

Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”

Faculdade de Arquitetura, Artes e Comunicação

Laís Cristina Soares Rodrigues

Luciana Fraga de Carvalho Gomes

DOMINGO É DIA DE FEIRA

Bauru

2012

Laís Cristina Soares Rodrigues
Luciana Fraga de Carvalho Gomes

DOMINGO É DIA DE FEIRA

Relatório sobre o livro-reportagem produzido para o trabalho de conclusão de curso, como exigência para obtenção do certificado de Bacharel em Comunicação Social – Habilitação em Jornalismo da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”.

Orientação: Prof. Dr. Juarez Tadeu de Paula Xavier.

Bauru

2012

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. APRESENTAÇÃO	4
2.1 Problema	4
2.2 Hipótese	4
2.3 Objeto	4
2.4 Justificativa	5
3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	6
3.1 O livro-reportagem	6
3.2 Recursos da prática jornalística	7
3.2.1 Pauta	7
3.2.2 Entrevista	8
3.2.3 Perfil	9
3.2.4 A Imersão	11
3.3 A feira livre	12
4. DESENVOLVIMENTO DO PROJETO	15
5. PROJETO GRÁFICO-EDITORIAL	20
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	22
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	23
8. APÊNDICES	24
8.1 APÊNDICE A – Pautas	24
8.2 APÊNDICE B – Entrevistas Transcritas	34
8.3 APÊNDICE C – Autorização de uso de depoimentos e imagens	121

1. INTRODUÇÃO

Em uma sociedade moderna, em que os supermercados garantem preços baixos, certificam-se da procedência de seus produtos e oferecem comodidade para que o consumidor faça suas compras, espaços como as feiras livres não deixaram de existir.

Isso porque as feiras unem duas realidades, a material, referente à troca de mercadorias por dinheiro, e a subjetiva, que diz respeito aos encontros sociais e os laços de amizade que existem nesse tipo de espaço.

Sendo assim, no livro-reportagem *Domingo é dia de feira*, procuramos mostrar um recorte dessa realidade, de modo a mostrar as particularidades dos relacionamentos entre feirantes e clientes, além de contar histórias que nem sempre são notadas por quem costuma frequentar a feira.

O objeto de estudo escolhido foi a feira de domingo na rua Gustavo Maciel, em Bauru, já que atrai moradores de vários bairros da cidade e até de municípios da região. Para os feirantes, é a melhor feira da semana.

Com um projeto gráfico-editorial e uma linguagem próprias para um público-alvo de feirantes e clientes das mais diversas idades e classes sociais, nosso livro-reportagem busca explorar o trabalho de campo, essencial ao jornalismo, a fim de mostrar a feira livre como plano de fundo da história de diversos personagens.

2. APRESENTAÇÃO

2.1 Problema

As feiras livres são eventos que mobilizam ruas inteiras, movimentam estacionamentos e estabelecimentos comerciais próximos ao local onde ocorrem. Não só as pessoas que residem perto da feira a frequentam, seu público é variado e estes espaços recebem feirantes e clientes de diferentes idades e classes sociais.

A logística e o processo de organização da feira trazem um impacto para a cidade e sendo assim, do ponto de vista cultural, as feiras livres são verdadeiros eventos que merecem uma cobertura jornalística.

2.2 Hipótese

A hipótese defendida nesse trabalho é que a feira livre não é apenas um local de compra e venda de mercadorias, mas também um espaço de encontro social. Esse universo é constituído de pessoas muito diferentes e, dessa forma, esconde muitas histórias de vida interessantes. Famílias inteiras trabalham em algumas das barracas, principalmente as de pastel. Um dos feirantes deixa de comprar remédios para a mulher para alimentar a criação de aves. Esses detalhes passam despercebidos no dia a dia, no costume de frequentar a feira, e o olhar diferenciado sobre eles será imprescindível para nosso livro-reportagem.

Os preços e a qualidade dos produtos na feira são sem dúvida atrativos para que esses locais sejam bastante frequentados. Entretanto, os laços criados entre os clientes, o bom atendimento dos feirantes e a tradicionalidade do espaço também são levados em conta. Em nossa visita inicial à feira escolhida, notamos senhores que vão à feira para encontrar os amigos, feirantes que conhecem os clientes pelo nome e perguntam-lhes sobre as famílias. Essas relações também são importantes para mostrar como a feira é ora personagem, ora plano de fundo para o desenvolvimento de convívio social.

2.3 Objeto

Bauru tem 26 feiras livres cadastradas e divididas em vinte bairros, que acontecem de terça a domingo. Cada uma delas tem particularidades em relação a horários, produtos e os clientes que as frequentam. Escolhemos trabalhar com a feira da rua Gustavo Maciel pelo seu

tamanho, abrangência, a localização na região central da cidade e a diversidade do público, já que ela também é formada por trabalhadores e compradores de cidades da região de Bauru.

Além disso, é importante ressaltar que o trabalho busca as relações entre as pessoas que formam a feira, por isso a escolha de somente uma delas entre as 26. Assim, valorizamos a quantidade de pessoas e suas histórias de vida para os perfis, sem que para isso fosse necessário frequentar todas as feiras da cidade.

2.4 Justificativa

Estudar as pessoas que formam as feiras livres representa trazer à tona o trabalho de centenas de pessoas que produzem ou revendem produtos comprados de outros fornecedores e contribuem para a economia de Bauru e, muitas vezes, de cidades vizinhas, onde estão muitos dos sítios dos feirantes.

Em meio às discussões a respeito da decadência das feiras frente aos supermercados, é importante estar em contato com as pessoas que trabalham no comércio de rua, seja em barracas ou na fiscalização municipal, além de representantes da Associação de Feirantes de Bauru. Entender e discutir o ambiente das feiras contribui para que as relações ali formadas sejam percebidas com maior profundidade.

O modo de trabalho, os laços formados nas relações entre as pessoas e a qualidade e variedade dos produtos fazem com que esse ambiente ainda seja muito importante para a cidade, fato comprovado pela expansão das áreas de cobertura das feiras na cidade, onde recentemente a vigésima sexta foi inaugurada.

Além da importância do objeto de estudo, resalta-se a relevância do trabalho de campo para nossa formação como jornalistas, já que passamos por várias etapas do percurso jornalístico até a construção dos perfis dos feirantes. Aprimoramos o desenvolvimento da observação, a seleção dos entrevistados e a organização do processo com as pautas, seguidas das entrevistas no local de trabalho dos feirantes e a posterior confecção do livro-reportagem.

3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

3.1 O livro-reportagem

Enquanto a notícia é o relato de um fato que tem interesse jornalístico, a reportagem pode ser definida como uma narrativa mais aprofundada, que conta as origens, desdobramentos e personagens envolvidos no fato relatado. A imprensa cotidiana traz hoje pouco espaço para a reportagem.

Com a falta de tempo para apuração e estruturação de grandes reportagens, os veículos de comunicação prezam por informação simples e direta, que lhes permite dar mais atenção ao imediatismo e à necessidade de noticiar os acontecimentos antes que a concorrência o faça. Além disso, o espaço para textos mais aprofundados acaba sendo ainda mais limitado pelos anúncios.

Dessa forma, o livro-reportagem surge como alternativa para uma abordagem mais aprofundada do tema escolhido, mostrando, além de todas as suas faces e histórias, os bastidores do fazer jornalístico.

O valor essencial do livro-reportagem na sociedade moderna reside em sua capacidade de estender a função informativa e orientativa do jornalismo cotidiano. A imprensa regular deixa muitos vazios encobertos, que podem ser e são desvendados pela reportagem na forma de livro. Mais do que isso, o livro-reportagem contribui para que o leitor conquiste uma compreensão ampliada da contemporaneidade, na medida em que não fica, muitas vezes, limitado aos fatos isolados do cotidiano que geram as notícias dos outros veículos jornalísticos. (LIMA, 1998, p. 17)

O livro-reportagem aproxima o jornalismo da literatura, permitindo que o autor tenha mais liberdade ao adotar uma linguagem adequada ao seu público-alvo. De acordo com Lima (1998), um livro pode combinar cultura erudita, cultura popular e cultura de massa, linguagem coloquial e linguagem formal.

Entretanto, o principal objetivo de um livro-reportagem, como o de qualquer produto jornalístico, é informar. Por isso, é importante que esse tipo de publicação tenha um conteúdo verídico e real que a linguagem utilizada seja simples, fácil e objetiva.

Em outras palavras, quem faz romance-reportagem busca a representação direta do real por meio da contextualização e interpretação de determinados acontecimentos. Não há preocupação apenas em informar, mas também em explicar, orientar e opinar, sempre com base na realidade. (PENA, 2008, p.103)

O principal motivo que nos levou a optar pelo formato do livro-reportagem são suas particularidades em relação à mídia tradicional. Já que não está ligado a um veículo de comunicação, o livro não está sujeito à restrição de uma linha editorial. O autor tem, portanto, uma extensão maior dos temas que pode abordar, além de liberdade para escolher o enquadramento da reportagem e das fontes que irá entrevistar.

O livro-reportagem *Domingo é dia de feira* traz, portanto, a abordagem dos bastidores da feira de domingo da rua Gustavo Maciel por meio de perfis dos feirantes que permitem não só a humanização das feiras livres, mas também uma reflexão sobre sua organização e a sociabilidade que se dá neste local de trabalho.

3.2 Recursos da prática jornalística

3.2.1 Pauta

O principal objetivo da pauta é planejar a edição de uma reportagem. É comum, em redações convencionais, que o formato da pauta inclua uma retranca, que são as palavras-chave que definem a reportagem, uma descrição, em linhas gerais, do assunto a ser tratado, as fontes que devem ser consultadas, o horário e o local das entrevistas e um enquadramento, que define o rumo que a reportagem deve seguir.

A pauta desse tipo de redação tem a tendência de engessar a reportagem, uma vez que está sujeita à necessidade de atualidade e periodicidade do fato noticiado. Neste sentido, o livro-reportagem encontra espaço para quebrar com os padrões da imprensa tradicional.

Pois são exatamente essas limitações, ou as inadequações do jornalismo periódico, os fatores que abrem espaço para o livro, do qual a primeira marca característica, muitas vezes, é a liberdade do autor, permitindo ao jornalista fugir aos ditames convencionais que restringem sua tarefa de construtor de mensagens na imprensa cotidiana. (LIMA, 2009, p. 63)

Em nosso trabalho, buscamos fugir do excesso e da escassez da pauta. Para Lage (2006), é comum, nas redações, a linha editorial muito restrita ou o detalhamento extremo da pauta limitar a atuação do repórter quando vai a campo. Por outro lado, também é possível que o jornalista se depare com pautas imprecisas, que o deixam despreparado para entrevistas com as fontes.

Sendo assim, ao contrário do que se costuma fazer na imprensa cotidiana, nosso primeiro passo foi observar a feira, seu funcionamento e seus personagens, para então

elaborar as pautas. Geralmente, as informações que constam nesse planejamento da edição são apuradas por meio do telefone ou da internet.

Em nossas pautas, prezamos por trazer, no enquadramento e na descrição, as características mais marcantes dos personagens escolhidos, de modo a basear a construção dos perfis nesses detalhes. Optamos também por montar um breve roteiro somente para guiar as entrevistas, deixando espaço para perguntas que surgissem no momento do contato com a fonte.

3.2.2 Entrevista

A entrevista é uma parte essencial da captação de material jornalístico. Para a elaboração de perfis baseados no trabalho e na vida pessoal dos feirantes, foi fundamental que os relatos fossem colhidos por meio desse método, definido por Lage (2006, p. 73) como “o procedimento clássico de apuração de informações em jornalismo”.

Optamos pela elaboração de um roteiro prévio, contido na pauta, assim que identificamos os personagens que gostaríamos de abordar. Ele continha as perguntas mais genéricas que deveriam ser feitas a cada feirante. A partir delas, conduzimos as entrevistas de acordo com as particularidades de cada um, com o objetivo de humanizar esses profissionais e evidenciar suas histórias dentro do contexto das feiras livres.

Ao contrário da espetacularização, a entrevista com o objetivo de traçar um perfil humano não provoca gratuitamente, apenas para acentuar o grotesco, para “condenar” a pessoa (que estaria pré-condenada) ou para glamorizá-la sensacionalisticamente. Esta é uma entrevista aberta que mergulha no outro para *compreender* seus conceitos, valores, comportamentos, histórico de vida. (MEDINA, 1986, p. 18)

As entrevistas foram feitas na feira, durante o horário de trabalho dos feirantes e nas suas barracas. Deixamos as pessoas livres para agir normalmente e, quando necessário, elas paravam para atender os fregueses que se aproximavam. Com isso, esperávamos também poder captar as trocas feitas nesses diálogos com os clientes, já que o objetivo do trabalho é mostrar as relações estabelecidas nesse ambiente.

Optamos pela entrevista presencial aliada à observação dos elementos que constituem o comércio na rua Gustavo Maciel. Apenas uma entrevista foi realizada por telefone, por opção do entrevistado, Paulo Tokuhara, dono da barraca de pastéis e salgados. Mesmo assim, já havíamos conversado com ele na barraca em outras ocasiões, e até mesmo vivenciamos por um dia a experiência da imersão, ao trabalhar como atendentes da pastelaria.

A proximidade física permite uma aferição de resposta – um *feedback* – rápida, visual e auditiva, corriqueira, a que nos acostumamos desde pequenos e que nos dá maior segurança. Os modelos de comunicação valorizam o efeito do ambiente partilhado pelos interlocutores e a que, numa conversa à distância, eles têm acesso parcial. (LAGE, 2006, p. 79)

Ao longo das oito entrevistas que geraram perfis e da conversa com outras pessoas envolvidas no processo, como os fiscais da Secretaria de Agricultura e Abastecimento (SAGRA), nos deparamos com diversos tipos de entrevistado. Preferimos abordar as pessoas na hora, sem agendar previamente, para maior espontaneidade.

Alguns feirantes não se prendiam às perguntas e acrescentavam elementos novos sobre suas vidas e o trabalho na feira, fornecendo meios para que fizéssemos novas perguntas e seguíssemos por diferentes abordagens. Outros, mais fechados, nos fizeram ter que descobrir caminhos para que eles fossem se soltando e ficando mais à vontade para falar. Dessa forma, pudemos exercitar as técnicas de várias formas, usando como base a entrevista pinguetue.

O conteúdo dos relatos foi transcrito com fidelidade, mantendo todas as falas dos entrevistados, vícios de linguagem e fatos ditos além das perguntas. Com isso, construímos os perfis, acrescentando elementos subjetivos e provenientes da observação feita na feira.

3.2.3 Perfil

Para retratar as histórias dos trabalhadores da feira livre, optamos pela construção de perfis jornalísticos, baseados em entrevistas feitas no ambiente de trabalho das pessoas nos domingos em que frequentamos a rua Gustavo Maciel.

Cada perfil está retratado em um capítulo do livro. Ao todo, foram oito feirantes entrevistados ao longo de quatro domingos. Nos dois últimos capítulos, cada uma de nós faz um relato da experiência de imersão, como trabalhadoras de uma barraca de pastel.

Com os perfis, buscamos contar a história de vida das pessoas focando no período de trabalho na feira. Mesmo conduzidas por perguntas básicas, elas poderiam ressaltar os aspectos marcantes de suas vidas ou da experiência com as feiras livres. Não pretendemos fazer uma biografia do entrevistado, mas sim recortes de sua trajetória. Essa diferenciação é expressa por Vilas Boas (2003, p.13):

Diferentemente das biografias em livro, em que os autores têm de enfrentar os pormenores da história do biografado, os perfis podem focalizar apenas alguns momentos da vida da pessoa. É uma narrativa curta tanto na extensão (tamanho do texto) quanto no tempo de validade de algumas informações e interpretações do repórter.

Para compor os capítulos, falamos com as pessoas em suas barracas, deixando-as livres para seguir com o trabalho, podendo interromper a conversa caso algum cliente se aproximasse para ser atendido. Com isso, pudemos perceber detalhes da atuação dos feirantes, as conversas com os fregueses já conhecidos e com os novos que chegavam.

Como a nossa proposta era perceber as relações formadas no ambiente do comércio de rua, esse aspecto fez com que a entrevista ficasse mais rica do que se fosse feita por telefone, por exemplo, quando não poderíamos ficar atentas, também, ao ambiente ao redor. Para Vilas Boas (2003, p.15), “todo momento é único, e todo perfil reflete um momento”.

O livro-reportagem em forma de perfil possibilita que contemos as histórias evidenciando o lado humano de personagens. Recebemos fragmentos de suas vidas no contexto da feira e, jornalisticamente, reunimos o material, valorizando os dados que, no todo, contribuem para a construção de um panorama atual da feira em Bauru, sem deixar de mostrar o passado e a evolução dessa modalidade de comércio.

Os perfis variam de acordo com as características de cada entrevistado. Alguns falam muito, não se prendem às perguntas e acrescentam informações que enriquecem o relato. Outros, mais contidos, respondem brevemente, mesmo com perguntas que pedem respostas mais completas. Porém, cada personagem escolhido acrescentou fatos e opiniões novas ao conteúdo, devido à sua diversidade e singularidade.

Para Lima (2009, p. 361):

Onde há a pessoa humana, pode haver uma história maravilhosa a ser contada, mesmo que os primeiros indícios sejam desestimulantes. O olhar e o escrutínio do autor é que fazem a diferença. Mas a descoberta do tesouro escondido exige tempo, paciência, determinação.

Procuramos valorizar o recurso da observação, já que a feira é composta de uma grande variedade de produtos, cheiros, cores e texturas. Além disso, cada personagem está ali por um motivo, e a feira representa tanto a dedicação de uma vida quanto uma oportunidade que surgiu depois de anos de trabalho em outras áreas. Cada um dos oito entrevistados escolhidos despertou nossa curiosidade inicial por uma característica específica, seja pelo modo de agir na feira, a idade, o produto não-convencional ou a aparência e os hábitos na barraca.

A união dos recursos jornalísticos, literários e subjetivos é vista como o equilíbrio a ser buscado por Vilas Boas (2003, p.14):

A narrativa de um perfil não pode prescindir de todos os conceitos e técnicas de reportagem conhecidos, além de recursos literários e outros. Mas ela também está atada ao sentimento de quem participa.

Assim, os capítulos pretendem apresentar também os aspectos subjetivos que colocamos baseadas nessa observação. Pretendemos humanizar os feirantes, trazer suas histórias para que as pessoas que passam pelas ruas aos domingos comecem a notar com mais clareza quem são os trabalhadores que sustentam esse ambiente e notem, como registra Vilas Boas (2003, p.29), “a beleza profundamente surpreendente e significativa das coisas cotidianas”.

3.2.4 A imersão

Com a escolha do livro-reportagem em formato de perfis, optamos por mostrar a realidade do ambiente da feira livre de domingo na região central de Bauru, por meio dos relatos de quem participa ativamente do comércio de rua somados a nossa constante observação nas visitas ao local.

