido que chama-se de bronze. Vendeu muito este bronze. Ainda tem dele, desde a época que eu entrei ainda tem deles.

P/1 - Tem nome?

R - O nome dos lustres? O nome dele é Enco Lustre.

P/1 - Como é?

R - Enco Lustre. E tem vários modelos.

P/2 - Existe uma moda de lustres, uma novela pode influenciar?

R - A TV Globo compra lá, muito lustre lá também.

P/2 - Eles colocam na novela, o pessoal vai comprar?

R - Isso também, os clientes às vezes veem na novela e chegam lá: "Olha, vi aquele lustre na televisão!" Tem também.

P/2 - Então tem um boa divulgação em jornal, TV?

R - Tem.

P/2 - Jornal também influi?

R - Jornal às vezes também sai.

P/2 - Alguma revista importante que vocês anunciam?

R - Não sei o nome da revista, não sei se é na Veja, mas sai. Acho que é na Veja que sai.

P/1 - Em termos de produto mais vendido, quando você entra em 1989 tinha algum outro, um estilo que era muito mais vendido que hoje não é?

R - São esses lustres que eu te falei, que na época vendia muito, agora. É porque eles são uma coisa mais pesada; hoje em dia existem lustres mais fáceis de limpar também, existe muita variedade. Hoje a pessoa quer tudo mais fácil, mais prático.

P/1 - Ainda se compra aqueles lustres de sete, oito lâmpadas?

R - Sim, e muito de cristal.

P/1 - Aquele período em que o Governo Federal pediu para se fazer um racionamento de luz, de que forma isso interferiu no negócio?

R - Eu saí no jornal.

P/1 - Ah, você saiu?

R - Saí, eu tenho o jornal até. Porque foi um desespero o pessoal atrás dessas lâmpadas, né? Na época, acabou em tudo quanto é lugar essas lâmpadas; a gente não tinha para vender, os clientes queriam muitas lâmpadas. A gente tinha até confusão lá, porque eu vendia, a minha colega vendia e as lâmpadas não davam para todos. [O jornal carioca] "O Dia" foi lá, inclusive filmar, e saiu até no jornal a gente vendendo essas lâmpadas.

Essa lei foi boa porque as pessoas hoje em dia aprenderam a economizar energia, hoje em dia se usa muito essas lâmpadas. Na época, não se usava muito, as pessoas achavam caras, mas agora as pessoas se conscientizam.

P/1 - Você está falando daquela lâmpada?

R - Eletrônica, fluorescente. Existe aquela de rosca, né? São muito econômicas, você gasta pouca energia e tem muita luz, então elas são bem vendidas.

P/1 - E a sua loja é toda iluminada?

R - Toda iluminada.

P/1 - Tudo aceso?

R - Tudo aceso, muito bem iluminado.

P/1 - De manhã e de tarde?

P/2 - Quer dizer, então o apagão acabou ajudando o ramo de lustres?

R - Acabou ajudando, sim.

P/2 - E teve algum episódio dessa história que a senhora viveu... O Casarão teve algum movimento que prejudicou a venda de lustres, alguma coisa assim?

R - Os lustres sim, para os lustres em si caía muito a venda.

P/1 - Nesse período do apagão?

R - No apagão. Porque as pessoas não podiam acender muitas lâmpadas, então teve uma queda muito grande [nas vendas].

P/2 - E outro período, assim, desse período que a senhora trabalhou, que tenha sido um momento difícil?

R - Não, não.

P/1 - De onde vem esses produtos que vocês vendem? São produtos nacionais?

R - São nacionais e importados. Vem de vários lugares: São Paulo, Rio Grande do Sul, mas a maior parte é São Paulo. Tem coisas também importadas. Hoje em dia tem muita coisa da China também.

P/1 - Lustres também?

R - Lustres não, mas muitas luminárias que vêm da China. Lâmpadas, luminárias, tem muitos produtos chineses.

P/1 - O que mudou hoje numa casa, que reflete no lustre? Quer dizer, sem ser essa coisa da economia, a estética. Você falou desse, mas, por exemplo, uma luminária, uma mesinha de cabeceira... Ainda existem estas peças em todas as casas?

R - Existe procura, a gente vende muito essas luminárias para computador, para uma mesinha.

P/1 - Para computador?

R - Sim. Até para a pessoa ler, para leitura à noite, vende muito ainda.

P/1 - Para computador, como que é uma luz?

R - Tem a luminária que prende na mesa. É uma lâmpada fluorescente. E ela, por ser fria, pode ficar próximo da pessoa.