O trabalho de campo é parte fundamental da função do jornalista, que deve estar atento aos fatos e acompanhá-los de perto. A elaboração do livro dependia diretamente das idas à feira da rua Gustavo Maciel, nosso objeto de estudo, para exercitar a pesquisa, a apuração e a entrevista, seguindo as pautas pré-estabelecidas e indo além do que foi proposto antes de começarmos a abordar os personagens.

Para Lima (2009, p. 373), a imersão é um aspecto vital na compreensão da realidade.

O autor precisa partir a campo, ver, sentir, cheirar, apalpar, ouvir os ambientes por onde circulam seus personagens. Precisa interagir com eles. Deve vivenciar parte da experiência de vida que eles vivem. É sua tarefa esforçar-se para vencer suas próprias barreiras e seus condicionamentos de percepção de mundo, alterando seu próprio olhar para o olhar dos seus personagens.

No livro, a experiência de campo foi importante na construção de todos os capítulos. Foi também na feira, e não na Secretaria de Agricultura e Abastecimento (SAGRA), que conversamos com os fiscais de posturas municipais que nos explicaram o funcionamento da estrutura.

A imersão foi usada especificamente para a construção dos dois capítulos finais. No dia 30 de setembro, passamos a manhã trabalhando na barraca de pastéis e salgados Tokuhara como atendentes, responsáveis por receber os pedidos, entregar os alimentos e cuidar da organização da barraca, com a reposição de guardanapos e temperos no balcão.

Essa experiência foi fundamental para entendermos o funcionamento da barraca, que conta com mais de dez funcionários. É provável que nossas percepções na redação dos capítulos fossem muito diferentes se não tivéssemos vivenciado o trabalho do outro lado do balcão, deixando de ser apenas clientes.

Os relatos sobre os trabalhadores que compõem a feira de domingo em Bauru puderam ser melhor compreendidos a partir do momento em que nos integramos a esse cenário por um dia. Somente com a imersão pudemos compreender melhor aquela realidade, estando na barraca como repórteres e como feirantes.

O processo é definido por Lima (2009, p. 373):

Primeiro o autor mergulha no real, vive intensamente, de corpo e alma, a experiência de vida dos personagens. Depois é que se afasta, reflete sobre a vivência, deixa as emoções, as intuições e os pensamentos assentarem-se. E então escreve.

Dessa forma, para o trabalho jornalístico, como repórteres, a imersão vivida na barraca serviu para a construção de um outro tipo de relato, mais pessoal e subjetivo, em que cada uma de nós pôde descrever os aspectos observados na atuação como feirantes. Também passamos a compreender melhor os aspectos já relatados pelos outros entrevistados, sobre sua rotina de trabalho, a feira da rua Gustavo Maciel e a percepção de cada um do que aquele local representa na história de suas vidas.

3.3 A feira livre

As feiras livres têm sua origem no século IX, na Europa, quando os mercados locais eram organizados a fim de que a população tivesse acesso aos alimentos que precisava consumir. Em São Paulo, cidade que abriga hoje mais de novecentas feiras livres semanais, a oferta de produtos alimentícios passou por vários momentos, sendo vendidos em quitandas, mercados e por vendedores ambulantes. A feira só foi oficializada em 1914, como meio de baratear gêneros de primeira necessidade.

Na cidade de Bauru, são 26 feiras livres realizadas todas as semanas. A fiscalização de cada uma fica a cargo de dois fiscais da SAGRA, a Secretaria de Agricultura e

Abastecimento. Não é comum haver rodízio de fiscais responsáveis por cada feira, já que o fiscal que é fixo em uma feira acaba compreendendo melhor suas particularidades e conhece bem os feirantes, o que facilita o trabalho.

Novos feirantes devem se dirigir à SAGRA para obterem uma permissão temporária, com duração de 30 dias. Dentro desse período, os fiscais analisam se os produtos vendidos na barraca são permitidos e se o feirante se adaptou bem à feira. Depois disso, todos os anos, o feirante deve pagar a TUFE, Taxa Única de Fiscalização de Estabelecimentos, o que lhe dá o direito de fazer feira em um local por dia da semana.

Aos domingos, na rua Gustavo Maciel, a feira ocorre entre 6h e 12h30. Os feirantes podem chegar e começar a montar as barracas às 5h, mas às 6h30 a rua já deve estar liberada de carros, caminhões, carretas e outros veículos de descarga. Em geral, o horário de saída começa às 11h.

O tamanho das barracas varia e pode chegar até 14 metros. Esse tamanho depende da quantidade de produtos que o feirante vende e de seu tempo de feira. As barracas de pastel, por exemplo, têm direito a quatro metros, mas a tenda montada com mesas e cadeiras é uma exceção e, se for necessário trazer um feirante novo, ele pode entrar no lugar da tenda.

A venda de mercadorias como bolos recheados é proibida na feira. Além disso, na rua Gustavo Maciel só são permitidos produtos do gênero alimentício. Nas ruas transversais, a Ezequiel Ramos e a Júlio Prestes, é permitida a venda de brinquedos e roupas, por exemplo.

Entender melhor o funcionamento técnico da feira foi essencial para a construção de nosso livro-reportagem, servindo de base para a construção de entrevistas com feirantes. Entretanto, o objetivo de nosso trabalho foi humanizar o evento que é a feira livre. Sendo assim, consideramos a feira não como um espaço físico de compra e venda de mercadorias, mas sim um lugar de encontro social.

A feira de domingo na rua Gustavo Maciel faz parte da cidade mental de muitas pessoas. Ao contrário das feiras que acontecem durante a semana, que são frequentadas por moradores do bairro em que ocorrem, a de domingo recebe fregueses de toda a cidade e até de municípios da região, o que lhe atribui particularidades quanto ao movimento de pessoas.

A feira livre é um espaço alternativo de troca cultural e de sociabilidade diferenciada que resiste à concorrência dos supermercados. De certa forma, representa o espaço rural invadindo o espaço urbano com frutas, legumes e verduras vindas direto do produtor.

Em uma visão da cidade como local moderno, em que existem as relações de contrato de trabalho, salário e a busca por boas condições de vida, em que até produtos de gênero alimentício podem ser comprados on-line ou pelo telefone, sem sair de casa, o comércio

impessoal dos supermercados parece mais compatível. No entanto, os consumidores que privilegiam o bom atendimento e os produtos frescos não abandonam as feiras livres.

Para Kinjo e Ikeda (2004):

A feira tem uma vantagem em relação aos hipermercados e outros estabelecimentos: o fato de que podem oferecer uma variedade imensa de frutas, verduras, legumes, peixes e outros produtos de boa qualidade toda semana. Ou seja, mesmo os hipermercados oferecendo inúmeras promoções, ainda é na feira que as pessoas procuram qualidade e variedade.

O cenário da feira também é muito rico, com vários personagens e famílias inteiras trabalhando em uma única barraca. Em alguns momentos, o feirante acaba inclusive assumindo um papel lúdico.

Feirantes são performers. Característico da feira livre, o horário da xepa imanta todos os seus significados: trabalho, comércio, beleza, brincadeira e o chamamento eloqüente da freguesia. Embora para muitos feirantes e fregueses a feira seja apenas local de trabalho e de comercialização e, por isso, não participem das performances, são os performers que chamam a atenção. (SATO, 2007)

Essa visão da feira como universo constituído de pessoas muito diversas guiou nosso olhar para escolher, em uma feira com mais de cem barracas e feirantes, os personagens mais interessantes para constituir os perfis propostos para nosso livro-reportagem.

4. DESENVOLVIMENTO DO PROJETO

O trabalho de campo foi iniciado em setembro com a visita à feira da rua Gustavo Maciel, no início da manhã, para observar os elementos que a formam e escolher possíveis personagens para o livro-reportagem. Nessa etapa, percorremos algumas vezes toda a extensão da feira na rua principal e em suas travessas, além de conhecermos também a chamada Feira do Rolo, que não era o objeto de estudo, mas também chamava a atenção por suas particularidades.

Quando identificávamos possíveis personagens com quem gostaríamos de entrar em contato, anotávamos a localização da barraca, o tipo de produto vendido e características das pessoas, já que, antes de abordá-las, não tínhamos outros detalhes.

O objetivo inicial do pré-projeto de nosso trabalho voltava-se para a feira como uma estrutura. Entretanto, como o jornalismo é feito no trabalho de campo, percebemos que a feira livre é o encontro de duas realidades: a material, com a compra e venda de produtos, e a subjetiva, com as relações sociais. Sendo assim, decidimos explorar um recorte da realidade com os perfis.

Também no primeiro dia de observação, tiramos as primeiras fotos com a câmera do celular, para registrar coisas que chamavam a atenção e que gostaríamos de lembrar depois, como placas, barracas curiosas e a montagem de estruturas.

A observação também se voltou a outros aspectos da feira, como o número total de barracas e as de cada artigo que se repetiam, os alimentos e produtos diferentes vendidos no local, caso da barraca de yakissoba e do xarope de caraguatá, e os trabalhadores que não eram feirantes, como dos seguranças particulares, os fiscais da SAGRA, a Secretaria de Agricultura e Abastecimento, os policiais militares e, como nos encontrávamos em período eleitoral, os políticos e agentes de campanha que visitavam a feira e faziam propaganda dos candidatos.

Com a escolha de uma parcela dos personagens que queríamos entrevistar, passamos a elaborar as pautas que serviriam como guia para a próxima etapa. Nelas, elencamos o tema, o perfilado, o enquadramento, o encaminhamento, um roteiro de perguntas e uma data para a entrevista. Conforme visitávamos a feira novamente e descobríamos novas fontes, elaborávamos novas pautas a serem seguidas na sequência.

Além disso, solicitamos ao Departamento de Comunicação Social um documento da universidade com a informação de que nós somos alunas do curso de Comunicação Social com habilitação em Jornalismo e pretendíamos usar as informações e imagens obtidas somente para fins acadêmicos, sem intenção de prejudicar alguém ou obter lucro por meio das

imagens e relatos. Levamos sempre conosco cópias do documento e explicávamos o processo de elaboração do trabalho de conclusão de curso e, após as entrevistas e fotos, oferecíamos o documento para que o entrevistado assinasse.

Mesmo já tendo explicado o processo às pessoas antes da entrevista, ao final da conversa mostrávamos o documento e solicitávamos a assinatura. Curiosamente, nenhum dos entrevistados viu necessidade em assinar, por estarem satisfeitos com o aviso oral que fizemos, registrado nas gravações.

Seguimos com as entrevistas ao longo de quatro domingos. Elas aconteceram na própria barraca de cada feirante. Nós os deixamos livres para continuar o trabalho e continuar atendendo os clientes que se aproximavam para escolher os produtos. Ao final das entrevistas, tiramos fotos do trabalho na barraca e do entrevistado, focando também em detalhes como as placas de identificação e preço e o tipo de produto oferecido.

Além das entrevistas que dariam origem aos perfis, optamos por usar a prática heterodoxa da imersão. Para isso, escolhemos uma barraca de pastel e perguntamos ao dono se poderíamos trabalhar lá por um dia, para enxergamos a feira sob outro ponto de vista. No caso, sob o olhar dos trabalhadores cujas histórias desejávamos contar. Com o pedido aceito, passamos a manhã do dia 30 de setembro como atendentes em uma barraca de pastéis e salgados.

Havia perguntas pré-estabelecidas que eram feitas a todos os feirantes, como o tempo de profissão, se eles trabalhavam nas outras feiras da semana ou tinham outros empregos e o que a feira de domingo representava para eles. De acordo com as respostas para as perguntas padrão, nós encaminhávamos a entrevista para pontos específicos, com o objetivo de fazer com que cada perfil ganhasse características próprias, baseadas na história de vida e na trajetória que cada um construiu no ambiente do comércio de rua.

Todas as entrevistas gravadas foram transcritas e constam como apêndices desse relatório. Optamos por fazer transcrições literais, sem alterar a fala das fontes, mantendo suas expressões, vícios de linguagem e palavrões. O objetivo dessa escolha que fizemos foi o de aproximar a linguagem escrita à tradição oral que é característica marcante das feiras livres.

Além disso, não divulgamos informações “off the record” quando solicitado por uma fonte que passou informações apenas para esclarecer o que foi perguntado, mas não desejava que o depoimento fosse publicado.

Com as entrevistas transcritas e as anotações de aspectos subjetivos, passamos a elaborar os perfis, com média de 10 mil caracteres cada um. Cada perfil deu origem a um capítulo do livro. Ao todo, foram oito feirantes entrevistados e um relato de cada uma de nós

sobre o trabalho de imersão, quando passamos uma manhã como atendentes na barraca de pastel Tokuhara.

Os títulos de cada capítulo trazem o nome completo de cada feirante entrevistado. Essa opção se deve ao desejo de humanizar os relatos e mostrar que a feira é um plano de fundo para a história de tantos personagens.

Para escrever os perfis, optamos pelo uso de uma estrutura narrativa simples, valorizando os relatos obtidos nas entrevistas e o acréscimo da subjetividade de cada autora. Nossa linguagem, dentro do jornalismo literário, tenta se aproximar também da oral, já que a feira é um ambiente amplamente caracterizado por essa tradição.

O texto leve e informal também se deve ao público-alvo a que o livro se destina - feirantes, fregueses fiéis e em potencial da feira livre. Como a feira se trata de um local constituído de pessoas muito diversas, desde crianças até idosos de todas as classes sociais, prezamos pela simplicidade do texto.

Houve padronização no tamanho e na proposta de cada capítulo, mas procuramos buscar a diversidade trazida por cada relato, usando esse artifício para valorizar o texto com falas das fontes, reprodução de conversas com clientes e situações que presenciamos nas ruas. Buscamos a todo momento pontuar a narrativa com informações factuais, a fim de enriquecer o texto.

Dessa forma, mantivemos nas transcrições as falas literais de cada fonte para mostrar a variedade encontrada entre as barracas. Também foram mantidas as palavras consideradas de baixo calão, ditas em um diálogo sobre times de futebol. Não interferimos em nenhum momento, para mostrar como se fala na feira, os bordões utilizados e as frases próprias daquele meio.

Optamos também por utilizar, nos capítulos, cacos de fala, diálogos ocorridos entre feirantes e clientes durante nossas entrevistas. Muitas vezes, não tivemos a confirmação do nome dos fregueses, identificando-os apenas como “Cliente”. O relevante, aqui, não era a verificação da fonte, mas sim o conteúdo da conversa. Nestes momentos, esvazia-se a importância do protagonista por um momento a fim de se dar espaço para tecer relatos e mostrar os relacionamentos na feira livre.

Os capítulos mais intimistas, escritos sobre nossas experiências como feirantes por um dia, trazem um tom mais passional, com diálogos internos que insinuam fluxos de consciência, de modo a valorizar a narrativa e na tentativa de aproximar o leitor das vivências que tivemos.

Além disso, no momento de elaboração dos capítulos do livro-reportagem, utilizamos como base o *Manual da redação* da Folha de S. Paulo, a fim de seguir o exemplo de um grande veículo de comunicação para padronizar o uso de números e palavras com grafia que pode deixar dúvidas.

Buscamos compartilhar com o leitor as condições em que fizemos o produto, a fim de estimular uma aproximação. Isso ocorre no capítulo sobre o seu Manuel, quando mencionamos técnicas usadas com fontes que falam pouco, e no perfil de Celso Félix, ao relatarmos que o feirante confundiu o gravador com uma máquina fotográfica.

Outro aspecto a ser considerado no desenvolvimento do trabalho foi a questão da ética jornalística. Como jornalistas em formação, nos deparamos com situações que geraram dúvidas na forma de agir e nos fizeram optar pelos caminhos que consideramos mais adequados dentro de nossa proposta.

Uma dessas situações ocorreu quando observamos que há menores de idade trabalhando em algumas barracas da feira. De acordo com o Estatuto da Criança e do Adolescente e a Constituição Federal, o trabalho de menores de 14 anos é proibido, salvo na condição de aprendiz. E, para jovens acima dessa idade, devem ser assegurados os direitos trabalhistas.

Também nos deparamos com falas de uma fonte que se manifestou a favor do trabalho de adolescentes em algumas funções na feira, como forma de incentivo, ganho de responsabilidade e apoio financeiro à família, desde que a atividade não fosse abusiva.

Sabemos que a feira é um local de grande incidência de trabalho informal e, também, de tradição familiar. Com isso, é comum que, ao acompanhar a família ao local, os jovens acabem auxiliando nas funções. Porém, acrescentamos no livro a observação do que é previsto por lei para mostrar que não somos partidárias da fala das fontes e a fim de informar - pressuposto essencial do jornalismo. Não poderíamos omitir dados ou causar conflito de interesses.

Também não abordamos o tema no sentido de fazer interferências ou questionar a forma de trabalho encontrada na feira, já fiscalizada pelos órgãos municipais. Na opção de contar as histórias de vida dos trabalhadores, procuramos manter as opiniões sobre o ambiente em que desenvolvem suas relações, ilustrando a realidade encontrada e a legislação prevista para certas atitudes, sem para isso ter que partir para um lado de denúncia ou jornalismo investigativo.

Uma outra situação que nos fez refletir sobre a atuação profissional foi vivida após o trabalho de campo na forma da imersão, quando trabalhamos por um dia na barraca de pastel.

O dono e os outros funcionários estavam cientes, desde a abordagem inicial, quando fizemos o pedido de passar um dia como feirantes, de que éramos jornalistas em formação e estávamos ali no papel de repórteres que queriam ampliar o olhar sobre a feira livre, saindo da posição de clientes para poder escrever com mais propriedade sobre os trabalhadores.

Mesmo assim, ao final da jornada, quando a funcionária responsável começou a pagar todos os ajudantes, fomos pagas também pelo nosso dia de trabalho. Questionamos o ato e fomos devolver o dinheiro, mas ela se recusou a aceitar. Quando procurado, o dono da barraca, que trabalhara o dia inteiro ao nosso lado, também não viu sentido em não aceitarmos o dinheiro.

Para os feirantes, acostumados a receber por dia trabalhado e não um salário fixo, não havia sentido em nossos argumentos a respeito da realização do trabalho de campo jornalístico. Se desempenhamos a função de ajudantes da barraca como os outros funcionários haviam feito, deveríamos ganhar como eles. A ética do trabalho, elemento forte entre a categoria profissional do ambiente que estudamos para o livro, deveria ser o mote da atitude, independente do que considerávamos correto como repórteres.

5. PROJETO GRÁFICO-EDITORIAL

O livro-reportagem *Domingo é dia de feira* tem como público-alvo os feirantes, fregueses atuais e em potencial da feira. O objetivo é a preservação e a divulgação da história da feira, que, segundo nossos entrevistados, está perdendo sua clientela.

Sendo assim, as escolhas para o projeto gráfico-editorial da publicação têm como finalidade principal facilitar a leitura e o acesso aos perfis e relatos dos feirantes, seja tornando a produção do livro mais barata, seja fazendo opções visuais mais leves.

O formato do livro é de 14 cm x 20 cm, tamanho bastante popular no mercado e de fácil manuseio, a fim de baratear a impressão. A mancha gráfica é de 10 cm x 15,7 cm, permitindo uma margem razoável em cada página para tornar a leitura mais confortável, além de deixar espaço para o cabeçalho e a numeração das páginas.

A opção de trazer um cabeçalho com o nome do livro em páginas pares e o título do capítulo em páginas ímpares se deve ao fato de deixar os capítulos melhor divididos e de permitir que o leitor identifique o que está lendo sem precisar voltar à página inicial do capítulo.

Cada capítulo trará uma ou duas fotos, ocupando uma página inteira. A escolha visa não só ilustrar os perfis, mas também deixar a leitura mais leve e interromper cargas muito pesadas de texto.

O papel escolhido para o miolo do livro é o offset 90 g/m². A gramatura não pode ser muito baixa, já que as fotos vão inseridas em cada capítulo e não é desejável que exista transparência, dificultando a leitura do verso das páginas com as imagens.

Prezando a limpeza visual, o livro só terá cor nas fotografias. O texto será impresso em tinta preta. A escolha da tipografia também foi feita de modo a simplificar o ato de ler:

A finalidade da tipografia consiste em apresentar o pensamento escrito sob uma forma ordenada, clara e equilibrada, que facilite a leitura e, graficamente, concorde com seu espírito. (RIBEIRO, 1998, p.56)

Sendo assim, a fonte escolhida para o texto dos capítulos é a Caslon regular, corpo 12. A utilização de fontes serifadas em porções de texto extensas facilita a leitura, já que as serifas, pequenos traços no fim das terminações de cada letra, guiam o olhar pelo texto, unindo uma palavra a outra e fazendo com que os olhos do leitor deslizem pela linha. O entrelinhamento escolhido para o texto é 15, três pontos acima do tamanho da fonte, a fim de dar um respiro maior ao texto.

Para dar mais peso aos títulos dos capítulos e a legendas de fotos, escolhemos uma fonte não serifada, a Helvética. Mais estilizadas e limpas, as fontes sem serifas valorizam cada palavra individualmente.

Capítulos com diálogos transcritos de forma direta trazem essa parte do texto em itálico. O objetivo é dar destaque a esses fragmentos de fala que mostram as particularidades das relações encontradas na feira livre.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A feira livre é um espaço formado por pessoas muito diversas, todas com uma história para contar. Tanto clientes quanto feirantes estão ali não só para comprar e vender mercadorias, mas também para fazer amigos, conversar e praticar a feiraterapia, como diz Moisés Bastos, presidente da AFB, a Associação de Feirantes de Bauru. No ritmo apressado do dia a dia, o caráter de local de encontro social atribuído às feiras, entretanto, pode passar despercebido.

Com um gravador digital, uma câmera amadora e dois bloquinhos de papel na mochila, duas jornalistas em formação foram em busca das histórias por trás das bancas de frutas, verduras, legumes e muitos outros produtos que são vendidos na rua Gustavo Maciel aos domingos. E chegaram à certeza de que o jornalismo é feito no trabalho de campo.

A possibilidade de observar o funcionamento e os personagens da feira antes de elaborar as pautas foi muito enriquecedora e mais produtiva do que utilizar dados da internet ou obter informações por telefone, como se costuma fazer no trabalho diário das redações.

A vivência da inserção, trabalhando como feirantes por um dia em uma barraca de pastel, também foi muito interessante porque, durante um curto período, esquecemos de nossa função de jornalistas. Em seguida, foi necessário praticar um afastamento, para conseguirmos passar nossas experiências de forma informativa para o papel.

Dessa forma, a hipótese de que a feira é um local de relações humanas foi completamente comprovada. Esses espaços atraem seus clientes não só pelo preço e a qualidade dos produtos, mas também pelos encontros sociais que ali ocorrem.

A produção do livro-reportagem *Domingo é dia de feira* foi importante não só para nossa formação acadêmica, como também para a feira livre em si. Dos oito feirantes entrevistados para nosso trabalho, quatro fizeram menção ao fato de que a feira corre ou já correu o risco de desaparecer, por conta da concorrência acirrada dos sacolões e dos grandes mercados.

Sendo assim, destacamos a importância de divulgar as vantagens e particularidades da feira livre. Nosso trabalho preserva a história de alguns feirantes e busca levá-las a clientes em potencial e fregueses fiéis que frequentam a feira, mas não conhecem seus bastidores.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. Lei nº 8069, de 13 de julho de 1990. **Dispõe sobre o Estatuto da Criança e do Adolescente e dá outras providências.** Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8069.htm>. Acesso em: 28 de outubro de 2012.

FOLHA DE SÃO PAULO. **Manual da redação.** São Paulo: Publifolha, 2006.

IKEDA, Ana; KINJO, Tomoko. **Comportamento do consumidor em feiras livres.** São Paulo, 2004. Disponível em: <http://www.sober.org.br/palestra/2/420.pdf>> Acesso em: 6 de junho de 2012.

LAGE, Nilson. **A reportagem: teoria e técnica de entrevista e pesquisa jornalística.** Rio de Janeiro: Record, 2006.

LIMA, Edvaldo Pereira. **O que é livro-reportagem.** São Paulo: Brasiliense, 1998.

LIMA, Edvaldo Pereira. **Páginas ampliadas: o livro-reportagem como extensão do jornalismo e da literatura.** São Paulo: Manole, 2009.

MEDINA, Cremilda de Araújo. **Entrevista: o diálogo possível.** São Paulo: Ática, 1995.

PENA, Felipe. **Jornalismo literário.** São Paulo: Contexto, 2008.

RIBEIRO, Milton. **Planejamento visual gráfico.** Brasília: Linha Gráfica Editora, 1998.

SATO, Leny. **Processos cotidianos de organização do trabalho na feira livre.** São Paulo: Psicologia & Sociedade, 19; Edição Especial 1: 95-102, 2007. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0102-71822007000400013&script=sci_arttext>. Acesso em: 7 de junho de 2012.

VILAS BOAS, Sergio. **Perfis e como escrevê-los.** São Paulo: Summus, 2003.

8. APÊNDICES

APÊNDICE A – Pautas

Pauta – Trabalhadora que anuncia seus produtos

Tema: Perfil da mulher que se destaca entre as barracas da feira de domingo por anunciar seus produtos aos clientes.

Resumo Qualificado: A feirante, dona de uma barraca em que vende laranja, limão e o frango caipira congelado, se destaca na feira da rua Gustavo Maciel por conquistar seus clientes chamando-os para conhecer os produtos. Simpática, ela anuncia a “laranja lima docinha”, as frutas com bastante caldo e mantém clientes fiéis, para quem oferece água e o cafezinho levado em uma garrafa térmica.

Fontes: Trabalhadora da feira que anuncia seus produtos gritando animada para os clientes desde cedo.

Enquadramento: O objetivo é traçar um perfil da personagem escolhida, com base na entrevista realizada com ela.

Roteiro para a entrevista:

- Nome, idade, nível de escolaridade, estado civil e filhos;
- Desde quando trabalha na feira?
- Trabalha em outras feiras durante a semana?
- Sempre trabalhou como feirante?
- Qual a importância da propaganda dos produtos para a sua venda?
- Consegue vender mais por anunciar os produtos?
- Sempre trabalhou com o mesmo tipo de frutas ou já vendeu muitas coisas diferentes?
- Tem clientes fiéis ou mais ao acaso?
- Se tem filhos, eles não se interessam em continuar esse trabalho?
- O que destaca na evolução da feira da rua Gustavo Maciel em todos esses anos?
- Já presenciou alguma situação interessante na feira?

Sugestão de imagens: retratar a barraca, a forma com que os produtos expostos e a feirante em seu local de trabalho.

Deadline: A entrevista será realizada em 23 de setembro de 2012.

Pauta – Senhor que vende animais vivos

Tema: História de vida do senhor que vende animais vivos na feira de domingo

Resumo Qualificado: Em nossa visita inicial à feira de domingo da rua Gustavo Maciel, um dos personagens que se destacou foi o senhor que vende animais vivos. Em sua barraca, pudemos perceber perus, frangos, galinhas, galinhas d'angola, pintinhos, filhotes de pato e coelhos. Enquanto comia um pastel, o feirante relatou a dificuldade em criar animais, já que o milho está caro. Disse ainda que já deixou de comprar os remédios da esposa para alimentar os animais porque, segundo ele, “a criação não tem culpa”. Para um cliente, afirmou que, se comprasse um pintinho só, ele piaria mais do que se ele comprasse dois.

Fontes: Senhor que vende animais vivos na feira de domingo, em uma das travessas da rua Gustavo Maciel.

Enquadramento: O objetivo é traçar um perfil do personagem escolhido, com base na entrevista realizada com ele.

Roteiro para a entrevista:

- Nome, idade, nível de escolaridade, estado civil e filhos;
- Há quanto tempo trabalha na feira?
- Faz outras feiras, além da de domingo?
- É permitido vender produtos fora da rua Gustavo Maciel?
- Esse momento é difícil para a criação de animais?
- Na feira, consegue vender bastante?
- Que animal é mais procurado?
- Tem clientes fiéis ou mais ao acaso?
- Se tem filhos, eles não se interessam em continuar esse trabalho?
- Já presenciou alguma situação interessante na feira?

Sugestão de imagens: Fotos das gaiolas de animais vendidos na barraca, fotos do entrevistado.

Deadline: A entrevista será realizada no próximo domingo, 16 de setembro.

Pauta - Senhor que já tem mais de 50 anos de trabalho na feira

Tema: Perfil do senhor que está entre os feirantes mais antigos de Bauru

Resumo Qualificado: Apontado por fiscais da Secretaria de Agricultura e Abastecimento da cidade como um dos trabalhadores mais antigos da feira, o senhor mantém uma barraca de tamanho médio, em que vende frutas com um ajudante. Há mais de 50 anos nesse ramo, ele pode apontar as mudanças da feira no passar das décadas. Além disso, o feirante recebeu uma homenagem na cidade por seus serviços prestados.

Fontes: Senhor que já trabalha em feiras há mais de 50 anos e recebeu menção honrosa na Câmara Municipal de Bauru.

Enquadramento: O objetivo é traçar um perfil do personagem escolhido, com base na entrevista realizada com ele.

Roteiro para a entrevista:

- Nome, idade, nível de escolaridade, estado civil e filhos;
- Desde quando trabalha na feira?
- Trabalha em outras feiras durante a semana?
- Sempre trabalhou como feirante?
- Na feira, consegue vender bastante?
- Em todos esses anos, sempre trabalhou com o mesmo tipo de produtos ou já vendeu muitas coisas diferentes?
- Tem clientes fiéis ou mais ao acaso?
- Se tem filhos, eles não se interessam em continuar esse trabalho?
- O que destaca na evolução da feira da rua Gustavo Maciel em todos esses anos?
- Como foi ter sido homenageado na Câmara Municipal?
- Já presenciou alguma situação interessante na feira?

Sugestão de imagens: Fotos do feirante, de sua barraca e dos produtos vendidos.

Deadline: A entrevista será realizada no dia 23 de setembro de 2012.

Pauta – Senhor das panelinhas de pressão

Tema: Perfil do senhor que vende brinquedos e objetos feitos por ele na feira da rua Gustavo Maciel

Resumo Qualificado: Entre as barracas de produtos alimentícios da feira de domingo no centro de Bauru, destaca-se um senhor de idade bem avançada, vestido de camisa e calça social e vendendo produtos como carros, aviões, barquinhos e miniaturas de panelas de pressão, feitas por ele com material reciclável. Ele chamou a atenção por ter disposição para um trabalho cansativo, em que passa toda a parte da manhã de pé expondo os objetos, mesmo sendo idoso.

Fontes: Senhor que tem uma pequena barraca na feira de domingo para expor carrinhos, aviões e panelas de pressão feitas com latas de refrigerante e cerveja.

Enquadramento: O objetivo é traçar um perfil do personagem escolhido, com base na entrevista realizada com ele.

Roteiro para a entrevista:

- Nome, idade, nível de escolaridade, estado civil e filhos;
- Há quanto tempo trabalha na feira?
- Trabalha somente aos domingos ou em outras feiras?
- Como começou a trabalhar na feira?
- Por que trabalhar com esses produtos e brinquedos?
- Na feira, consegue vender bastante?
- Qual é o objeto mais procurado na barraca?
- Tem clientes fiéis ou mais ao acaso?
- Se tem filhos, eles não se interessam em continuar esse trabalho?
- Já presenciou alguma situação interessante na feira?

Sugestão de imagens: Fotos do entrevistado e de seus produtos expostos na feira

Deadline: A entrevista será feita em 23 de setembro de 2012.

Pauta – Moisés Bastos

Tema: Perfil do presidente da AFB, a Associação de Feirantes de Bauru, que possui uma barraca de ovos e outros produtos na feira

Resumo Qualificado: Moisés é feirante há 18 anos e tem uma barraca onde vende uma grande variedade de ovos, doces mineiros, mel e outras mercadorias. O feirante é presidente da AFB e é responsável pelo Jornal da Feira. Além disso, sua banca está sempre cheia de amigos e clientes que param para comprar e conversar.

Fontes: Moisés Bastos, presidente da AFB

Enquadramento: O objetivo é traçar um perfil do personagem escolhido, com base na entrevista realizada com ele, relacionando a história do feirante à iniciativa de fundar a AFB e o Jornal da Feira.

Roteiro para a entrevista:

1 - Perfil do feirante

- Nome, idade, nível de escolaridade, estado civil e filhos;
- Desde quando trabalha na feira?
- Trabalha em outras feiras durante a semana?
- Sempre trabalhou como feirante?
- Como começou neste ramo?
- Tem produção própria ou faz revenda?
- Como aprendeu a falar japonês? Foi com o amigo e cliente que sempre passa em sua banca?
- Oferecer café aos clientes é uma tática de venda?
- Sempre trabalhou com o mesmo tipo de produtos ou já vendeu muitas coisas diferentes?
- Tem clientes fiéis ou mais ao acaso? Fez amigos na feira?
- Se tem filhos, eles não se interessam em continuar esse trabalho?
- O que destaca na evolução da feira da rua Gustavo Maciel nos anos em que trabalhou lá?
- Já presenciou alguma situação interessante na feira?

2 - A Associação de Feirantes de Bauru

- Por que decidiu fundar a AFB?

- Como é a rotina da Associação? Ocorrem reuniões?
- Há uma sede?
- O que a AFB faz para melhorar as condições de trabalho dos feirantes?
- Como é a produção do Jornal da Feira?

Sugestão de imagens: retratar a barraca, a forma com que os produtos são expostos e o feirante em seu local de trabalho, dando destaque às placas bem organizadas que anunciam os produtos. Fotos de exemplares do Jornal da Feira também podem ilustrar o capítulo.

Deadline: A entrevista será realizada em 14 de outubro de 2012.

Pauta – Feirante que está sempre arrumada

Tema: Perfil da mulher que vende frutas e legumes na feira e está sempre bem vestida

Resumo Qualificado: Entre as barracas de produtos alimentícios da feira de domingo, uma feirante se destaca por estar sempre arrumada. As roupas e sapatos demonstram um cuidado e a vaidade que não são padrão nas outras bancas da feira nem no ambiente do comércio de rua. Ela usa perfume, sandálias de salto e botas, bijuterias e acessórios para vender as frutas e legumes da feira da região central da cidade.

Fontes: Mulher que sempre está bem arrumada na feira, usando roupas chamativas, sandálias com salto, bijuterias e acessórios.

Enquadramento: O objetivo é traçar um perfil do personagem escolhido, com base na entrevista realizada com ele.

Roteiro para a entrevista:

- Nome, idade, nível de escolaridade, estado civil e filhos;
- Há quanto tempo trabalha na feira?
- Trabalha somente aos domingos ou em outras feiras?
- Como começou a trabalhar na feira?
- Trabalha com produção própria ou com revenda?
- Qual é a importância de vir arrumada para a feira?
- Na feira, consegue vender bastante?
- Tem clientes fiéis ou mais ao acaso?
- Se tem filhos, eles não se interessam em continuar esse trabalho?
- Já presenciou alguma situação interessante na feira?
- O que a feira da rua Gustavo Maciel representa para você?

Sugestão de imagens: Fotos da entrevistada, com destaque para as roupas que usa. O capítulo também pode trazer imagens dos outros funcionários da barraca em que trabalha.

Deadline: A entrevista será feita em 21 de outubro de 2012.

Pauta – Zé do Teclado

Tema: Senhor cego que toca teclado na feira em busca de contribuições e da venda de seus CDs.

Resumo Qualificado: Um dos personagens que se destacam na feira da rua Gustavo Maciel é um homem cego, que toca com animação o seu teclado e recebe dinheiro de contribuintes em uma caixa de papelão. Ele está sempre rodeado por pessoas que param para ouvir seu trabalho ou pelos amigos da feira que param para conversar com o ajudante na barraca ao lado.

Fontes: - Zé do Teclado, senhor cego que passa as manhã tocando teclado na feira livre.
- Senhor da barraca ao lado, que colabora com Zé.

Enquadramento: O objetivo é traçar um perfil do personagem escolhido, com base na entrevista realizada com ele.

Roteiro para a entrevista:

- Nome, idade, nível de escolaridade, estado civil e filhos;
- Há quanto tempo trabalha na feira?
- Faz outras feiras, além da de domingo?
- É deficiente visual desde que nasceu?
- Como aprendeu a tocar teclado?
- Na feira, consegue um bom retorno financeiro?
- Tem algum outro trabalho além da feira?
- Como é a reação das pessoas a seu trabalho?
- Seus familiares te acompanham?
- Já viveu alguma situação interessante na feira?

Sugestão de imagens: Fotos de Zé tocando o teclado, de sua placa de identificação, da barraca ao lado e das pessoas que param para ouvi-lo.

Deadline: A entrevista será realizada no domingo, 21 de outubro.

Pauta – Paulo Toshio Tokuhara

Tema: Dono da movimentada barraca de pastéis e salgados que fica em frente a uma agência bancária da rua Gustavo Maciel.

Resumo Qualificado: Paulo Tokuhara se destaca na feira de domingo pela sua simpatia e agilidade ao fritar os pastéis e salgados vendidos desde o início da manhã. O feirante tem origem japonesa, tradicional nesse ramo de atuação, e sua barraca, em frente a uma agência bancária na rua Gustavo Maciel, chama a atenção pelo movimento desde as primeiras horas da manhã. Há diversidade entre os fregueses que a frequentam, desde jovens voltando de baladas a famílias que buscam o almoço de domingo.

Fontes: Paulo, dono da barraca e responsável por fritar os pastéis e salgados.

Enquadramento: O objetivo é traçar um perfil do personagem escolhido, com base na entrevista realizada com ele.