P/2 - Voltando um pouquinho àquela questão da entrega para o cliente, como é feito? A senhora vende, depois de vendido como é que ele leva o produto? Vocês têm uma firma que entrega?

R - O próprio Casarão entrega.

P/2 - Em qualquer local do Rio?

R - Qualquer local do Rio.

P/2 - E embrulho, se embrulha para presente um lustre? Se eu quiser dar de presente um lustre, eu posso fazer uma...

R - A gente embrulha.

P/2 - Como é isso?

R - As pessoas lá na expedição botam os lustres dentro de uma caixa - a gente tem muita variedade de caixa -, coloca o lustre dentro da caixa e embala. O cliente que manda, se ele disser que quer embalada a gente embala.

P/2 - Essa embalagem mudou muito no período em que a senhora está trabalhando lá? Tem logo?

R - Tem, do Casarão Lustres na maior parte deles.

P/2 - Como que é o logo do Casarão?

R - Azul e branco, é um desenho de uma casa, um casarão.

P/2 - A senhor sabe por que azul e branco?

R - Eu não sei.

P/2 - A primeira loja era azul e branca. Tudo é azul e branco, tudo que se usa lá é azul e branco.

P/1 - Mas no logotipo da loja não tem lustre, tem um casarão?

R - Tem um casarão. Nosso uniforme é azul e branco, caneta azul e branco, papel azul e branco, a pintura azul e branco.

P/2 - Sempre se usou uniforme? Explica para a gente.

R - Não, primeiro a gente usava blusa com [a inscrição] Casarão Lustres. Agora é que a gente usa um uniforme mais sofisticado.

P/2 - Como é esse uniforme?

R - O uniforme é uma calça social azul, a blusa é branca com detalhe azul, escrito Casarão Lustres, desenhado.

P/2 - A senhora se lembra da data que começaram a usar esse uniforme?

R - Deve ter uns quatro anos.

P/2 - E as outras lojas têm uniforme?

R - Também, através do Casarão sim, começaram a usar também

P/1 - Mas você, como funcionária, você gostou dessa medida?

R - Gostamos. Normalmente, nós, vendedoras, começamos a conversar umas com as outras. A gente leva ao patrão e ele aceita ou não. Mas quase sempre a gente consegue tudo dele. (risos)

P/1 - O quê, por exemplo, sem ser o uniforme, é uma reivindicação das vendedoras do Casarão? O que vocês já conquistaram, ou não conquistaram?

R - O que a gente não conquistou? Patrão, sabe como é, ele é meio...Mais por ele. Mas em matérias assim, eles são patrões que tudo que a gente pede em matéria... De a gente precisar, da nossa necessidade, chegar para ele e pedir, sempre ele dá um jeito de você se sentir bem. Ele sempre quer que a gente esteja feliz para poder produzir; se você está passando uma necessidade, chegar para ele e explicar o que está se passando, o que você precisar ele sempre ajuda.

P/1 - O seu grupo de colegas de trabalho, vocês saem juntas, vocês frequentam algum lugar juntas? O Casarão oferece, por exemplo, algum passeio?

R - Não, de final de ano ele dá um jantar. Ele às vezes dava em restaurante, mas como a gente lá tem muito espaço, no final de ano eles fazem um churrasco dentro do Casarão mesmo, para todo mundo, para os funcionários. E os representantes levam também presentes, eles fazem entre si: "Olha, eu vou levar isso, eu vou levar aquilo." E no final de ano a gente sempre ganha presentes. Além do jantar, a gente ganha os presentes que são sorteados.

P/2 - Quem são esses representantes?

R - Representantes são aquelas pessoas que vendem a mercadoria ali, são os que levam os lustres, outros tipos de mercadoria. Eles vão lá, falam com o comprador e fornecem aquela mercadoria.

P/2 - A senhora falou que chega a ter quinze mil itens lá, né?

R - Tem, quase quinze mil.

P/2 - Esses representantes levam cada vez mais?

R - Tem vários representantes. Isso, eles vão levando mais variedades.

P/2 - Essa loja não explode de tanto lustre?

R - Tem muito lustre. Vocês têm que conhecer, porque a loja é imensa.

P/1 - Você vende o lustre, você vende a lâmpada. Vocês vendem outros acessórios também ligados a luminárias, por exemplo, um fio, tomada?

R - É. Um fio, tomada, dimer, fotocélula. Muita coisa, tudo ligado à iluminação. Vende-se muita coisa.

P/2 - Existem queimas de estoque frequentes? Em que época do ano tem esse tipo de coisa?

R - Não, não tem época. Às vezes tem mercadoria que já não está vendendo bem, então às vezes eles botam um preço mais barato para poder ter saída.