Roteiro para a entrevista:

- Nome, idade, nível de escolaridade, estado civil e filhos;
- Há quanto tempo trabalha na feira?
- Faz outras feiras, além da de domingo?
- Trabalha em outro lugar além da feira?
- Na feira, consegue um bom retorno financeiro?
- Quantos pastéis e salgados são vendidos a cada domingo? Quais os mais procurados?
- Seus familiares te acompanham?
- Como é a concorrência com as outras oito barracas existentes na feira de domingo?
- Já viveu alguma situação interessante na feira?
- O que a feira da rua Gustavo Maciel representa para você?

Sugestão de imagens: Fotos de Paulo fritando os pastéis, da barraca e dos funcionários e frequentadores da Pastelaria Tokuhara.

Deadline: A entrevista será realizada por telefone em 22 de outubro, já que, devido à ocupação de Paulo na barraca, esse recurso foi visto como melhor do que na barraca da feira.

APÊNDICE B – Entrevistas Transcritas

Dulcinéia Aparecida Frederico Batista

Qual é seu nome completo?

Dulcinéia Aparecida Frederico Batista - Dulcinéia Aparecida Frederico Batista. Mas pode me chamar de Dulce, Dudu...

Há quanto tempo você trabalha na feira?

Dulce - Estou aqui há 19 anos. Vou completar em novembro.

Você sempre trabalhou na feira da rua Gustavo Maciel?

Dulce - Sempre aqui, há 19 anos nesse lugar.

Você faz outras feiras também?

Dulce - Eu já fiz outras feiras, mas durante a semana eu acabei parando, porque eu tenho outros trabalhos também, então não dá tempo de eu fazer tudo. Eu tenho quatro, cinco empregos.

Além da feira, o que você faz?

Dulce - Tem uma distribuidora de remédios que eu limpo durante a semana, eu limpo uma vez por semana. Lá já faz nove anos que eu to, daí eu cuido da casa, ajudo meu esposo também com pintura, porque ele faz tudo da parte de pintura, é eletricista, pedreiro, eu ajudo ele, de sábado ajudo meu irmão na feira da Falcão e de domingo fico aqui. Eu trabalho todos os dias, feriado to aqui. Tem emprego até demais para mim, faltam até horas, tempo, entendeu?

Como é que você foi parar na feira, depois de tantos empregos?

Dulce - Foi meu pai, ele era feirante também aqui em Bauru. Foram mais de 30 anos de feira.

Na Gustavo Maciel também?

Dulce - E em outros lugares. Durante a semana onde o meu irmão fica era o meu pai que fazia feira. Então, meu pai já foi feirante e passou para o meu irmão. Tem só nós dois que fazemos feira, os outros dois não. Mas tenho um irmão que hoje faz rifa aos sábados e domingos nas

feiras também. Ele passa fazendo rifa de chocolate, não sei se vocês viram ele lá para baixo. Ele se chama Marcelo. Então ele também vem de domingo e de sábado fazer as rifinhas dele de chocolate.

Mas ele vende durante a feira?

Dulce - É, como ele já tá há anos aqui tem uma clientela, conhece todo mundo. Então coloca a um real o número, uma cesta de chocolates.

E revela quando?

Dulce - Daqui a pouco, é rapidinho. Ele vende várias para os clientes aqui, conhece todo mundo, as bancas. Ele faz várias rifas, não é só uma não.

E você, sempre vendeu esse tipo de produtos?

Dulce - Sempre, eu só vendo isso. Laranja pêra, laranja lima, que agora ta em época, limão, que dá direto, na época da poncã também, tangerina, mexerica todas essas frutas também.

É uma revenda ou sua família tem produção?

Dulce - Não, eu compro assim de caixa e acabo revendendo.

E os seus familiares também vendiam esses produtos?

Dulce - Meu pai também, ele vendia abacaxi, melancia, laranja. Mas como meu pai tinha uma caminhonete, ele puxava na roça, ele buscava. Eu no momento estou comprando assim, para revender, mas futuramente quero buscar na roça, porque daí dá para vender por um preço mais em conta e em mais quantidade.

Então você não pretende parar tão cedo?

Dulce - Imagina, eu amo a feira! Se eu parar, nossa... eu adoro. Eu só faltei uma, acho que duas ou três vezes aqui. Duas vezes porque não tinha mercadoria e uma vez porque eu tava doente esses tempos aí, um domingo eu faltei aqui, me deu aquela virose, daí eu não podia trabalhar. Eu vim, mas não agüentava parar em pé, muita ânsia. Aquela virose é terrível, né? E a minha deu a melhor que tinha, a pior. Daí foi o único dia que eu faltei.

Nesses 19 anos?

Dulce - Isso, mesmo com chuva, com sol... e essas duas vezes que eu não tinha fruta. Mas só. Eu adoro a feira, eu amo a feira.

Você faz muitos amigos aqui, conhece muita gente?

Dulce - Ixe, tem todo mundo, amigo, tem pessoas que você se torna amigo aqui, porque toda semana vêm comprando, né. Eu adoro a feira, eu amo, entendeu? Mesmo se vem hoje, tá chovendo, eu ganho pouquinho, mas eu tô feliz. Só de você vir e conversar com todo mundo, né...

Como é a sua rotina, você chega aqui que horas?

Dulce - Chego em casa 15h, e hoje acordei 3h30. Passo lá no depósito, pego minhas frutas, ponho no carro e na carretinha e venho. Daí meu irmão traz mais um pouco na perua dele para mim também, porque hoje nós temos duas bancas, uma minha e uma do meu marido ali.

Ele também vende laranja?

Dulce - Ele também vende, que nem eu.

Daí você fica sozinha aqui e ele lá?

Dulce - Isso, daí depois até a gente guardar, já passar no depósito e deixar as frutas que sobraram... daí eu subo para casa e chego umas três horas em casa.

Por ter um pai que trabalhou com isso, você frequenta as feiras desde criança?

Dulce - Ah, sim... quando a gente era criança, já ia lá arrumar as laranjas, comer pastel.

Cliente - Qual laranja tá doce?

Dulce - Todas estão docinhas, tanto essa como essa, bem. Tá? Só muda o tamanho. Quer que escolha essa pra você ou essa daqui?

Cliente - Tanto faz.

Dulce - Essa é 15 por três, pode por 15 pra você?

Cliente - Pode.

Dulce - Eu ponho 16, tá?

Cliente - Quanto que é?

Dulce - Dá R\$3,00.

Cliente - Aqui ó. Muito obrigado.

Dulce - Eu que agradeço, tenha um bom dia, viu?

Cliente - Brigadão.

Dulce - Origada eu.

Vindo aqui há 19 anos, você viu muita mudança nessa feira?

Dulce - Ah, a feira sempre tá boa, né? Eu sempre vendo um pouco, graças à Deus.

Tem um horário melhor, que as pessoas vêm mais?

Dulce - Hoje que tá meio friozinho as pessoas começam a vir mais tarde. Agora, no calor vende mais fruta, o pessoal quer suco.

Dulce - Bom dia, seu Cardoso.

Cardoso - Tudo bem?

Dulce - Tudo bem graças a Deus, e o senhor? Pega ali a tampinha fazendo favor.

Dulce - Tá voando, é frango caipira também que eu vendo.

Quer dizer, depois já vai lotando, no calorzão começa cedo, seis horas, e a quantidade principalmente de laranja para fazer suco é sempre maior. Mas tá bom, né, tem que todas as temperaturas no ano também. O inverno, o verão, faz parte.

Suco de laranja também é feito o ano inteiro, né?

Dulce - Suco de laranja é bom para os rins! Os médicos que me falam, meus amigos. Eles falam que a laranja é excelente para os rins. E eu ainda falei assim, que não sabia, sendo filha de laranjeiro eu não sabia. Daí três falaram para mim “nossa, é excelente para os rins”. Eu descobri faz uns poucos meses.

E você acha importante anunciar os seus produtos, ficar falando?

Dulce - Ah é, se eu não falar, vixe, as pessoas falam “eu não ouvi você berrando hoje! Você tá bem, tá doente, com dor de cabeça?”, então eu tenho que estar gritando, eles gostam de ouvir.

Eu não vejo muito as pessoas anunciarem nessa feira...

Dulce - É, tem pessoa que é mais quieta, tem outra que não, mas o povo é assim. Mas eu gosto de gritar, sempre atender todo mundo bem, porque você vê, esse aqui [aponta para o cliente que acaba de se aproximar da barraca], esse é um cliente que pode estar chuva, sol,

todo domingo ele vem. Quantas bancas não têm, e ele vem na minha banca. Então, ele não merece ser tratado bem? Os meus problemas eu ligo lá em casa, todo mundo tem problemas.

Dulce - Aqui, um real pra você, no capricho pra você, hein?

Cliente - Tá tudo jóia?

Dulce - Tá uma benção.

Cliente - Então tá bom.

Dulce - Oi, bom dia, quer um café?

Cliente - Dá um cafezinho.

Dulce - Olha, tem água aqui para lavar a mão, água para beber, viu? Essa banca é só alegria. Aqui o que é ruim fica bom. Vocês não querem café? Tá até acabando, olha, eu trago tudo para os clientes.

Cliente - Mas ela oferece...

Dulce - Ó, ela gosta, eu sei que ela gosta, né, querida?

E nesses 19 anos, você viu a feira mudar muito?

Dulce - Ah sim, sempre tá mudando para melhor, né, gente?

Mas você acha que está então evoluindo, melhorando?

Dulce - Sim.

Alguns outros feirantes nos disseram que perderam muitos clientes para os supermercados, isso acontece?

Dulce - Meus clientes aqui do centro eles vêm, e sempre falam que às vezes o mercado não tem a mesma qualidade. A pessoa leva um limão e fala “o seu limão tem caldo, o do mercado estava todo seco. A sua laranja é laranja boa, o caldo”. Porque não adianta você vender as coisas ruins, você só vende uma vez.

O bom é poder manter os clientes?

Dulce - Exatamente, você tem que manter a qualidade também.

Você percebe que as mesmas pessoas vêm todo domingo?

Dulce - Nossa, isso é clientes de anos, tudo... ontem eu passei no calçadão e todo mundo: “ô, laranjeira!”. Era gente tudo de domingo, sábado. Meu irmão ali na Falcão tá há mais de 30 anos, você vê, do tempo do meu pai ainda.

E sua família pretende continuar na feira?

Dulce - Ah, meu irmão também gosta, e eu pretendo sim.

E filhos, sobrinhos, também?

Dulce - Eu ainda não tenho filhos, mas daí a gente traz, quando tiverem pequeninhos a gente traz.

Dulce - Bom dia, senhora! Quer escolher, meu amor?

Cliente - Esse frango...

Dulce - Escolhe aqui, tá R\$16,00 cada. Qualquer um. Tá com os miudinhos aí para você fazer uma farofinha, hoje tá bom para fazer um franguinho na panela.

Cliente - Ai, Dulce, tá tão congelado.

Dulce - É, e eu sempre ponho alguns aqui [apontando para fora da caixa de isopor] para dar para almoçar, né?

Cliente - É, porque se não...

Dulce - Eu vou deixar aqui em cima. O que mais? Tem limão, tem laranja lima, se precisar.

Cliente - Só isso.

Dulce - Obrigada, viu, bem?

Cliente - Obrigada eu.

Dulce - Eu que agradeço, um bom dia, viu?

Cliente - Bom domingo para você.

Dulce - Para nós todos, tá um dia maravilhoso.

Dulce - É, meninas... carregada só de coisa boa é que eu gosto de andar.

Você sempre traz frango?

Dulce - Trago. Eu compro, ele traz todo domingo, 6h ele já traz.

E sai bem?

Dulce - Vendo tudo! A gente vende tudo, uns 40 frangos, juntando a minha e a dele, né.

E a laranja, qual é a quantidade que você compra sempre?

Dulce - Ele me traz 12, 15 caixas. Um pouco a gente sempre vende. Sobra, mas sobra pouco. Dá umas 16 caixas no total da laranja lima com a pêra.

E daí esse restante você devolve?

Dulce - Eu faço assim, o que vendo eu acerto, o que sobra já devolvo. O meu irmão acaba levando também.

Ele também está no ramo da laranja?

Dulce - Está. Ele fica lá na Bela Vista hoje. É de família.

E o frango sai bem por que é comida de domingo então?

Dulce - Sai, é o franguinho na panela.

Você tem alguma história curiosa desses anos de feira?

Dulce - São tantas, né... é o que eu falei pra vocês, eu gosto muito da feira. Aqui você aprende as coisas que não sabe.

Dulce - O que é isso? Para mim, moeda? Quanto tem?

Feirante - Quatro.

Dulce - Ah, então depois eu te dou. Não tem mais um real? Arruma mais um lá.

Dulce - Aqui você aprende de tudo, gente. Aprende mais coisas boas do que ruins. Eu, pelo menos.

A gente notou que têm seguranças contratados...

Dulce - É, isso é bom. Ah, tem os banheiros, o que é ótimo. Muitas pessoas de idade estão indo. Precisam ir.

É um banheiro que todos os feirantes usam?

Dulce - Tem dois, um para homem e um para mulher. Aqui tem, acho que na quadra de baixo tem mais dois.

São banheiros daqueles...

Dulce - Móvel, né? É móvel que fala. Colocaram há pouco tempo, porque a gente precisava. As pessoas que vêm na feira, tem muitas pessoas de idade que tomam remédio, precisam ir ao banheiro, a gente também.

São muitas horas seguidas, né?

Dulce - É, e as pessoas de idade, a gente tem que pensar neles.

O Chico, da SAGRA, falou para a gente que tinha uma moradora que deixava algumas pessoas usarem.

Dulce - Aqui tem mesmo. Ali tem um senhor, daquela casa em frente do pastel ali, eu vou lá, ele deixa, se vem algum parente. São pessoas muito boas, bacanas. Ter banheiro é muito bom, gente.

E está aqui há pouco tempo, então?

Dulce - É, parece que já parou, depois voltou, é que faz falta. Um domingo chegou uma senhora dizendo que tomava um remédio para pressão e precisava ir no banheiro. Eu falei pra ela que podia ir lá e falar para a mulher do pastel que era minha tia. Daí ela foi lá e disse que a moça levou ela lá no banheiro. A gente tem que pensar nos outros também.

E a senhora não cansa de ficar de pé desde as 3h até as 15h?

Dulce - Não, eu não canso não. Ah, mas que trabalho que não cansa, fala pra mim.

Feirante - Vem cá, troca para mim essa de 20.

Dulce - Pelo que?

Feirante - Uma de dez, duas de cinco, pode ser?

Dulce - Pode. Eu quero de dois, você não tem?

Feirante - Então, não tenho. Vou ver se o Ricardo tem lá, eu trago pra você.

Dulce - O Ricardo não tem, buscou aqui também.

Feirante - Não tem, buscou aqui? Já venho aqui Dulce, ajudar você a vender frango.

Dulce - É bom que já ta acabando.

Dulce - Ô, Bel, vê se você arruma umas notas de dois para mim!

Bel - Tá bom, vou ver e já trago.

Dulce - Ah é, você não quer levar o dinheiro? Daí você traz aqui tá, eu dou o dinheiro pra você.

Essa é amiga também, todo domingo aqui.

E trabalhando sozinha na barraca, você acaba fazendo amigos nas barracas em volta? A relação de todo mundo é boa?

Dulce - Ah faz, a relação é boa. Graças a Deus vai tudo bem.

Não tem muita concorrência?

Dulce - Não tem, você viu, eu nem pedi troco e ele já veio me trazer. Um arruma troco pro outro.

Você acha que é um ramo em que as pessoas se apóiam?

Dulce - Sim. Aqui não tenho do que reclamar não.

E o que essa feira representa para você?

Dulce - Ah, muito, né, eu adoro. Eu gosto, é o que eu falei, para mim não vir mesmo só se eu tiver doente, internada no hospital. O dia em que eu tava com virose eu vim mesmo doente, não aguentava nem parar em pé e fiquei aqui. Nossa, eu saí lá fora de casa e vi aquele sol lindo e falei “ai, meu Deus, hoje é domingo, tem feira e eu aqui!”. Daí que eu chorei, mas de nervoso. Acho que eu fiquei mais doente de não poder vir trabalhar. É, porque se eu ficar sem trabalhar fico doente, não tô acostumada.

Até pelo número de empregos que você tem...

Dulce - Exatamente, eu tô com 43 anos, nunca fiquei dentro de um hospital, nunca fiz uma cirurgia, nada, graças a Deus. Até meu irmão falou que nunca me viu doente. Você não tá acostumado, né... então, a saúde é tudo. Primeiro lugar é Deus, segundo lugar nossa saúde. Dinheiro é bom, mas em terceiro lugar. Não adianta você ter dinheiro e não ter saúde. Não resolve, não adianta nada.

E você acha que a feira é uma parte importante do seu sustento então, do seu trabalho?

Dulce - Com certeza, sem dúvida. Sou muito feliz aqui.

E a relação com a Prefeitura, é boa?

Dulce - É também, é ótima. Eles até parcelam o pagamento para a gente poder pagar. Melhor não poderia estar.

Você acha importante haver essa legalização, regulamentar?

Dulce - Lógico, com certeza, tem que ser certas as coisas, né, gente?

Cliente - Pode por mais uma, é 15?

Dulce - Não, vou por 16 pra você, ta?

Cliente - Melhor!

Décio João Ribeiro

Você tem um minutinho pra falar com a gente?

Décio João Ribeiro - Tá, pode ser mais que um minutinho!

Daí, a gente vai conversando, e se você quiser parar pra atender alguém, não tem problema nenhum.

Décio - Ok. Vocês moram aonde?

Laís - A gente mora juntas lá perto da Praça da Paz, na Nações Unidas.

Décio - Ah, é que se quisesse conversar bastante, eu ia pedir pra vocês irem lá em casa. É que eu moro no sítio, aí a gente sentava, conversava, vocês conheciam minha esposa...

Onde é o seu sítio, moço?

Décio - Você conhece o bairro Vila Dutra?

Laís - Só de nome.

Décio - Eu moro uns três quilômetros pra frente do Vila Dutra.

Mas o senhor está sempre aqui, não é, de domingo?

Décio - Todo domingo.

Então, se for preciso, a gente marca sim. Hoje a gente conversa o que dá e você fica à vontade pra atender os seus clientes. Tem problema se a gente gravar?

Décio - Não, não.

Como é o nome do senhor?

Décio - Meu nome é Décio.

O senhor pode falar o seu sobrenome pra gente?

Décio - Décio João Ribeiro.

Há quanto tempo o senhor trabalha com feira?

Décio - Há 15 anos.

E toda essa produção aqui é do sítio do senhor?

Décio - É minha, é minha. Eu sou pequeno produtor, né?

E o senhor sempre trabalhou nesse ramo de animais?

Décio - Não, não. Eu... a minha profissão mesmo, eu faço maquete. Desenho maquete. Só que como eu não tenho estudo, eu aprendi porque eu comecei a trabalhar muito criança. Então, eu aprendi, porque eu sou muito dedicado àquilo que eu faço. Eu faço as coisas por amor, eu não faço nada por dinheiro. Eu sou pobre, tá? Mas eu faço as coisas por amor. Então, eu ganhava dinheiro, eu morava em São Paulo e eu ganhava dinheiro. Fazendo maquete, dava direto. Mas quando nós viemos pra Bauru, aqui não tem. Então, aves, quando eu morava em São Paulo, eu criava muita aves. Porque eu ganhava muito bem, eu tinha um salário muito bom, então era hobby. Quando eu vim pra cá, passou a ser profissão. Aí eu me dediquei mais no sentido comercial. Até aí, era só hobby mesmo.

E o que fez o senhor vir pra Bauru?

Décio - Ah, tinha que fugir um pouco da cidade grande, né? Os filhos já estavam chegando numa idade perigosa, né? De adolescente. Então, tem que fugir das drogas, fugir das coisas, né?

[Chega o moço com os filhotes de cachorro vira-latas]

Décio - É tudo macho?

Homem - Tudo macho.

Décio - Eu queria uma fêmea.

Homem - Não, fêmea não tem não, é tudo macho.

Mas o senhor cria cachorro também?

Décio - Não! Aqui é o que eu falei pra senhora, é o amor pelos bicho. Então, os outros pega e traz pra mim. Ele é da minha igreja. A gente traz pra doar pras pessoas.

Mas no sítio o senhor tem mais cachorro?

Décio - Ah, tenho, tenho. Eu tenho meus vira-latinhas lá que eu não dou por dinheiro nenhum. Minhas vira-latinhas é de estimação.

Homem - Daqui a pouco conversamos então, valeu, Décio?

Décio - Tá, vai em paz.

Homem - Beleza. A gente ia trazer domingo pra doar na feira, aí conversamos com ele e ele falou: não, traz aí que eu deixo aí.

Luciana - Então, quem quiser vai levar?

Homem - Quem quiser, pode levar.

Laís - Tudo machinho?

Homem - Tudo.

Luciana - Foi cria de um cachorro seu?

Homem - Foi. O cachorro pulou dentro de casa, você acredita? Tenho tela no portão, o cachorro rasgou a tela e pulou pra dentro. [para o filho] Agora já era, Gabriel.

Décio - Quantos dias tem?

Homem - Tem... 45.

Décio - Não foi vacinado?

Homem - Ainda não.

Décio - Ah, mas 45 já desmamou?

Homem - Já desmamou, já. Ah, não, sem desmamar não pode, né? Judia.

Luciana - E o senhor não ficou com nenhum?

Homem - Eu já tenho três em casa. Eu tenho um pastor alemão grande e um poodle. Não, esse não é de raça, não.

Décio - Tudo vira-latinha.

Homem - Fica pequeno, fica desse tamanho assim só, ó.

Décio - Se fosse fêmea, eu ia ficar com uma. Apesar de que eu já to com duas, e peguei uma, vou buscar domingo que vem. Não, quinta-feira. Vou ficar com três. Mais eu, quatro.

Homem - Nossa.

Décio - Aí eu com quatro cachorros e uma mulher paralítica to bem arrumado, né?

Luciana - Tem que colocar para fazer companhia a ela, né?

Décio - É, ué.

Homem - É que eu já tenho três em casa, se não eu ficava com eles.

Luciana - E as crianças, queriam ficar?

Homem - Não. Já tem três em casa, né, então eles não ligam. Esse aqui sobe em cima do pastor alemão, anda nas costas dele. Vamos? Irmão Décio, Deus abençõe, viu? Tchau, tchau, bom domingo.

Décio - Tudo quanto é criança me conhece por causa da bichaiada. Eu só gosto de mexer com consumo assim, tudo por causa das crianças. Sabe quantas crianças eu já tirei das drogas com

essa brincadeira aqui? Que eu sei, uns dez. Fora os adultos. Mas Deus tem me dado oportunidade, eu tenho tirado cada marmanjo, cada barbado...

Mulher - Quanto é o pintinho?

Décio - Dois e oitenta.

Já deixaram mais vezes animais aqui?

Décio - Toda semana.

E sai logo, as pessoas pegam mesmo rápido?

Décio - É o que eu falei para você, a gente tem que aprender a viver com as pessoas, saber conversar. Na brincadeira você vai, tudo dá certo.

Mulher - Ô meu amor, ô meu anjo.

Décio - Você tá mal intencionada com o cachorro, hein, dona? Ela tá mal intencionada nele.

Mulher - Não, é que eu gosto mesmo.

Décio - Você já tá pensando nele assado, hein?

Mulher - Não, eu tenho oito gatos em casa, e um cachorro. Se eu pudesse eu teria mais, é que não dá. Aí, tem a vira-lingueta da vizinha que vai comer lá em casa. Aí eu dou ração para ela...

O que o senhor cria lá no sítio?

Décio - Tudo o que se diz pequenos animais. Aves, mais é aves. Cabrito, carneiro, porco.

E cabrito, carneiro o senhor vende aqui na feira?

Décio - Não, eu tenho a freguesia fora.

Mas a maioria dos animais que o senhor cria é para comércio mesmo?

Décio - É a minha profissão agora. Então, eu não sou aposentado, eu não trabalho, eu tenho que trabalhar.

Um veadinho apareceu lá no sítio e as minhas fêmeas não tocam, trazem eles para dentro de casa. Pensam que é cabrito, trazem para dentro de casa. Dou risada.

Homem - E aqueles frango seu gigante, não tem mais? Acabou?

Décio - Daquele lá tem uns quatro só. Mas você veio tarde.

Homem - Mas é do gigante que eu to falando. Esse aqui é o gigante?

Décio - É o gigante. Esses dois aqui é o tricolor gaúcho.

Homem - Dá os quatro aí que eu vou levar. Ah, não vou levar mais, domingo que vem eu venho aqui.

Quantos animais o senhor tem nesse sítio?

Décio - Tem dez carneiro, seis cabra...

Homem - Faz quatro por dez?

Décio - Não, não. Deu 11. Pega um real aí. Não vai levar um cachorro?

Homem - Não.

Mulher - O cachorro é de brinde, moço. Fala pra ele que o cachorro é de brinde.

Homem - Não, o cachorro eu dou pra ela!

Décio - Pra esse aí você dá chocolate, aveia, banana com aveia...

Então, são 10 carneiros...

Décio - É dez carneiro, seis cabra, uma vaca, dois cachorro, meia dúzia de porco, uma mulher. Véia. Mais uns 15 coelho...

E as galinhas?

Décio - As galinhas... não dá pra contar.

E dá muito pintinho?

Décio - Não, eu quase não crio pintinho. Eu compro, de laboratório, pintinho de genética boa pra revender, Porque eu, a galinha caipira não compensa, dá prejuízo pra qualquer um. Essa galinha aqui, ela deve ter quase um ano. Ela é metade daquela galinha que tem 90 dias.

E essa aqui, então, cresceu lá?

Décio - Essa cresceu lá, era pintinho.

Então, na hora de vender, as pessoas preferem aquela?

Décio - É porque aquela lá dá lucro, essa daqui já não dá lucro, né? E como as coisas hoje em dia têm que fazer ganhar mais dinheiro porque as coisa tá difícil pra todo mundo, então a gente faz as coisas direitinho pra ter lucro.

A gente passou aqui uma semana e o senhor disse que tá difícil de criar a criação assim, por causa do milho, né?

Décio - É, tá muito caro. E outra, todo animal silvestre pega, né? E lá no meu sítio apareceu um lobo. Então, a gente tá cuidando dele pra que ele não ataque a criação. Mas também não pode expulsar ele de lá.

Mas como é que cuida de um lobo?

Décio - Não, a gente põe comida, assim, em determinado lugar...

Pra ele não atacar a sua criação?

Décio - Isso. Então, ele vai acostumando até com a gente. Tem uns veadinhos que criou inclusive lá. Meus cachorros não atacam, trazem eles pra dentro de casa porque pensam que é cabrito. Tem um casalzinho de cachorrinho-do-mato com uns filhotinhos que a gente também trata. O que eu acho é que quando eu cheguei lá, eles já estavam lá. Então, não é justo que eu expulse eles de lá. E outra, se eu pensar em matar algum deles, meus netos não vão conhecer um cachorro-do-mato, não vão conhecer um lobo.

O senhor trabalha em outras feiras além dessa da Gustavo?

Décio - Não, só nessa.

E o resto da semana o senhor vende para os seus clientes de animais maiores?

Décio - É, é.

E vende lá no sítio mesmo?

Décio - No sítio mesmo. Eu tenho minha esposa que é parálitica, então, eu não posso abandonar ela.

Então você só sai de lá no domingo?

Décio - Eu saio, mas eu deixo uma pessoa que precisa ficar com ela. Porque agora ela tá muito ruim, mas a gente tá tentando comprar uma cadeira de rodas, aí eu trago ela pra trabalhar aqui comigo, né?

Mas ela vinha com o senhor na feira?

Décio - Vinha, ela vinha. Até de cadeira de rodas ela veio muitas vezes. É que agora ela tá muito ruim mesmo, né?

O senhor falou que são 15 anos que o senhor trabalha na feira. Sempre nessa?

Décio - Sempre nessa.

E o senhor vê muita diferença, muitas mudanças nesses 15 anos?

Décio - Ah, mudou muito, hein? Mudou muita coisa, muita coisa. Especialmente no meu ramo, né? Porque a Zoonoses começou a proibir de ter criação na cidade, então, as pessoas que compravam na cidade eram os melhor freguês. E eles deixaram de comprar. Então, quem vem comprar, geralmente já vem comprar pra comer mesmo. Então, já vai levar limpo, já não compra tanto quanto comprava antes. E quem é do sítio não vai comprar galinha.

Mulher - Esses cachorrinhos o senhor está vendendo ou está doando?

Décio - Não, eu dou pra senhora. Pode pegar, pode escolher. Quer levar os três?

Mulher - Eu sou rica, viu? Eu cuido bem.

Décio - Então, pode levar um pra você.

Décio - É tudo macho, não era você que queria um machinho?

Homem - Eu levei.

Décio - Já levou hoje?

Homem - Não, levei no domingo.

Décio - Não, mas domingo não tinha macho.

Homem - Tinha sim, um branquinho. Eu levei.

Mulher - Minha codorninha botou uns 40 ovinho. Um monte. O Lucas adorava buscar os ovinho. Essas codorninha bota tanto, né?

Homem - Mas ela tava sozinha?

Mulher - Sozinha ela tava.

Décio (para cliente interessado em pegar cachorro) - Olha, chocolate, mas da Nestlé, viu? Duas vezes por dia. Leite em pó...

Então, o senhor tava falando das mudanças aqui da feira da Gustavo Maciel...

Décio - O que mudou mais foi isso, né? As pessoas que compravam galinha, com esse negócio de não poder ter animais mais, então, diminuiu bastante o consumo, né?

Mas a fiscalização da Prefeitura hoje em dia...

Décio - Na cidade ainda pega. A Zoonoses ainda pega as pessoas. A gente do sítio não.

E, aqui, como é registrado e tudo mais...

Décio - É, a gente tem um controle, né? É que como eu sou criador, a gente tem que tomar um certo cuidado, uma precaução, então a gente toma muito cuidado, aí, com gene, né? E outra, são vacinados meus animais, são vermifugados nas épocas certas, remédio pra matar piolho, carrapato, sarna. Todos esses cuidados. A gente tem que saber cuidar, a gente vive disso. Uma que morre é prejuízo, né?

Mulher - É vira-lata ou é de raça?

Décio - Ah, é vira-lata, a melhor raça que existe! Ninguém tem igual, só a senhora que vai ter.

E a galinha caipira que você vende, que já está ali “matada”? O senhor traz já...

Décio - Já limpa. Porque tem gente que não quer ter o trabalho de matar, de limpar, que não gosta de matar. Então, a gente traz. Mas também é uma coisa muito restrita, entendeu? Não é em quantidade muito grande não. É mais os fregueses que a gente sabe que vêm todo domingo.

É mais de hoje...

Décio - Vende pra dez, 12 pessoas, não mais que isso.

O senhor sabe então o que vai sair hoje.

Décio - É, o que vai sair. Pra não ficar velho, né?

E lá no sítio o senhor também usa pra sua alimentação os seus animais?

Décio - Pra minha alimentação também.

E o senhor tem filhos?

Décio - Tenho filhos.

E eles já vieram trabalhar na feira com o senhor ou seguiram outro caminho?

Décio - Não, não. Eles seguem outro caminho. Eu tenho uma filha que mora em São Paulo que é protética, tenho uma filha que é professora, tá em Marília e tenho um filho que é mecânico e professor de mecânica aqui em Bauru. Mas tudo, eles não querem saber disso aí não.

A gente pode tirar foto do senhor e da sua barraca?

Décio - Pode, pode sim, só não tira de mim, porque senão vai queimar a câmera!

Décio - Se você quiser anotar meu telefone, se quiser fazer uma visita pra gente...

Nós vamos anotar sim!

Décio - A gente gosta, a minha mulher gosta demais que vai lá no sítio, porque ela fica sozinha. Lá no sítio, eu nunca tive vontade de mudar de lá.

São o senhor e ela lá?

Décio - Ela gosta de conversar, vocês vão gostar, ela é muito simpática.

É só o senhor, ela e os animais, então?

Décio - Só eu, ela, Deus e os animais. Tem uma coisa que eu gostaria que vocês pusessem no trabalho.

Luciana - Pode falar.

Décio - É que eu respeito muito as pessoas. Eu sou muito brincalhão, mas eu respeito muito as pessoas. Eu respeito muito a liberdade de cada um, né? Cada um tem a sua religião, a sua fé, a sua crença, né? Então, eu respeito muito, entendeu? As pessoas às vezes vêm aqui, que nem a senhora que levou aquelas duas galinhas, ela pensa que eu não sei pra que que ela levou. Mas não precisa falar pra mim porque eu já sei. Então, esse que tá aqui do seu lado, esse rapaz do lado de cá, ele vai fazer trabalho. Só que eu não tenho nada contra isso, cada um na sua religião, você entendeu? Eu, infelizmente ou felizmente, não sei te dizer pra você, eu tenho um dom que os outros não têm, que é a minha maior riqueza, que ninguém me rouba. Eu vejo coisas que os outros não conseguem ver, você entendeu? E isso tem me feito sofrer muito, mas também tem me ajudado muito, porque eu tenho tirado muita gente das drogas com as minhas galinhas. Então, se você puder citar nesse seu trabalho, que eu não sei como é que vai se dar, vai cair na mão de outras pessoas, eu gostaria que caísse na mão de muita mãe

e de muita criança que tá aí entrando nesse barato. Eu sempre falo, é melhor uma criança criar galinha, do que um traficante crie ele, entendeu?

É isso que eu queria perguntar, como é que o senhor faz esse trabalho?

Décio - Então, eu converso, eu oriento, eu insisto que a pessoa crie, eu dou assistência e converso, brinco, entendeu? E vou orientando a pessoa. E chega uma hora que a pessoa cai na realidade que é melhor criar uma galinha do que criar uma droga, entendeu? E eu acho que, hoje em dia, que nem eu falei pra você, eu vim de São Paulo pra cá justamente por causa disso, você entendeu? Pra fugir das drogas. Porque eu tive muita oportunidade, eu fui criado lá em São Paulo, mas eu fui criado na favela. Apesar que, na minha época, não era favela, era cortiço. Não existia favela, era cortiço. Então eu acho que eu vim pra cá pra mim poder sair fora dessa. E eu tive muita oportunidade de hoje estar nesse mundo. Porque eu fui criado sem pai, passei muita fome na minha vida, muita fome eu passei. Eu vim comer carne eu já tinha 14 anos de idade, quando eu já trabalhava de pedreiro. Então, eu não quero que isso continue, eu gostaria que isso acabasse. Isso aí é uma baita estrutura. E pelo contrário, né, isso aí tá cada dia aumentando mais. Eu gostaria que, se desse pra aproveitar, pra alguém saber, porque hoje você fala: é, mas é inútil. Não é inútil, você entendeu? Se eu tirar um, pra Terra, é pouco, mas, pra Deus, é muito. E eu quero agradar a Deus, não agradar o homem. Se desse pra levar isso pra frente, eu ficava contente.

E só pra fechar, eu queria que o senhor falasse dessa feira, o senhor estando aqui há 15 anos, o que ela é pra você?

Décio - Olha, eu acho que isso aqui é como, como é que fala? É um patrimônio histórico de Bauru, porque tudo de Bauru começou nessa feira. Há quantos anos? Também tem a feira do rolo. Então, isso aqui, todo mundo vem comer, vem passear, é reconhecido. Então, é um patrimônio histórico. Eu acho que o prefeito e os políticos deviam dar mais valor pra tudo isso aqui, né? Dar mais valor. E a gente devia ter mais apoio, mais policial, mais divulgação.

Porque eu sei que a Associação de Feirantes tenta lutar um pouco por isso...

Décio - Tenta, ela tá lutando, entendeu? Mas precisava ter apoio de gente maior, né?

O Moisés falou mesmo que é uma coisa muito pequena, reuniões na casa dele...

Décio - O Moisés é um cara batalhador, a dona Eneida que é também muito batalhadora. Então, estamos precisando de mais apoio, mais divulgação. Eu acho que tá faltando

divulgação disso aí. Os políticos só vêm aqui em época de eleição. Mas acho que devia ter um pouquinho mais de apoio aqui sim.

Manuel Ulisses do Carmo

Há quanto tempo o senhor trabalha na feira?

Manuel Ulisses do Carmo - Há 54 anos.

E qual é a sua idade?

Manuel - Daqui a um mês eu faço 78.

Então é mais da metade da vida na feira?

Manuel - Mais da metade, com certeza.

O senhor sempre trabalhou com barraca de frutas?

Manuel - Sempre.

É o senhor que produz?

Manuel - Não, é revenda.

Sempre foi feirante em Bauru ou já passou por outras cidades?

Manuel - Sempre em Bauru.

E aqui na Gustavo Maciel, já está há quanto tempo?

Manuel - Exatamente eu não sei, porque tem coisa que a gente não marca, esse negócio de data, mas eu acredito que tem mais de 20 anos, 25, por aí.

E o senhor viu muita mudança de lá para cá?

Manuel - Ih, demais. Vou até adiantar uma. Não é do seu tempo porque vocês não eram nascidas, tenho certeza, mas no tempo do Franciscato e do Sbeghen, que foi sucessor do Franciscato, pra nós, pra mim como feirante daquela época, foi a época pior que teve, porque tere-te-te ele mudava de feira. Mudava de local, aliás. Bastava dois moradores fazerem uma reclamação ele já chamava o fiscal e falava “escolhe um lugar para a feira!”, o fiscal falava “vai ser aqui!” e a gente tinha que ir. E estamos aí, vamos levando.