P/2 - E há uma divulgação especial para esse tipo de coisa?

R - Não, dentro da loja mesmo. Bota um cartaz ali com o preço da mercadoria.

P/1 - Mas esse cartaz, por exemplo, é um cartazinho feito à mão?

R - Feito no computador.

P/1 - Quando entrou essa coisa de informatizar a loja?

R - Não tem muito tempo. Tem uns quatro anos, cinco anos mais ou menos.

P/1 - E de que forma isso trouxe benefícios? Ou não trouxe?

R - Trouxe trouxe bastante. Porque tem três meninas que trabalham no computador, então quando alguma mercadoria não tem preço a gente vai ali com a referência e elas dizem o preço para a gente. Ajuda muito, lógico.

P/1 - Mas vocês, como vendedoras, não manuseiam o computador?

R - Não, ainda não. A gente faz o orçamento.

P/1 - Tá. Me conta, me descreve uma venda.

R - Quando o cliente chega, a gente pega um bloco que está escrito "Casarão", com endereço, com tudo. A gente vai mostrando a mercadoria ao cliente, pergunta para que parte da casa ele está precisando dessa mercadoria ou se é para a casa toda. Quando o cliente fala que é para a casa toda, então a gente começa, a gente fala com ele: "Vamos começar então por um lugar." Cozinha ou algum lugar, daí a gente vai mostrando várias mercadorias até que complete o que ele quer da casa toda. Tem alguns que só pegam orçamento, mas a maioria deles compram. Aí a gente anota tudo; ali tem um código e nisso a gente vai pelo interfone, a gente liga para o estoque para ver se tem toda aquela mercadoria. Aí a gente fala para o cliente que tem toda a mercadoria, a gente soma aquele valor todo e dá o preço para o cliente.

P/1 - Mas os códigos de mercadoria, por exemplo, você sabe de cabeça muitos?

R - Muitos, eu sou uma das primeiras que sabe os preços...

P/1 - "Ai, Almerinda, qual é o código daquilo?" (risos)

R - Isso. Tanto que eles falam lá que a minha cabeça é um computador em preços, que eu guardo os preços.

P/2 - Parece que é um processo demorado, esse processo de escolha do cliente.

R - Demora.

P/2 - Em média quanto tempo demora uma venda?

R - Depende também da quantidade, se é para a casa toda ou se é para uma loja. Mas normalmente é umas duas horas.

P/1 - É interessante ver, por que hoje uma loja "perder tempo" com o cliente por duas horas é muito tempo, né? Quer dizer, deixa uma funcionária só. Como é essa dinâmica? Existem momentos em que a loja está tão cheia que você se desdobra em dois, três?

R - Sim.

P/1 - Como é isso, se são dois, três clientes que te requisitam, cada um com duas horas? O que é diferente do que ir numa loja comprar uma calça?

R - É, muito diferente. Porque a loja ali é muito grande, então às vezes a gente está no final da loja e chamam; tem um cliente que chegou, que está me procurando, por exemplo. A gente tem que vir no começo da loja e pedir para o cliente aguardar um pouquinho ou ir olhando a mercadoria, porque eu já estou terminando com o outro cliente para depois vir atendê-lo. E nisso a gente atende também telefone, vários telefonemas.

P/1 - Você tem alguma relação pessoal com alguns clientes? O pessoal já chama: "Eu gostaria de falar com a Almerinda!"?

R - Sim, a gente já tem muitos cliente que só querem comprar com as vendedoras certas. Porque eles acostumam, eles sabem que a gente entende mais a linguagem do cliente, porque você já lida com ele há muito tempo, mesmo que seja pelo telefone.

Tem clientes, firmas que ligam para a gente: "Olha, eu quero uma luminária!" Vamos dizer, uma luminária duas vezes quarenta, uma luminária fluorescente. Mas tem muitos modelos, então a gente tem que procurar saber como é essa luminária: "É de embutir, é de sobrepor? Ela é espelhada, ela é branca?" A gente tem que fazer mil perguntas para poder chegar ao o que o cliente realmente quer.

P/1 - O que é ser uma boa vendedora?

R - Eu acho que [ser] uma boa vendedora é gostar do que faz e atender o cliente bem. Eu acho que às vezes não importa o valor, tem muitos clientes que às vezes levam pouco, mas é o prazer de você atendê-los; são clientes que estão sendo bem atendidos, eles se sentem bem. Não adianta você ir, fazer uma compra imensa e às vezes a vendedora não dá aquela atenção que você espera. Acho que em qualquer ramo.

P/1 - Acho que em tudo requer atenção, né?

R - Quer atenção.

P/1 - O consumidor quer essa atenção.