Então o senhor já mudou muito de local?

Manuel - Já. Por exemplo, essa feira de domingo, era quinta e domingo que nós fazíamos ali onde hoje é o Corpo de Bombeiros. Era um mercadinho que era da Prefeitura, então a gente fazia a feira de quinta e de domingo. Aí eles acharam que ia falir, fazer um mercado maior, ampliar. O Prefeito na época era o Irineu Bastos. Aí tiraram nós de lá e nós fomos fazer essa feira de domingo acima da avenida Rodrigues Alves, onde é a Nações Unidas, mas naquele tempo não existia, para cima da Rodrigues Alves era um lago de terra, não tinha nada, e a gente armava as barracas lá.

Como o senhor começou? Era um negócio de família?

Manuel - Praticamente sim. Porque eu cheguei aqui, vindo do Norte, e eu tinha um tio que já morava aqui, e ele já fazia essa vida, daí eu comecei com ele. Depois ele saiu e eu continuei, dei sequência.

De onde o senhor é?

Manuel - Maranhão.

Teve outra profissão antes da feira?

Manuel - Não, só isso mesmo.

Então você veio para cá e já começou nisso?

Manuel - Ah, você diz antes de chegar aqui? Lá, eu trabalhei no comércio. Aí cheguei aqui e fui fazer feira. Não tive outra opção, fui ficando...

Não teve outra opção, mas gostou?

Manuel - Eu gosto. É cansativo. Agora eu não saio mais, porque o que eu vou fazer, né? Estou aposentado já faz 14 anos, mas é aquele salariozinho que não dá para nada, só para o básico. Salário do INSS, para quem é aposentado por essas grandes firmas e multinacionais, aí é outra coisa, os políticos...

Mas o senhor ainda tem disposição para estar aqui...

Manuel - Graças a Deus ainda tenho.

O senhor tem filhos, parentes, alguém que continuou nesse ramo?

Manuel - Tenho três filhos, mas graças à Deus nenhum continuou.

Por que, o senhor acha que é ruim?

Manuel - Eu sempre falava quando eles eram pequenos: “você podem ser qualquer coisa, menos feirantes”. É muito sofrido, muito sacrificado. Eu ganhei a vida com isso, não vou negar, mas é muito cansativo.

O senhor chega aqui para montar a barraca de madrugada?

Manuel - Eu levanto às 4h. Até sair de casa já dá umas 4h30 mais ou menos. Chego aqui a gente já descarrega, monta, e aqui a gente fica até 12h30, 13h mais ou menos.

O senhor trabalhou sempre com frutas ou já tentou outros produtos?

Manuel - Quando eu comecei foi um pouco de fruta, mas já tentei quase de tudo, só não verdura e folhas. Mas legumes, batatinha, batata doce, milho verde, mandioca, batata doce, abóbora... daí fiquei só na fruta. Mexer com outra coisa eu achei que era mais complicado.

Faz outras feiras além da de domingo?

Manuel - Faço. Eu fazia todas, mas agora só não faço a de quinta. Porque segunda não tem mesmo. Eu fazia de terça a domingo. Mas depois que eu aposentei faço terça, quarta, quinta eu não faço, sexta, sábado e domingo. Cinco por semana.

Sempre nessa rotina?

Manuel - Sempre, mesma coisa.

Em 54 anos, acostumou com esse ritmo?

Manuel - Acostumei, eu gosto, mas é cansativo.

E a história de o senhor ter levado uma salva de palmas, uma homenagem na Câmara?

Manuel - Eu recebi uma moção de aplausos. O Francisco [funcionário da Secretaria de Agricultura e Planejamento] falou?

Como foi isso, foi pelo seu tempo de feira na cidade?

Manuel - Isso. O fiscal falou para ele dos feirantes mais antigos, me apontou como um dos feirantes mais antigos. Aí ele fez um levantamento de todos, uns com 30, 40 anos e eu com 54.

E como é sua relação com os clientes, há os mais fiéis ou a cada domingo tem muita gente diferente?

Manuel - Cada feira, parece que não, mas tem um tipo de freguês diferente. Na terça-feira, quem vai fazer a feira lá em cima já é aquele pessoal que mora só ali naquele setor, um pessoal diferente. Cada feira tem um tipo. São raras as pessoas que fazem assim, no meio da semana, e vêm fazer no domingo.

Nesses 54 anos, há alguma história que marcou ou que você tenha observado?

Manuel - Tem tantas aí que até nem sei qual!

E como você vê essa feira da Gustavo Maciel, o que ela representa para o senhor, na sua história como feirante?

Manuel - Ah, nem sei explicar. Que há uma grande diferença de uns anos atrás, há. Primeiro, a essa hora aqui estava um formigueiro, ninguém andava. Houve decadência em quase todas as feiras.

E por que você acha que isso acontece, as pessoas têm preferido ir ao mercado?

Manuel - É o supermercado, com certeza. A concorrência, não dá para competir.

Mas nem tanto pelo preço, não? Pela variedade?

Manuel - É que o povo, esse pessoal mais grã fininho vem na feira e vê mendigo, pedinte, daí tem muitas madames que não gostam. Então elas vão no mercado, com gente mais sofisticada, ali encontra fulana de tal... a feira é isso aqui, é povão. É mendigo, é pedinte, gente enchendo o saco, tudo misturado.

E o senhor vê diferença dessa de domingo para as outras em que trabalha?

Manuel - Ah, com certeza. Se você perder uma feira de domingo, você perde a semana. As feiras da semana são restritas a uma área de pessoas que moram só perto da feira.

E nessa você vê gente de vários bairros?

Manuel - Vários bairros, de fora, Agudos, essas cidadezinhas. Alguns vêm só para passear, de domingo não estão fazendo nada e vêm pra feira, por isso dá esse movimento. A feira da semana é, desculpem a expressão, aquelas velhinhas que vêm só comprar um pé de alface, uma dúzia de bananas. Daí comprou, meia hora vão embora já ficam em casa.

Domingo é mais um passeio então?

Manuel - É, uma espécie de lazer mesmo.

Manuel - Ah, você falou dos filhos, eu quero adiantar um pouco... tem dois professores e um advogado. E graças à Deus eu consegui, eles conseguiram. No começo, fui eu que dei, foi tudo saído daqui. Mas é como falei, é muito cansativo. Eles não seguiram, foi como eu falei, que eles podiam fazer qualquer coisa, menos ser feirantes.

Celso Félix

Quantos anos o senhor tem, o senhor pode falar pra gente?

Celso Félix - Pode, não tem problema nenhum. Até o dia dois de novembro, 83.

Há quanto tempo o senhor trabalha na feira?

Celso - Desde 1985. Quase 30 anos.

Sempre foi nessa feira da Gustavo Maciel?

Celso - Sim, sempre nessa.

O senhor já trabalhou em outras feiras durante a semana ou sempre vem nessa?

Celso - Não, é só aos domingos nessa. Em meio de semana eu fico fazendo as minhas coisinhas, isso aí eu que faço né, então eu fico fazendo.

Antes da feira, trabalhou em outro ramo, com outras coisas?

Celso - Dos anos... é, eu comecei trabalhar... Antes, no meu tempo de jovem, eu trabalhava na roça, né. No ano de 59 eu comecei a trabalhar em firma, construí usina hidrelétrica. Depois eu fui para São Paulo em 72 trabalhar no metrô, metrô Praça da Sé, por ali, eu trabalhei até terminar aquilo lá. Aí em 82 eu vim para Bauru. Trabalhei de ambulante um certo tempo até aposentar e depois comecei a fazer essas coisas, trabalhar na feira.

Então foi uma coisa depois da sua aposentadoria, um outro jeito de continuar?

Celso - Não, eu para aposentar precisei continuar nisso aí. Porque quando vim de São Paulo para cá, eu não arrumei emprego como o que tinha lá, né, então precisei trabalhar de ambulante, fazendo essas coisas até aposentar. Mas aposentei e continuei. Aposentei em 92.

Então há 20 anos o senhor trabalha além da aposentadoria?

Celso - Eu aposentei e continuei fazendo até hoje, não parei, continuo fazendo essas coisinhas aí.

De onde o senhor é, de que cidade?

Celso - Que eu nasci foi Arealva. Quando eu nasci, naquele tempo, chamava Soturna. Soturna, depois passou a Arealva, né. De Arealva mudei para Piratininga, de Piratininga fui

para Bariri. Em Bariri construí a barragem lá, como falei procê. Depois que fui para São Paulo e depois de São Paulo vortei para cá.

E como que o senhor aprendeu a fazer esses brinquedos que o senhor faz?

Celso - Eu não tenho aí, mas eu fazia uns aviãozinho de madeira. Foi o meu forte, o meu forte aqui, que eu vendia para o atacado por tudo quanto é canto aí, no aeroporto. No aeroporto vendia muito aquilo lá, os aviõezinhos de madeira. Você conhece esses que puxam o planador, que chamam teco-teco? Então, era daquele tipo que eu fazia. Aquilo foi eu mesmo bolei de fazer. Agora, esse barquinho aí, eu comprei um de uma pessoa e tirei o modelo. Você conhece aquilo ali, o munjolo? Não conhece o munjolo? Isso aí não filma ele [se referindo ao gravador e à câmera fotográfica]? Cai água aqui, né, de uma bica ou um riozinho, uma biquinha d'água, então a água cai lá, ele despeja água lá. Isso aqui, antigamente, quando não tinha esse negócio de vender arroz limpo na cidade, então todo mundo que morava no sítio tinha um pouquinho de arroz e quem tinha um desses aí punhava o arroz, ele limpava o arroz, abanava para fazer comida. O café, o café a gente colhia na roça lá, panhava ele, limpava o café, aí torrava e fazia café.

O senhor que fez também?

Celso - Esse aí eu que faço. Minha avó, meus avô tinha um, lá em Arealva, um desse aí. Então, é isso aí.

E as suas panelinhas de pressão?

Celso - Então, essa aqui eu também peguei uma de uma pessoa, né, e tirei o modelo.

Esse é com material reciclável, latinha mesmo?

Celso - É latinha mesmo, jogam aí.

O senhor costuma pegar então, para aproveitar?

Celso - Mas esse faço de vez em quando, porque isso aqui não vende. Todo mundo acha bonito e interessante, mas não dá lucro não. Mas eu ponho mais para chamar a atenção, enfeitar, né?

E os carrinhos, que tipo de material o senhor usa?

Celso - Esse aqui não é eu que faço não, esse aí eu compro. Isso aqui vem de Goiás. Isso aqui é lata, ó lá, é uma folha de lata. Então esse eu tô revendendo. Eu faço só o barquinho, aquilo lá, aquilo ali e os aviãozinho que não tenho aí, carrinho de boi. Fiz muito carrinho de boi com dois boi, quatro boi. É bonito, mas não tenho aí.

A maioria das pessoas que vêm são as crianças procurando brinquedos, ou é variado?

Celso - É variado. A maioria, uns compra e fala “vou levar pros meus filho, pro meu neto, pá, pá, pá”, outro fala “eu vou levar pra mim mesmo”. É desse jeito aí, né? Não tem só criança. Criança é mais pra chegar aqui, né, agora tem outros que já vêm, aí compram para levar pro filho, pro neto, essas coisas aí.

E o senhor na feira faz amigos, com os clientes, com os feirantes? Vi o senhor conversando com a outra barraca.

Celso - Não, aqui é muito bom por causa disso. É muito amigo, conhece muita, muita gente, e vem gente de Arealva, vem gente de Bariri. Vocês não conhecem Bariri, né? Então, eu morei muito tempo lá também, tenho muito amigo lá, então de vez em quando vêm muitos aqui. Essas coisas aí. Aqui é um lugar... essa feira aqui é onde vem muita gente vem aqui, uns vêm só para comer pastel, outros vêm para passear, é isso aí. É bonito, né, você ver o movimento? E é isso aí.

E nesses quase trinta anos em que o senhor está aqui, o senhor viu muita coisa diferente? De trabalhar antigamente pra trabalhar agora, o senhor achou que tem muita diferença daquele tempo pra esse, que a feira tá mudando muito?

Celso - Tá, mudou. Mudou muito, né? Daquele tempo para cá mudou muita coisa. Aumentou, muitos vendedor de coisas diferente. No começo, era quase só eu que vendia essas coisas. Agora encheu, tá cheio de gente vendendo essas coisas aqui, mudou bastante.

Você acha que cresceu, tem mais gente que frequenta ou não?

Celso - É mais gente, sim.

Alguns falam que, por causa da concorrência com o mercado, está diminuindo o número de gente que vem...

Celso - Não, mas é como eu disse, aqui muitos vêm mais pra passear, porque não tem aonde ir, né? Onde é que o povo vai no dia de hoje? E aqui na feira tem esse povão, tem muita coisa

diferente para ver. Porque aqui é a feira livre, agora lá embaixo chama feira do rolo. Lá é diferente. Vocês já foram lá, né? Tá assim de gente. Tem mais gente lá do que aqui.

O senhor está trabalhando ainda com 83 anos, que o senhor já vai fazer. Como é que é isso para o senhor, gosta de estar aqui, por isso continuou, ou é uma coisa que o senhor precisou mesmo fazer para complementar a renda? Ou não é nem tanto por isso, de precisar vender as coisas, mas por gostar do ambiente? Como é que é?

Celso - É mais porque eu gosto. No começo é porque precisava, porque eu aposentei com salário mínimo, muito pouco, né, então precisava mesmo. Mas a pessoa, tem muito que aposenta e fala “eu que agora sou aposentado, então não vou trabalhar mais porque já sou aposentado”, mas daí a pessoa fica doente. Não pode ficar parado, não pode parar. Você tem que andar, fazer alguma coisa na vida. Porque, se a pessoa que não trabalha, não faz nada e não tem aonde ir, ele fica só sentado no sofá vendo televisão ou pensando besteira. E ele tendo alguma coisa, fazendo alguma coisa, então ele tá com um sentimento naquilo, é onde se distrae e vai tocando a vida melhor. É isso aí.

O senhor tem familiares aqui em Bauru? Algum deles vinha para a feira com o senhor ou quis continuar nisso?

Celso - Aqui em Bauru eu tenho um filho casado e uma filha. E a mais velha mora comigo, solteira, não quis casar. E uma que mora em São Paulo, né, graças a Deus tá bem em São Paulo. E, no dia 27 [de setembro], que tá aí já, desse mês aqui, hoje é dia 25? 23, né? Dia 27 eu vou fazer 60 anos de casado. Dia 27 vai cair no meio da semana, então, no dia 29, sábado, resolveram fazer uma festinha. Os filhos reuniram, vão dar uma festa pra gente. Vou casar de novo!

É sempre o senhor que vem na feira ou algum deles te acompanhava?

Celso - Só eu mesmo.

Quando o senhor começou a vir eles já eram mais velhos. Seguiram outras profissões?

Celso - Eles foram fazer outras coisas, né, só eu mesmo.

O senhor tem alguma história curiosa que já viu aqui na feira?

Celso - Não, de curiosidade não.

É tranquilo trabalhar na feira?

Celso - É tranquilo assim porque tem muito segurança agora, né? No começo era barra pesada, tinha muito bandido, ladrãozinho, ladraozão. Agora não tem, porque agora tem muito segurança. Espantou todo mundo. Mas primeiro era ruim.

E como é a sua rotina, começa que horas?

Celso - Eu saio da minha casa sete e... meu ônibus sai 7h05, 7h07, eu chego aqui quase 8h. Esse é meu horário, porque minha mercadoria não... eu venho de ônibus. Então, quer dizer, os outros feirantes aí têm que vim cedo para pegar o lugar e arrumar, né, porque eles têm a condução. Agora eu já é diferente, né, eu venho de ônibus.

E daí o senhor tem horário para sair ou depende?

Celso - Não, não tenho horário pra ir. Eu chego a hora que quero e saio a hora que quero. E os outros já têm horário, né, por causa da produção deles. Que nem o meu amigo aqui, chega 5h ele tá aqui, para montar as coisas dele, pra dar condição.

É difícil trazer toda a sua mercadoria no ônibus?

Celso - Ah, eu ponho tudo dentro desse carrinho aí ó, desse carrinho, aí fecho ele e tal. Nesses ônibus que têm as porta larga, então eu entro com facilidade, né? Agora, pela porta da frente eu já não entro, só mesmo aquela porta larga.

E o senhor pretende continuar trabalhando aqui enquanto puder?

Celso - Ah, enquanto eu puder eu fico.

O senhor vem todo domingo?

Celso - É.

E na semana fica produzindo suas coisas?

Celso - Fico produzindo minhas coisinhas.

E onde o senhor compra a matéria prima, as madeiras para fazer?

Celso - Ah, muitas madeiras, conforme o tipo aqui do meu trabalho, muitas delas a gente encontra por aí jogada, né, daí aproveita. Ou então compra. Que nem lá, eu comprava, comprei por muitos anos madeira para fazer os aviãozinho que falei lá na serralheria do

Faidiga, conhece o Faidiga? Lá eles corta, você leva as toras lá eles tiram, sai tábuas, sai de tudo as coisa lá.

E as outras coisas, o senhor encontra um jeito de aproveitar um material que seria lixo, descartado, e tranforma em produto para vender?

Celso - Teve uma ocasião aí vinha o alho, vinha da Argentina o alho, da Argentina. Então vinha nuns caixotes de madeira, era tudo feito de uma tabuinha, uma ripa lá e tal, e era uma madeira boa. Eles jogavam lá na rua aqueles monte, então eu catava. E outras pessoas também aproveitavam e levavam. Então aquilo era bom porque era madeira de graça. Aí eu não sei por causa de que lá não vem mais aquilo lá, parou aqueles negócio.

Então o senhor teve que arranjar outros jeitos de conseguir?

Celso - É, arrumar outros por aí, catar o que dava na rua ou comprar.

O que essa feira aqui representa para o senhor, essa feira de domingo?

Celso - Representa um divertimento e um jeito de ganhar um dinheirinho. Para ganhar dinheiro é muito bom aqui, porque aqui vem gente vender e passear de toda cidade da região de Bauru.

Não são só as pessoas que moram aqui perto então?

Celso - De jeito nenhum. De toda cidade que se conhece aqui na região de Bauru, como Piratininga, Arealva, toda a região, as cidades em volta de Bauru vêm tudo. Vêm vender, e outros vêm pra comprar, outros pra passear, é isso. Por isso que aqui é bom. Em meio de semana, de segunda não tem, mas sempre tem feira. Só que é aquela feirinha mixuruquina, pequenininha, não dá lucro. Essa é a boa.

Tem um horário em que o senhor vende mais, dá mais dinheiro?

Celso - Ah, tem. Começa às 10h e vai até meio dia, por aí. É o melhor.

As pessoas acordam no domingo mais tarde...

Celso - Ah, acorda mais tarde, é isso aí.

E quando chove, o senhor vem mesmo quando chove?