R - Acho que sim. Eu acho que isso é mais importante.

P/1 - Para você, como mulher, vendedora, é um dia exaustivo?

R - Muito, muitas horas.

P/1 - Você trabalha em pé?

R - Em pé.

P/1 - Há quinze anos você trabalha em pé?

R - Em pé, das oito da manhã até as seis da noite.

P/1 - Você se cuida, trabalha com que tipo de sapato?

R - Às vezes até [com] sapato alto a gente trabalha, mas não muito alto.

P/2 - Existe um segredo para aguentar o ritmo, do começo ao fim do dia?

R - Não. Os clientes falam que a gente anda tanto que por isso a gente é magra, porque a maior parte é. Eles falam: "Vocês andam muito, acho que é por isso que vocês são magras!" (risos)

P/1 - Mas você tem tempo para sentar, é possível sentar?

R - Às vezes sim, mas muito pouco. A loja tem alguns lugares, uma mesa com cadeiras, que a gente senta quando a gente não está atendendo. Mas isso é poucas vezes, usei poucos minutos porque sempre está entrando cliente e a gente tem que atender, não pode deixar o cliente sozinho na loja. As mercadorias, todas têm preços, mas o cliente não gosta de ficar muito sozinho na loja. Ele sempre quer ajuda: "Para que serve?" Sempre pede.

P/2 - É perigoso ele ficar sozinho na loja, tem tantas coisas quebráveis ali?

R - Não, não é perigoso. Agora não, já foi.

P/2 - Já houve um caso de acidente?

R - Não foi bem acidente. Teve uma época em que a loja era pequena. Tinha uns postes que são luminárias de jardim, uma criança entrou no meio daquelas peças e as peças caíram quase todas, porque elas não estavam seguras e a criança foi se segurar. E a criança ficou mais assustada porque a mãe gritou desesperada. Mas não teve acidente nenhum, até hoje.

P/2 - E esse cliente, você falou que existem muitas firmas que compram, mas tem muitas pessoas físicas?

R - Tem. Que vão para casar.

P/2 - É isso que eu ia perguntar. São homens, mulheres, jovens, pessoas de mais idade?

R - Vai de tudo, todas, não tem.. Normalmente, vai mais o casal, para poder ter o gosto dos dois. Às vezes você vai sozinho, chega em casa [e] a esposa não gosta ou vice-versa. Mas normalmente vai mais o casal.

P/1 - Quem manda ainda em casa, quem escolhe?

R - Não, não existe mais; tem a compreensão dos dois, um pede ajuda ao outro.

P/2 - É mais fácil vender para um casal do que para uma pessoa que não sabe se vai fazer uma boa escolha quando chegar em casa?

R - Não, é mais fácil vender para uma pessoa - para o homem, por exemplo, porque a mulher é muito indecisa. (risos)

P/2 - O homem é mais decidido na hora de comprar?

R - É.

P/1 - Decidido não, não tem opinião.

R - É, a gente oferece... Ele não tem opinião, isso. (risos) A mulher é que é mais indecisa.

P/2 - Existe um tipo de produto e um tipo de cliente que se encaixam? Por exemplo, que tipo de pessoa compra um lustre de cristal e quem

compra um lustre para computador? Existe esta diferenciação ou você já saca quando o cliente chega?

R - Não, não existe. Tem pessoas super simples que vão lá, que você acha que não vão nem comprar uma lâmpada, e chegam: "Eu quero esse lustre de cristal!"

P/2 - Nem por faixa etária? Por exemplo, uma pessoa que quer um lustre não tem idade?

R - Não, não tem idade. São gostos, mesmo.

P/1 - E em termos de pagamento, como é? Você falou que os preços são marcados, sempre foi assim?

R - Sempre foi marcado, que é para pessoa ver o preço logo para não ter dúvida.

P/1 - E se paga com cheque, em cartão, desde quando?

R - Nós aceitamos todos os cartões e cheque também.

P/1 - Mas sempre foi assim, quando você entrou lá era assim?

R - Era, aceitava cartão e cheque, mas não eram todos os cartões. Agora são todos os cartões, aceitava só um tipo de cartão quando eu entrei.

P/1 - O que você acha que mudou? Antigamente se comprava mais com dinheiro, hoje se compra mais com cartão?

R - Comprava-se mais com dinheiro, hoje em dia se compra mais com cartão. Lá nem tanto no cartão, lá é mais no cheque, porque a gente facilita no cheque, e o cartão não.

P/2 - Existe muita inadimplência nesse meio?

R - Ah, existe. Sempre existe.

P/2 - E nesse universo de inadimplência, vocês têm um sistema de pagamento próprio, um crediário da loja?