Celso - Não, se tiver chovendo eu não venho não. A minha mercadoria nem pode tomar chuva, né, isso aqui não pode tomar chuva, e com chuva quase não vem ninguém.

Depois do tempo em que o senhor vendia os aviões, produzia para clientes de fora, para a revenda, agora isso mudou? Tudo o que o senhor produz é para vender na feira?

Celso - É, porque agora é pouco. Quando eu produzia os aviãozinho eu produzia no atacado, no aeroporto e em muitas cidade da região.

E era o senhor sozinho que produzia?

Celso - Não, teve uma ocasião em que minha mulher me ajudava a fazer. Eu sozinho não dava pra fazer né, então ela ajudava a fazer. Depois, ela não gostava de fazer aquilo lá, a gente montou um bazar e ela estava trabalhando no bazar. Depois, também, ela não trabalha mais no bazar, passou para um filho. E o filho agora trabalha e já não é mais nem bazar, agora é sacaria. Se você ouvir falar um dia em Sacaria Bauruense é dele. Ele tem duas lojas, uma aqui no centro e outra lá na minha casa. Minha mulher talvez dá uma mão para eles lá.

Então ela também trabalha ainda depois de aposentada, ainda ajuda?

Celso - Ainda ajuda. Ah, porque é como eu disse, o trabalho é bom. É bom trabalhar, você tem que, precisa fazer alguma coisa na vida, né? É bom, é saúde. Agora, tem gente que não pode, não pode fazer nada porque é doente, alguma coisa, então, não pode. Mas quem puder se mexer é bom.

Então, enquanto o senhor tiver disposição, vai continuar?

Celso - Se Deus quiser!

Reparamos que o senhor vem de camisa, calça social. O senhor se arruma para vir à feira?

Celso - Não! É comum, assim mesmo.

Moisés Bastos

[Cliente chega e Moisés oferece um café]

Moisés Bastos - O bom desses copinhos é que a natureza chora. Se eu pegar dois então!

Cliente - Não, o bom desses copinhos é que o cara que não é pão-duro pega dois e serve com dois! Mas ele é pão-duro, ele passa necessidade.

Moisés - Eu já passei, agora eu não passo mais!

Cliente - Quem passa agora é o banco, porque pra receber de você é difícil! Você sabe porque o cheque dele é à vista?

Laís - Não, por quê?

Cliente - Porque ele dá o cheque dele e eles põem à vista no caixa, pra todo mundo ver que o cheque dele só volta. Por isso que o cheque dele é à vista.

Cliente - Você já ouviu falar num tal de capeta? O capeta devolveu esse aí porque tava fora de padrão, não tinha jeito.

Laís - Isso porque é seu amigo. Se fosse inimigo, o que o senhor ia falar?

Cliente - Meu, se você quiser fazer as coisas com calma, você acorda mais cedo, tá?

Moisés - Só se eu não dormir mais! Hoje foi 15 pras 2h...

Cliente - O que é que você fez das 22h às 2h?

Moisés - Dormi!

Cliente - Então, perdeu tempo. Se você tivesse ficado acordado, você tinha arrumado já.

Moisés - Vou falar pra você, se eu tivesse tempo eu arrumava.

Cliente - Nossa, antigamente o presidente da feira colocava um lixinho pra gente jogar os copinhos...

Moisés - Tem lixo aqui ó.

Laís - Agora nem isso tem.

Moisés - Tem que dar o exemplo.

Cliente - Eu tenho que pagar a goiabada. Nem sei se eu vou pagar não.

Moisés - Olha só!

Cliente - Mas tô com as duas mãos ocupadas!

Moisés - Deixa aí em cima que eu jogo! Agora já perdi meu café...

Laís - Aqui, ó.

Cliente - Quanto que é essa goiabada?

Moisés - É R\$10,00.

Cliente - Ô, ladrão!

Moisés - Vou fazer quatro pra você. Vou dar um desconto promocional. Você viu? Tem que assustar primeiro porque assim ele não reclama depois.

Cliente - Ó, eu ia te dar uma nota de R\$100,00 pra você trocar, porque daí você ia ver uma nota de R\$100,00.

Moisés - Pior que faz tempo que eu não vejo, heim? Nota de R\$100,00 é que nem cabeça de bacalhau. Você já viu? Nem eu.

Moisés - Oi, Tamagô! Ah, ovinho pequeno eu esqueci hoje.

Fica à vontade pra parar, pra atender alguém, não tem problema não.

Moisés - Ah, tá, beleza.

Eu queria saber há quantos anos você trabalha na feira.

Moisés - Eu trabalho há 18 anos já. Eu, minha esposa, criei os meus filhos aqui, né? Eu tenho um menino que começou comigo aqui com dois anos de idade e hoje já tá com 19 e o Mateusinho começou também bebezinho vindo com a gente, ficando debaixo da banca com as caixas, igual filho dos japoneses, que criam a criançada na feira, e ele já tá com 14 também.

E eles têm interesse em continuar na feira?

Moisés - Então, o meu mais velho é mecânico, né? Ele ama, tem paixão por mecânica. Ajuda a gente, mas vai rumar pra outro lado. E o Mateus ajuda a mãe também, mas quer ser biólogo. Quer fazer faculdade e ser biólogo.

E da onde que é essa produção, é produção própria ou você compra?

Moisés - Então, eu fui produtor durante dez anos, Eu tive granja de codorna, tinha galinha caipira, criava frango caipira pro abate, abatia codorna também, coelho, leitões para final do ano. Agora, eu revendo, agora eu compro tudo de pequenos produtores, né? O que fortalece também a agricultura familiar. E compro uma parte de um que traz direto de Bastos e aqui de Tupã também ovos com um preço bom, né? Pra mim também ter um preço bom na feira, com qualidade e frescor.

E os doces mineiros?

Moisés - É, doce de Minas tem um rapaz que traz pra mim também, que ele vem direto, sem frete. Então ele pega direto da fábrica e já entrega. Farinha tem um senhor que entrega,

tempero a gente que faz, o tempero caseiro. Eu descasco ovos de codorna também, que eu vendo já prontinho, descascado, né? E eu pego balde no atacado de apicultores da Associação de Apicultores e eu envaso para ter um preço melhor. Mas tudo com padrão de gene, tudo certinho.

E os clientes, o senhor tem bastante clientela?

Moisés - Então, eu conquistei uma grande clientela, né, ao decorrer dos 18 anos, com fidelidade, por isso que eu te falei, da qualidade, eu tento ter um ótimo atendimento, eu trabalhei em outras empresas que eu fiz treinamento de envolvimento, capacitação em vendas, e eu tento passar isso como presidente da Associação para os meus associados. Inclusive, eu já fiz alguns cursos com eles no SEBRAE de vendas, de treinamento, assim, e pretendo fazer ainda mais pra poder, porque tem muitos que produzem, mas não têm a facilidade de vender, né? Então, a gente tá tentando fazer isso, unir o útil ao agradável, a pessoa estar vendendo com qualidade também, pra ter essa clientela futuramente.

E sempre que o senhor trabalhou na feira foi com ovos, nunca com outro produto?

Moisés - Sempre, sempre. Não, eu comecei com ovo de codorna e alguns frangos caipiras que eu tinha. Vendia vivo, vendia codorna abatida, eu tinha um pouco de coelho, trazia coelho, tem um pessoal que gosta de comer coelho também. E aí, foi crescendo, aí tinha um rapaz que fazia feira nesse lugar que eu faço hoje e aí ele teve um problema com a esposa, se separou, tudo, [Para um cliente: Tudo joia?] e todo mundo cobiçava o lugar dele, mas um monte de interesseiro. Aí, ele ofereceu pra mim do nada. Eu era novo e tava começando e ele não comercializou o ponto, ele só vendeu a lona, que era antiga pra caramba, e a banca. Porque não podia, nunca pode vender o ponto. Aí, eu comecei e estou até hoje. Eu comprei dele, eu acho que depois de uns dois anos que eu já fazia feira aqui, eu tinha uma banquinha pequenininha, aí foi melhorando e hoje eu tenho que ter funcionário pra me ajudar a vender.

E os funcionários são como...

Moisés - Ah, é meu sogro e meu inquilino. Mas é só de domingo, né? De dia de semana é eu e a esposa. E alguns finais de semana meus filhos ajudam quando tem necessidade, que às vezes falta alguém, daí eles complementam.

E você faz feira todo dia?

Moisés - Eu faço, só de terça, que é um dia oficial de feira, que eu não faço. [Para cliente: Fala, Zezinho!]. Eu faço de quarta à domingo, só que dá sete na semana, porque eu faço duas na quarta e faço duas no domingo, então, complementa a da terça, né? Faço duas noturnas, que é a de quarta e sexta e as outras vespertinas mesmo, que é a da manhã.

As noturnas dão o mesmo movimento que as de manhã?

Moisés - É, elas são um pouco menores porque é diferenciado, porque tem muito giro. O pessoal que vem está esperando o marido chegar do trabalho, o filho que vai pra escola, então o giro é um pouco mais rápido, né?

Como começou a Associação de Feirantes de Bauru?

Moisés - [Para cliente: Tá bom, garoto?] A Associação foi uma necessidade de a gente se fortalecer. Na época, tinha nove sacolões em Bauru [Para cliente: Falou, seu Nilton, bom dia!]. Tinha nove sacolões em Bauru, a gente estava passando por um aperto, o produtor estava sendo obrigado a entregar pra esse pessoal a preço de banana pra eles poderem vender barato. Aí veio essa ideia, já havia uma, mas tava parada. Aí, nós reativamos, eu e a Eneida, que é a minha tesoureira, que deu uma força. Ela falou: nós temos que fazer alguma coisa, senão a feira tem risco de acabar, é difícil, mas pode, né? O poder público também, na época, a Prefeitura remava contra, a Saúde pegava no pé pra caramba, sabe? A gente é a favor da saúde, mas tem que haver regras, não pode ter regra de McDonald's, de Walmart com feira livre. É um comércio diferenciado em que o próprio consumidor é o fiscal. Aí, nós se unimos, né? Fizemos algumas reuniões, convidamos o pessoal pra entrar e está até hoje. Vai fazer 12 anos que eu e ela estamos à frente da Associação, lutando, pondo propaganda em rádio, fazendo bastante divulgação, tem um respeito do poder público hoje e vem melhorando a cada dia. Nessa feira aqui, dia de chuva, 10h30, 11h você podia guardar tudo e ir embora, não tinha uma viva alma. Hoje, a média aqui, em um dia comum, é de 15 a 20 mil pessoas que passam aos domingos e pode estar chovendo que lota do mesmo jeito.

Moisés - Limão, só alegria?

Limão - Que frio, né?

Moisés - Fazer o que, né?

Cliente - Falei pra você, meu amigo!

Moisés - Coisas da vida!

Como funciona a Associação, tem reuniões?

Moisés - Então, as reuniões nossas são uma vez por mês, normalmente. Eu não tenho sede social porque tem que haver gasto, tudo. Eu estou até com uma área que a Prefeitura deve doar pra gente, só que daí você precisa ter alguém, né? Pra tomar conta, tem que ter secretária, tem que ter gasto telefônico, energia. Então, por enquanto é em casa mesmo a sede social. Hoje, pelo governo, nós temos um contador que faz tudo, é tudo dentro das normas, dentro da lei. Inclusive, agora nós vamos tirar o EPJ e CNPJ que é uma exigência... eu esqueci a pergunta!

Como é que funciona, como são as reuniões?

Moisés - Ah, isso! (Para cliente: Você tá bom, garoto?) A gente tem uma vez por ano o Dia do Feirante, né? Nós temos uma festa, um almoço de confraternização, a gente tenta também alguns convênios, né? A compra de sacolinhas em grupo pra melhorar preço, tem ações sociais na feira de doar produtos pra creches, pra algumas festas que tem de igreja. A gente também luta por convênios médicos, dentários e várias outras ações que a Associação faz no dia a dia, né? Como defender o feirante contra um monte de problemas, de invasores de feira, que vêm só no final do ano vender produto e depois vai embora e atrapalha quem tá aqui no dia a dia. Nós temos uma carteirinha, que antes cobrava pra entrar no CEASA fora de hora. Tinha que fazer uma fila e entrar só depois das 7h. Quem é meu sócio pode entrar qualquer hora, apresentando essa carteirinha. Foi um ganho pra gente também. Tem várias ações que, no dia a dia, a gente vem fazendo, né? Minireuniões, mesmo na feira, entre a diretoria pra resolver pequenos problemas. Esse é o dia a dia nosso.

Os feirantes participam bastante?

Moisés - É, hoje nós estamos em volta de 220 e nós temos uns 110, 120 associados, que pelo SEBRAE é uma média ótima, que hoje é difícil, né? Porque tem também um giro entre 40 e 50 que são novos, que tá começando, então não conhecem. Muitos são iguais São Tomé, têm que ver pra crer no resultado. E alguns se rebelam e saem por pequenos detalhes. Um exemplo, essa feira, antes, era até o meio dia. Quando era meio dia, a feira estava lotada e os vendedores de verdura, a época que tem muita produção e vende menos, tinham a necessidade de vender esse produto e ficava parado e pediam pra gente encabeçar uma pesquisa pra ver se podia aumentar o horário. Aí, teve uns 30 que na época saíram porque acharam, que tinham que fazer comida em casa, que dá trabalho, que tem que chegar no sítio e atrasa. Não vê que é um dia que é o nosso filé mignon, que é o grande ganha pão...

Toninho - Bom dia!

Moisés - Bom dia, Toninho, satisfação.

Moisés - Então, muitos são contra. Então, a gente tem que lutar a favor da maioria e, na época, nós fizemos uma pesquisa e a maioria venceu com 94% na época. Só que teve gente que achou que nós, que a Associação que queria, e não foi. Foi os produtores, principalmente de verdura, que reivindicaram.

E o Jornal da Feira, como começou?

Moisés - Então, o Jornal é dessa necessidade de comunicar com o associado e também falar a respeito do que o poder público faz e não faz pelo feirante. Então, foi um documento que a gente conseguiu ter força, divulgação do que a Associação faz. Tem épocas que a gente coloca tudo o que foi feito durante o ano, prestação de contas, dos gastos, tudo.

Toninho - Posso falar uma coisa? O cara não fazia nada! Em Avaí, se eu sair com uma varinha de pescar eu conquisto todo mundo!

Cliente - Falou, Moisés! Deu certo lá o negócio?

Moisés - Deu, deu.

Cliente - O que que era?

Moisés - Ar. O dia que acabou a água, a minha caixa baixou muito e passou um pouco. Aí, entrou ar.

Cliente - Eu falei pra ti.

Moisés - Aí, eu desconectei lá onde entra água pra caixa, pus a mangueira e abri. Olha, demorou, mas deu certo, graças a Deus. Mas deu certo. Falou!

Moisés - Falou, santista! Satisfação.

Cliente - Assiste o jogo hoje pra ver!

Então, do Jornal da Feira, quem é que faz?

Moisés - É a gráfica Sena. É assim, eu e minha esposa que fazemos o jornal. Eu e ela, nós somos jornalistas, eu tenho MTB e ela também. Aí, a gente faz todo ele e eu mando pro meu sobrinho que diagrama, entendeu? Já vai meio que conferido, tudo certinho. Ele diagrama e manda pra gráfica, a gráfica Sena que faz. Inclusive tem o endereço aí, que é parceira nossa já

há vários anos. Começou com xerox, tá? E depois veio a ideia de dar uma aumentadinha e foi nessa que eu conheci a gráfica Sena. Nós fizemos uma página só e depois que passou a ter esse interno que chama macarrão. Então, teve o macarrão e agora se mantém. Tem de tudo um pouco, tem gente que coleciona por causa das historinhas, por causa de receita, tem gente que acompanha o evangelho do mês, tem também o endereçamento de todas as feiras, tem de tudo um pouquinho.

Faz quanto tempo que vocês fazem o jornalzinho?

Moisés - O jornal? 11 anos.

E são quantos exemplares?

Moisés - São 2 mil exemplares.

[Cliente chega e começa um diálogo em japonês com Moisés]

Moisés - Você não entendeu nada, né?

Laís - Nenhuma palavra.

Moisés - Kohi oishi é café gostoso. Ame frunai é que não choveu hoje.

Cliente - Bom dia, tudo bom?

Moisés - Ô, Duduzildo, quer um café?

[Toninho fala em voz alto sobre futebol]

Moisés - O Toninho é assim mesmo, parece que tá brigando, mas o jeitão dele é assim mesmo.

E como o senhor aprendeu a falar japonês?

Moisés - Ah, ó o professor aqui, ó!

Ele é o seu professor, então?

Moisés - É que toda vez que ele vem na banca, a gente conversa alguma coisa e ele sempre dá um toque de alguma palavra e vai aprendendo devagarinho. Agora, falar, não, só dar uma arrastadinha, né?

[Cliente fala mais algumas palavras em japonês]

Moisés - Ih, olha, ele xingou, ó. Isso aí é perigoso, ele tá xingando.

E o cafezinho chama os amigos?

Moisés - Nossa! Eu trago uma garrafa, duas hoje, dois litros, e minha esposa leva 700 lá na da Bela Vista. Que a clientela já sabe. Tem um amigo nosso que mói na feira, que eu compro dele.às vezes ele até doa um pacotinho porque eu dou essa cortesia pro pessoal e faz propaganda pra ele, né? É uma troca de gentilezas.

A gente tem uma hipótese, a gente pensa que a feira não é um lugar só pra vender, a feira também é para fazer amigos. O senhor concorda?

Moisés - É, sem dúvida. Inclusive a frase que eu criei pra ti: feira é uma terapia, é por causa disso, realmente é uma terapia, a pessoa caminha, bate papo com os amigos e compra produtos de altíssima qualidade. A gente faz amizade tanto entre os feirantes e entre a clientela. Que eu falo que o feirante é consultor, é psicólogo, é de tudo, advogado, médico, de tudo um pouco.

Moisés - Fala, garoto!

Cliente - Você comprou aquele flor?

Moisés - Isso.

Cliente - Quanto você pagou?

Moisés - É, seis por R\$5,00. Pra pôr no vaso de vidro na mesa. Fala, garoto! Tudo bom?

Cliente - Arigatô!

Você não pretende parar, quer continuar?

Moisés - Ah, eu acho que não, né? Porque eu sou formado em Química também, né? Eu trabalhei primeiro com vendas, depois eu saí das vendas, eu fui gerente de um restaurante, o Como Comer, que vendia chopp e pizza aqui em Bauru e que era do meu cunhado e da minha irmã, depois eu fui pra chácara, depois disso. Daí, eu montei um café ali na Duque, foi um sucesso também. Depois eu fui pra chácara, pra ser produtor, e aí que veio pra trabalhar na feira. Veio a chance, que eu tinha uma produção grande de frutas e perdia. Aí um amigo meu de Piratininga, o Betônio, deu a ideia e eu comecei, não parei mais e pretendo me aposentar

porque é o que eu gosto de fazer, né? Porque é vender, lidar com o público. E pra futuro ter uma chacinha pra produzir alguma coisa em pequena escala só pra engrossar o caldo.