R - Existe o crediário da loja.

P/2 - Como é esse cadastro? Há quanto tempo existe?

R - Tem algum tempo, uns cinco anos também, mais ou menos, que a gente facilita.

P/2 - Existe o quê, um cartão da loja?

R - Ah, não. Através do cheque, qualquer pessoa pode comprar. Não tem isso, não. Tendo a identidade a gente vende a todo mundo.

P/1 - Esse termo é interessante, essa coisa de "a gente facilita", por que não existia. Hoje o comércio, para persistir, continuar, acabou criando esses recursos, é isso?

R - É, esses recursos. Para poder atrair também o cliente, porque hoje em dia o cliente quer que facilite. Mesmo ele tendo condições, ele sempre tem o jeitinho de chorar, sempre tem o jeitinho de pedir mais, então tem que ter. Não adianta, mesmo a gente dando desconto, às vezes à vista, mas o cliente sempre quer que facilite. Ainda vende mais a prazo do que à vista.

P/2 - Continuando essa questão do dinheiro, e as mudanças de moeda, do Cruzado para o Cruzeiro Novo, Cruzeiro Novo para o velho?

R - Ah, a gente ficava meio enrolado. (risos)

P/2 - Remarcava quatorze mil itens.

R - Remarcava tudo.

P/2 - Como era isso?

R - Vai remarcando aos poucos, não chega a remarcava tudo não de uma vez. Tem várias pessoas que remarcam também. E quando vai chegando mercadoria... Na época, lógico, tinha que mudar aquilo tudo, mas hoje em dia, quando vai chegando a mercadoria vão colocando os preços, colocando no mostruário, então não se passa muito aperto. Mas na época era meio corrido.

P/2 - E a questão, por exemplo, do Plano Collor? As pessoas... Deu uma queda nas compras?

R - Deu muito. Caiu muito o comércio, alguns meses ficou.

P/2 - A senhora falou que existem algumas casas tradicionais ali do ramo na rua que estão instaladas lá há uns vinte anos, mais ou menos?

R - Isso.

P/2 - Existem casos de lojas que fecharam, reabriram?

R - Sim.

P/2 - Mas a rua inteira continua bem ocupada pelo ramo?

R - Isso, bem ocupada pelo ramo.

P/2 - Não existe outra coisa?

R - Não, só lustres mesmo.

P/1 - Agora, um pouco na relação patrão-empregado, você estava falando dessa relação. Você tem contato direto com seu patrão?

R - Tenho.

P/1 - Todas as vendedoras?

R - Todas, todas.

P/1 - Em que isso diferencia na sua relação, como é que você avalia isso? É bom poder ter contato direto com o patrão?

R - É bom, porque ele vê também as nossas necessidades e a gente também. Não é porque ele é patrão e a gente é empregado. Ele mesmo fala: "Nós somos aqui uma família." Nós convivemos o dia inteiro, então ele não se torna no lugar dele, de patrão. Ele mesmo fala que nós ali temos que ser uma família unida. Ali é uma equipe, um ajudando o outro.

P/1 - E existe este espírito de equipe, você acha?

R - Em todo lugar, sempre tem um pouquinho de... Mas existe. Porque existe a gente, que vende; existe o estoque, que tem que descer a mercadoria; existe o embalador, que tem que embalar a mercadoria para o cliente, então é uma equipe que um vai puxando o outro para poder chegar a mercadoria no cliente.

P/2 - E a relação com as outras casas do ramo? Existe uma competitividade acirrada ou vocês têm uma certa...

R - Não, não temos. A gente, se puder ajudar o cliente... Às vezes, o cliente pergunta, quando não existe uma mercadoria que ele queira ali, se a gente sabe... Se a gente souber, a gente o ajuda. Porque a gente não está só ajudando as outras lojas, a gente está ajudando o cliente. Amanhã ele volta na nossa loja porque foi bem atendido, então não vou dizer: "Não, não sei onde tem!" Se eu souber, a gente diz, sim.

P/2 - E por que o cliente procura o Casarão? Tem um diferencial do Casarão em relação às outras lojas?

R - O Casarão tem quantidade, ele tem mais variedade. Acho que também tem preço, senão os clientes não... Eu acho que no Casarão, todos os clientes que chegam ali, eles mesmos falam que são bem atendidos e voltam sempre. Acho que é por isso.

P/2 - Existe uma outra casa de lustres que tenha um perfil diferente do Casarão, que venda um produto diferenciado, algum tipo de raridade, por exemplo, na rua, você consegue lembrar?

R - Não, é tudo a mesma coisa.

P/1 - Vocês só vendem novos, ou vocês vendem coisas assim, antiguidades?

R - Só novos. Nossos lustres são todos novos.

P/2 - Voltando para a questão da família da senhora. Seus filhos estão adultos, eles trabalham com quê?

P/1 - Qual é o nome deles?

R - Eu tenho um filho que tem 31, mas ele tem problema, ele é doente, então fica em casa. Ele não trabalha. E tem um de 21 anos que está trabalhando na loja, trabalha comigo lá. Foi o meu primeiro emprego e o dele também. Ele tem vinte anos e está lá já há dois anos.

P/2 - Como é essa experiência de trabalhar no dia a dia com o filho?

R - É que ele trabalha no estoque, eu trabalho na venda. É bom, porque a gente que é mãe, a gente acha que estando sempre por perto do filho nada vai acontecer. (risos)

P/1 - Mesmo em um casarão daqueles, lá longe? (risos)

R - É. A gente sempre acha que está protegendo ali o filho. Mas ele tem o setor dele, eu tenho o meu.

P/1 - Como foi isso? Você pediu para o dono da loja um emprego para ele?

R - Pedi para ele trabalhar, porque ele ainda era novo e estava na época de ir para o exército. Pedi ao meu patrão para ele ficar lá pelo menos aos sábados, porque aí ele tinha o dinheiro dele para poder se divertir, ele ganhava um qualquer. Aí meu patrão falou assim: "Manda ele vir, ele vai começar logo a trabalhar. Bota ele para trabalhar logo direto." Eu falei: "Então tá bom!" Como ele não serviu o exército, ele ficou lá de vez.

P/1 - Como é o nome dele?

R - Márcio.

P/1 - E ele está há cinco anos trabalhando lá?

R - Ele não, tem dois anos. Ele tem vinte anos agora, foi com dezoito.

P/2 - E o que a senhora acha do trabalho dele lá? A senhora acha que ele gosta do trabalho, quer ficar nesse tipo de emprego?

R - Não. Ele está querendo fazer faculdade. Ele quer ser professor de Educação Física, então futuramente ele quer sair de lá.

P/1 - Bom, já começou carregando estoque.

R - Ele adora, gosta, montou uma academia no quarto dele. (risos) Para quando ele for professor já ter o físico.

P/1 - Almerinda, como é o seu dia a dia, como é um dia na sua vida?

R - É mais o trabalho, né? Porque eu saio de manhã...

P/1 - Você mora em que bairro hoje?

R - Moro em Ramos e vou trabalhar em Benfica.

P/1 - Como é que você vai?

R - De ônibus. Pego o ônibus todo dia e salto em frente ao Casarão, no ponto do ônibus.

P/1 - Um ônibus só que você pega?

R - Pego um ônibus só.

P/1 - E quanto tempo demora o trajeto?

R - Quando está bom o trânsito, de quinze a vinte minutos. E eu largo [às] seis horas da tarde, quando dá, porque a gente, que é vendedora, às vezes fica com cliente até mais tarde. Aí eu venho para casa ou então a gente se junta com alguma colega e vai no shopping passear, fazer alguma compra. De vez em quando a gente também..

P/2 - E nesse horário de folga, como é a consumidora, o outro lado do balcão, como é isso?

P/1 - Como você é como consumidora?

R - Eu procuro me botar [no lugar] também, né? Procuro ver o que a vendedora sofre, então procuro ser menos exigente possível.

P/2 - Mas tem algum caso que você se sentiu mal atendida?

R - Ah, sempre tem. Como tem vendedor na minha firma também. Até a gente, a gente às vezes não agrada todo mundo, às vezes o cliente acha que a gente não atendeu direito. Isso é comigo, é com todas. Às vezes a gente não está fazendo nada de má vontade, mas tem cliente que julga assim. Eu já chorei muito lá na loja, porque teve cliente que eu não atendi direito. Eu estava fazendo isso com a maior paciência e eu não estava tratando o cliente mal. Achei que o cliente foi injusto.

P/2 - E a senhora Almerinda é uma consumidora de lustres?

R - Sou, eu compro também lustres; montei o meu apartamento e comprei lustres. Só que eu comprei na minha loja, não vou trair o meu patrão.

P/2 - Com desconto?

R - Com desconto, ele me deu desconto, lógico.

P/2 - E você compra com frequência?

R - Não, não compro com frequência.

P/2 - E outra pergunta: como é a frequência do consumo de lustres?

R - Olha, a gente não sabe onde é que os clientes botam tanto lustre, porque tem muito cliente que vai sempre lá.

P/2 - Por que no caso de uma firma até faz sentido...

R - É. Porque tem firmas que a gente vende e revendem. Eles estão sempre comprando porque são revendedores, eles vendem para outras pessoas. Mas tem muitos clientes que vão lá: "Vendi a minha casa. Estou aqui para comprar lustres de novo, porque eu estou montando outra casa."

P/2 - A senhora conhece um cliente mais antigo, assíduo da loja?

R - Conheço.

P/2 - Como é, ele chega lá: "Eu quero a minha vendedora"?

R - É assim

P/1 - Quem é ele?

R - Quer dizer, agora ele manda outra pessoa, mas ele ia muito lá. Tem o nome da firma, é New Ótica, seu Júlio Crespo. Ele cansou de dizer para mim que tinha até mercadoria mais barata, mas ele ia comprar lá por causa do meu atendimento.

P/1 - Tem paquera lá de cliente com vendedora?

R - Não.

P/1 - Ah, Almerinda?

R - Não tem, não.

P/2 - Algum casamento rompido na hora de escolher lustres lá?

R - Não.

P/1 - Ou um casamento entre os vendedores, tem casamento entre colegas de trabalho?

R - Não, não.

P/2 - Almerinda, voltando a questão de você como consumidora. O que você gosta de consumir, tem algum tipo de coisa?

R - De coisa? De roupa, consumo muito, eu gosto muito de comprar.

P/2 - Você vai onde?

R - Eu vou ao Norte Shopping. É que a gente não tem tempo. Como o shopping fica até [as] dez horas da noite, e a gente que trabalha até seis, sete horas, então é um lugar onde a gente tem o direito de comprar.

P/1 - Num shopping, se tiver uma loja de luminárias, você para para olhar ou não?

R - Paro. Nas lojas que eu vou, [em] qualquer lugar, parece que já é automático, já olho.

P/1 - Para quê, para criticar?

R - Não, eu olho até para ver, não sei. Olho, gosto de ver. Eu ontem fui ao Pão de Açúcar e a primeira coisa foi a luminária. Eu falei: "Nem aqui!"

P/1 - "Nem aqui eu me permito não pensar em trabalho!"

P/2 - Consegue reconhecer um produto vendido da loja, existe algum tipo de produto que só vocês vendem?

R - Não, tem vários lugares que vendem a mesma coisa.

P/2 - E aí você falou que foi no Norte Shopping. Você costuma sair do trabalho para casa e depois sair para se divertir, descansar, ou já sai direto do trabalho e vai? Como é a sua happy hour?

R - Não, durante a semana a gente vai direto do trabalho e sai às vezes para jantar, comer uma pizza.

P/2 - Qual é o point do pessoal do Casarão?

R - Na loja trabalha uma menina que me adotou como mãe, sabe? Não fui eu que adotei ela não, ela me adotou. Ela foi lá para a loja e começou a me chamar de mãe. Eu tenho uma família imensa na loja; o pessoal tem até ciúmes, porque eu tenho netas, eu já tenho bisnetas e tenho uma família imensa. Só que ela não deixou que ninguém me chamasse de mãe, ela foi a única. E ela frequenta minha casa, ela dorme na minha casa. Ela tem a família dela, tem a mãe, mas me trata como se eu fosse mãe dela mesmo, e eu gosto dela também como se fosse uma filha. A gente pegou um amor muito grande. Como eu não tinha filha, aí foi bom.

P/1 - Mas vocês saem?

R - Saímos muito. A gente andou uma época que toda sexta-feira nós íamos para o shopping, conhecer os shoppings todos. A gente lanchava e comprava, gastava o dinheiro. Agora ela está fazendo faculdade e não posso mais sair [às] sextas-feiras com ela. Muitas vezes [a gente] sai [de] sábado. Sábado foi o meu aniversário e a gente foi jantar fora, então ela é minha amiga número um.

P/1 - Deixa eu fazer uma pergunta, do ponto de vista financeiro? Você trabalha há quase quinze anos no comércio?

R - Sim.

P/1 - Do ponto de vista da qualidade do seu nível de vida, melhorou? Como é a vida de um comerciário, financeiramente? Você consegue viver do seu salário, a vida melhorou?

R - Consigo viver do meu salário. Consegui comprar meu apartamento do meu trabalho, consegui reformar uma casa que eu morava, aluguei e consegui comprar o meu apartamento. Comprei vai fazer um ano. Reformei e que comprei os lustres para ele. (risos)

P/1 - E como foi isso? Aquela menina que veio com quinze anos de Portugal, que foi ficando e agora realiza: compra uma casa, tem família, tem filho brasileiro, compra uma casa com o dinheiro do trabalho. Quer dizer, fechou um ciclo?

R - É bom, porque nem todo mundo lá, a maior parte das vendedoras querem mais é se divertir, gastam o dinheiro. Então às vezes elas ficam: "Pôxa, como você conseguiu comprar o seu apartamento?"

P/1 - Como você conseguiu?

R - Trabalhando muito. Férias? Nunca tirei, praticamente.

P/1 - Você vende as férias?

R - Vendo as férias. Fico às vezes uma semana em casa.

P/2 - Você trabalha comissionada?

R - Isso, comissão.

P/1 - Existe um salário fixo e mais comissão?

R - Isso, salário fixo e mais comissão. Mas é aquele negócio: quando a pessoa está acostumada a trabalhar e gosta também do que faz. Também não me sinto bem em casa. A não ser que fosse sair, que fosse viajar, aí tudo bem.

P/1 - Mas agora vai para Portugal.

R - Vou, ficar um mês.

P/2 - E antes de ir para Portugal. Acredito que você gostava do Brasil, não gostava só do Rio de Janeiro. Já conheceu o resto do país, conheceu outras cidades?

R - Eu já fui em São Lourenço, fui em Lambari, Cambuquira, fui ver essas estações d'água.

P/2 - Mas gosta do Rio mesmo?

R - Daqui, para morar não tem outro lugar.

P/2 - Outra pergunta que eu fico curioso: quinze anos no ramo, sabe tudo de lustres, consegue saber o preço de quinze mil..

R - Quase tudo.

P/2 - Você nunca teve vontade de ter o seu negócio, sua casa de lustres em Ramos ou em outro local?

R - Acho que os lustres têm que ser só em Benfica, não tem como sair fora não. Acho que se botar lustres fora é muito difícil sobreviver. Existe algumas lojas fora, existe na Barra, existe no centro.

P/2 - Essa vontade de ter uma casa sua, nunca teve?

R - Não, nunca tive. Acho que é muita responsabilidade e muito dinheiro.

P/1 - Lojas tradicionais de lustres no centro, você sabe se tem?

R - Tem a Relumi, tem a Light Designer também.

P/1 - Será que tem uma loja que é a mais antiga do ramo no Rio, que você sabe?

R - Fora dali de Benfica? E acho que é a Relumi, que é mais antiga.

P/1 - Mas por que se identifica Benfica com esse ramo?

R - Olha, não sei não, mas desde que começou foi ali. Quer dizer, se deram bem ali, e a tradição é Benfica, a Rua dos Lustres.

P/1 - Você pode abrir uma em Portugal.

R - Pois é. (risos)

P/1 - Então, a última perguntinha do projeto.

P/2 - O que a senhora acha de ter participado desse projeto de memórias do comércio da Cidade do Rio de Janeiro, passando sua experiência de comerciária?

R - Ah, eu gostei. Eu estava nervosa achando que eu ia ficar com medo, enfim, de perguntas difíceis. Eu gostei. Não sei se eu soube responder direito como vocês esperavam, mas eu gostei de ser entrevistada.

P/2 - Quem sabe de lustres é você.

R - O meu patrão falou para mim: "Vê lá, hein?" Porque foram eles que solicitaram para eu vir aqui, então, com certeza eu vou chegar lá e vou dizer que não era tão 'bicho de sete cabeças' que nem eu falei.

P/1 - O que representou para você o seu patrão ter atribuído a você falar da história da loja?

R - Ah, eu fiquei... Claro, imagina. Acho que qualquer uma das minhas colegas queriam vir. Porque se ele, gerente, me mandou vir aqui, [é] sinal que eles gostam de mim, senão eles não me mandariam.

P/1 - Mandaram porque confiam, né?

R - Porque confiam. No sábado, ele me deu os parabéns. Ele me chama de 'minha velha'. "Minha velha, você vai ficar aqui até ficar de bengala."

P/1 - Você acha que vai?

R - Não sei, eu acho que sim.

P/2 - Eu tenho que fazer essa pergunta agora. Quando a senhora decidiu ficar aqui no Rio os seus pais não gostaram da ideia?

R - Não.

P/2 - Agora a senhora está querendo voltar para Portugal. O seu patrão não está querendo segurar essa onda aqui não, com medo da senhora ficar lá?

R - Ele não me dá férias, não. Ele nunca me dá férias, fala que para quê eu vou ficar em casa. Ele não sabe que eu vou para Portugal.

P/2 - Não sabe?

R - Não.

P/1 - Conta mais perto, né?

R - É, quando tiver mais próximo e falo para ele. (risos)

P/2 - Tá ótimo. Agradeço, Dona Almerinda, ter você aqui junto com a gente.

R - O prazer foi meu.