E o radinho não para de tocar?

Moisés - Ah, não. A Auriverde é minha parceira, né? Que a gente faz uma propaganda na rádio Auriverde. [Para cliente: Deus abençoe, tudo de bom pro senhor!]

Cliente - O Santos vai pegar o Vasco hoje. Vai ser 3 a 0.

Toninho - Vai bater de quanto?

Cliente - 3 a 0!

Toninho - Meu time já foi lá e bateu eles, dentro da casa deles.

Laís - Qual é o seu time?

Toninho - O São Paulo Futebol Clube! O maior dos campeões do Brasil! E você?

Laís - Eu sou corintiana.

Toninho - O Corinthians vai participar do primeiro mundial agora.

Laís - Lá no Japão!

Moisés - Tem que cortar a caixa dos lados senão não fecha o trem.

Laís - Esse ovo é gigante mesmo. E tem tudo duas gemas?

Moisés - A maioria, a maioria.

Toninho - Aquele senhor ali é seu tio, Moisés?

Moisés - Que tio! Ele é cliente da feira! Eu não gosto de chamar aos outros de tio, acho chato.

Toninho - Esse senhor que te cumprimentou.

Moisés - Ele é só cliente. Igual tu és, ele é. Você me deu lucro, você é meu cliente. Time eu não discuto, eu brinco, mas...

Toninho - Você já viu a semelhança que existe...

Moisés - Eu já vi, eu que saí com essa ontem!

Toninho - Entre o Luciano Huck, o Faustão e o Palmeiras?

Laís - Não!

Toninho - O Huck é no sábado, o Faustão é no domingo e o Palmeiras é na segunda divisão!

Moisés - Ô Sérgio Mitsushikawa, só alegria?

Toninho - Infelizmente é isso.

Laís - Tem que aceitar, né?

Moisés - Continua sendo o maior campeão brasileiro.

Toninho - Quem?

Moisés - O Palmeiras!

Toninho - Brasileiro é nós que tem seis, Moisés. Só de brasileiro. Copa Brasil meteram pra vocês.

Moisés - Tem várias.

Toninho - Ah, para Moisés!

Moisés - Toninho, você fala demais, perde seu tempo com bobeira. Tanta coisa boa para se fazer.

Toninho - É que eu chego na feira com a cabeça tão limpinha e escuto cada coisa.

Moisés - Mas você escutou do santista, não de mim. Todo lugar no bolso do feirante tem dinheiro, olha. Tem de dez, de 50...

Laís - Olha, que beleza!

Toninho - O Flamengo vai requisitar a taça da bolinha. Sabe onde ela tá? No Morumbi.

Moisés - Nem perco tempo com isso! Fala, Tarcísio! Que não é o Meira, mas é o Tarcísio.

Toninho, para, pelo amor de Deus! Ô, Wilson, e a leitoa aí? Ô louco, matou a grande, hein?

Toninho - Três mundiais, hein? Três libertadores, hein?

Wilson - Tem ovo de duas gemas?

Funcionário - Hoje tem.

Wilson - Me vê desse então.

Funcionário - Às vezes tem até de três gemas.

Wilson - Três gemas? Desse eu nunca vi não.

Moisés - Ó, mas não é sempre que tem, não vai se animando muito não. Mas tem. Eu nunca vi, mas a mulher jurou... só que é desse tamanquinho. É três pequenininhas.

Wilson - É igual cabeça de bacalhau, o pessoal jura que tem mas eu nunca vi. Já viu?

Moisés - É igual título da Libertadores do Corinthians...

Toninho - Lá em Portugal tem cabeça de bacalhau. Como é que fala aquele lugar onde vende muito bacalhau da Noruega? Também tem cabeça. Só não vem para o Brasil com cabeça.

Moisés - Já fui 3 vezes pra lá. Eu faço pirão de cabeça de bacalhau quando vou para Portugal.

Toninho - Você vai pra Portugal?

Moisés - Minha família é de Penacova, conhece?

Toninho - Não, eu não quero nem conhecer! Tua família já tá com o pé na cova?

Moisés - É Portugal. Pesquisa pra tu veres.

Toninho - Não, eu não quero ver não.

Moisés - Você entende de Baixada do Silvino, rapaz, você não entende de Portugal.

Eu nunca vi cabeça de bacalhau, e já comi muito bacalhau.

Moisés - Mas tem sim.

Moisés - [Falando com um funcionário na barraca] Veio assim de fábrica mesmo, não esquenta a cabeça não. Mas tá trincado esses daí? É “preju”.

O que vocês fazem com os trincados?

Moisés - Doação. É aquele trabalho social que eu te falei. Tem creche, tem o pessoal de igreja que vem buscar e já leva. Nós, através da feira, nós tocamos durante doze anos o RASC [Recuperação e Assistência Cristã], que era de recuperação e apoio de menores infratores, não sei se você já ouviu falar. Tinha ali na Floriano. Inclusive, quando mudou lá para perto do novo SESI, perto do Horto Florestal, a mulher de lá não tinha como vir buscar, mas ela mandou um documento agradecendo a feira, que eles tiveram um grande apoio da feira, dos feirantes em geral. Quer vir mais pra cá? Isso aí é assim mesmo, não liga não [Referindo-se aos amigos que conversavam ao lado].

Eles ficam aí conversando sempre?

Moisés - Ah, ficam, isso aí, a amizade vai, vai, mas não se tocam.

Ô Zé, pegou o queijo? Se acabou, Zé, eu vou pegar você de pau, hein? Tó deizão, não gosto de dever para pobre não! Eu vi aí! Vê se não é sobrado, eu quero de hoje. Mais molinho e mais salgado.

Eu reparei que chega gente perguntando se você separou algo para eles. Como é isso, as pessoas pedem para separar?

Moisés - E eu sei quase tudo de cor.

E como você decora?

Moisés - Ah, costume já. Eu sei o tipo, a cor do ovo, quem gosta de jumbo, quem gosta do menor, do maior, a quantidade. O pessoal só passa, porque eles vão muito para a feira do rolo passear, fazer compra, fazer troca, daí eles já passam “Ô Moisés, me vê duas dúzias, me vê uma dúzia!”, então eu já acostumei. Daí a gente separa, deixa tudo certinho, sabe o lugar

direitinho. Teve vez de precisar escrever porque é tanta gente às vezes que deixa, às vezes dez, doze dúzias separadas, que já aconteceu de a pessoa trocar, entregar errado.

E você tem alguma história interessante, alguma coisa que aconteceu aí na feira que você lembre?

Moisés - Ah, interessante, deixa eu ver... ó, assim tipo uma cliente que comprou uma caixinha uma vez, de ovo de codorna e me deu dinheiro enroladinho, azulzinho, R\$2,00. Ela foi embora. Quando eu fui por na caixinha era uma nota de R\$100,00. Ela pegou por engano, porque é quase da mesma cor. Nós corremos atrás e ela quase desmaiou, até emocionou-se. Levinho, hein, Zé, miúdo, hein? O queijo do cara é excelente. Ele que faz. Viu, aí esse é um dos episódios, fatos interessantes. Tem o Zé, o cego que toca, ele tocava sanfona no centro, foi modernizando, hoje ele toca teclado na feira faz um bom tempo, é um ícone da feira. E tem um monte, mas assim de momento, sabe... tem umas muito engraçadas, mas assim de momento eu precisaria anotar, lembrar e depois eu te passo se for o caso.

E o que essa feira representa pra você?

Moisés - Feira de domingo é, tipo assim, o diamante do feirante. Porque é o melhor dia da semana, é o dia em que vê mais amigos, sabe, que eu levanto mais cedo, que eu tenho duas bancas né, minha esposa faz a Bela Vista e eu faço aqui. Ah, é a melhor feira, ela equivale quase a todas da semana, entendeu, para todos os feirantes. E outra, além de movimentar os bares e lanchonetes, estacionamentos. Tem um cara que tem estacionamento e ele fala que o que ele não tira a semana inteira ele tira só no domingo. E agrega valor porque todo feirante tem um ajudante pelo menos de domingo. Então é uma maneira de girar dinheiro também para esse pessoal que às vezes têm alguma dificuldade e que precisa da feira para engrossar o caldo.

Maria Inês, Maria Giselda, Pingo e Toninho**Tudo bem se a gente gravar?**

Maria Giselda - Tudo, tudo sim! Não tirando foto pra estragar...

Qual é o seu nome?

Giselda - Eu vou falar por ela, pode ser? Meu nome é Maria Inês.

Daí ela vai confirmando?

Giselda - Isso, ela vai confirmando. Porque ela que trabalha aqui, né?

E você veio parar aqui como?

Giselda - Como? Necessidade de fazer feira, as pessoas vêm, né? Né, Inês, é isso?

Maria Inês - Isso!

Giselda - Não necessidade, deixa eu mudar a palavra. É um meio de trabalho, né?

Há quanto tempo você trabalha com feira?

Giselda - Há quanto tempo? Faz uns dez anos já, preta, que você tá na feira? Mais?

Inês - 15! Acho que você faz uns 10, né?

Giselda - Eu não, faz um ano. Eu, faz um ano que eu venho aqui.

Inês - Só um ano?

Giselda - Dois anos, se fizer. Uns dez anos, uns 15 anos ela.

Sempre aqui em Bauru?

Giselda - Sempre em Bauru.

E faz mais feiras, além dessa de domingo?

Giselda - Faz, ela faz. Ela faz Vista Alegre, ela faz Ezequiel, ela faz todos os dias da semana, né, preta?

Inês - Todos os dias.

A senhora tem acompanhado há dois anos?

Giselda - É, um ano, dois anos, preta, que eu tô vindo aqui? Um ano, mais ou menos. Dois anos. É, põe dois anos, aí, não sei.

Inês - Ela vende banana, a banana é dela.

A senhora que produz?

Giselda - Isso, eu sou produtora.

E a senhora vai em todas as feiras aqui da cidade?

Giselda - Não, só essa. Eu só venho nessa. Eu trabalho com banana verde, né? Vendendo caminhão. Eu trabalho a semana inteira com a mercadoria, mas não na feira. Eu só venho de domingo. Ela, não, ela vem todo dia. Se desse pra eu vir todos os dias, era bom.

E nesse ano de feira, o que a senhora está achando? Acha que dá um bom público?

Giselda - É, não dá muita coisa não. Feira normalmente sempre é o mesmo, todos os anos a mesma coisa, quase os mesmos fregueses e é uma coisa, assim, que não tem muita variação. Feira é sempre uma coisa boa, né? [Para cliente: Fala, mulher! Tá boa?]

Mas é um lugar onde a senhora faz amigos, além do trabalho?

Giselda - Ah, é um meio de trabalho, mas a gente faz amigos.

Eu reparo que vocês descascam as mandiocas e jogam tudo no caixote, as cascas. Tem barracas que não fazem isso. Você acha importante não deixar o lixo jogado pela rua?

Giselda - O lixo é reaproveitado. Isso não é lixo, é comida pra porco. Daí, o pessoal leva embora. Quem cria porco vem buscar.

E a dona Inês também produz as coisas que vende na barraca dela?

Giselda - Tudo produção da gente.

Onde vocês produzem, aqui em Bauru mesmo?

Inês - Não, perto de Avaí, ali. Eu tenho sítio ali.

Toninho - Vocês não querem ajudar nós um pouco?

Laís - Acha, eu vou cortar mais o meu dedo do que a mandioca!

Luciana - Eu não tenho habilidade também.

Toninho - Ai, minha Nossa Senhora de Fátima, viu?

Giselda - Para de reclamar, Toninho!

Toninho - Não, é porque eu sou parente do Teodoro & Sampaio. Não tem aquela música, mulher chorona?

E o senhor, trabalha na feira faz quanto tempo?

Toninho - Ah, eu vou parar de trabalhar, eu tô véio.

Giselda - Filho, é quanto tempo você trabalha, ela não perguntou se você quer parar. Responde pra elas, ajuda elas a fazer o trabalhinho delas, vai.

Inês - Você é vagabundo, isso sim! Fala aí um pouco, Toninho!

[Passa um cliente japonês e cumprimenta Giselda]

Toninho - Eu não gosto de japonês, não, porque tem uns olhão raso. Você sabe porque japonês tem o olho raso? Nós, brasileiro, quando nascimos, o médico deu um tapinha na cabeça pra não ficar sofrendo. O japonês, quando nasceu, o médico deu um tapa na boca e ele falou ai! [Toninho fecha os olhos rapidamente, imitando a expressão do japonês]

O senhor faz todas as feiras também ou está aqui só de domingo?

Toninho - Hoje é domingo, pé de cachimbo, cachimbo é de ouro, bate no touro, o touro é valente, degola a gente, a gente é fraco, cai no buraco, buraco é fundo, acabou-se o mundo.

Giselda - Responde certo!

Inês - Responde certinho aí pra elas, senão você não ganha o dia, hein?

Giselda - Vai, Toninho!

Toninho - O que é que ela quer, dinheiro?

Laís - Pode ser também!

Toninho - Quem é que tá cantando, é bem-te-vi ou maritaca?

Laís - Maritaca, eu acho.

Toninho - Não, é quero-quero. Olha, ganhar dinheiro, a gente não ganha, mas divertir, a gente se diverte aí! Minha Nossa Senhora de Fátima! Você conhece Portugal?

Luciana - Não.

Toninho - Pega um avião e vai lá!

Luciana - Fácil assim?

Toninho - Você não vai com a Tam, não, que com a Tam é perigoso. Vai com a Gool. Que time você torce, Corinthians ou Noroeste?

Laís - Pro Corinthians.

Luciana - Nenhum dos dois.

Toninho - Eu torço pro Palmeiras.

Luciana - Eu também.

Toninho - É o time mais filha da puta que tem! O time mais filha da puta que tem debaixo dessa terra é o Palmeiras.

Cliente - Toninho, se você ficar falando mal do Palmeiras eu não vou levar a sua mandioca, não!

Giselda - Ele foi embora com a faca na mão... Agora que o Palmeiras tá ficando chique!

Vocês são parentes?

Giselda - Eu e ela somos cunhadas. Ele, não, ele trabalha assim, trabalha pra um, trabalha pra outro.

Não é sempre aqui, ele não é fixo?

Giselda - Não. Tem dia que ele fica com raiva, quando ele fica com raiva da gente ele fica dois dias sem olhar pra cara da gente. Ai, Toninho, eu tô descascando duas e você não está descascando nenhuma!

[Pingo, um outro funcionário da banca, chega de bicicleta]

Giselda - Meu Deus, hoje tem todo mundo, hein, Inês? Pra descascar mandioca.

Inês - Hoje minha mandioca vai tudo.

Giselda - Hoje não vai sobrar uma aqui! Ó, chegou outro que descasca mandioca também. Bom dia, meu filho do céu!

Inês - Ele que trabalha comigo. Aí, Giselda, o Pingo vai descascar.

Giselda - Ô, Pingo, você vai descascar mandioca? Vou lá atender o homem da banana ali. Ah, a Inês já foi.

Você não pretende parar de vir à feira?

Giselda - Vou falar a verdade pra você, eu gosto muito. Da feira de domingo. Os outros dias, eu gosto também, mas eu não posso vir, porque eu trabalho muito, viajo muito, vou pra Marília, todo dia quase, vendendo produto. Então, não dá. Aí, tem meus funcionários, né, que vêm, mas não é a gente, né? É bom, porque você ganha dinheiro, mas é um hobby também.

E qual que é o seu nome?

Giselda - Maria Giselda.

E o que essa feira, de domingo, representa pra você?

Giselda - Pra mim? Ganha mais... ganha mais, né? No domingo, você vem e já sabe que vai ganhar um valor x fixo. Você tem noção de quanto você ganha.

Pingo - Deixa eu ligar pro Vermelhão? Avisar que eu tô aqui já.

Giselda - Que que tem o Vermelhão?

Pingo - Vou ligar pra ele, falar que a mercadoria da Inês chegou.

Giselda - O duro é aguentar esse povo aí, ó! Olha aí, querendo usar o meu celular!

Pingo - Você quer ir pra lá ligar? Ligar pra ele e avisar que eu tô indo aí já já.

Giselda - Não, ele não quer você, ele falou, assim, que por alguns anos ele não quer ver você.

Pingo - Faz tanto tempo que eu não vejo a patroa, tô com ciúmes.

Inês - Brigada. Você viu se tem café pra você aí, Pingo?

Pingo - E eu, tô bonito?

Inês - Tá lindo!

Giselda - Passou perfume?

Inês - Descasca um pouco de mandioca pra mim ali hoje. [Para feirante que passa: Você não tem moeda aí não?]

Feirante - Moeda é dinheiro mais difícil!

Vocês vêm todas arrumadas para a feira, de camisa...

Giselda - Eu, não, bem, eu sou relaxada, ela que gosta de andar no estilo.

Inês - Eu ia ligar pra ela e falar: se arruma!

Você acha importante se arrumar?

Inês - Ah, eu acho!

Giselda - A Inês, se ela puder, ela só trabalha de salto.

Inês - E bota também, né, Giselda?

Giselda - Abobrinha e pepino é o mesmo preço, preta? R\$3,50?

Inês - É, tudo R\$3,50.

(Toninho está cantando)

Inês - Você viu como é divertida a minha banca?

Você não pretende parar, não tem planos de sair da feira?

Inês - Ah, a gente planta, no sítio. Não tem como parar, né? E acostuma na feira, né?

E como a senhora começou aqui?

Giselda - Comecei vendendo banana, há 15 anos, aí, eu fiquei. Começou a plantar mais coisa, né? Aqui são todas as coisas do sítio. Inês, você faz feira a semana inteira?

Inês - A semana inteira. De segunda não tem, né?

Mas de terça a domingo...

Inês - Isso, de terça à domingo.

Toninho - Vocês, que estão fazendo faculdade, eu vou fazer uma pergunta pra vocês.

Giselda - E ela não vai saber.

Toninho - Quando você nasceu, onde Deus põe a mão? Não, agora a conversa é séria.

Laís - Sei lá!

Toninho - Ué, como chama essa parte aqui? Ombro. E essa? Antebraço. E essa aqui? Braço.

Deus põe a mão na ponta do braço!

Giselda - É, tem sentido!

Inês, o que você acha da feira de domingo?

Inês - É a melhorzinha, né, essa feira. Durante a semana é mais fraquinha.

E tem bastante amigo na feira, cliente fiel?

Inês - Tem, um monte

Toninho - Você sabia que urubu, quando nasce, é branco? Aí, depois que ela fica velho, fica preto? E o urubu não come a nossa carne. [Para Pingo: Deixa aí que eu faço.] Agora, a onça gosta de Colombo, porque Colombo tem sangue doce.

Você sempre teve ajudantes, ou no começo era você sozinha?

Inês - Sempre foi eu e o Val, agora que eles vêm ajudar a gente. Que a gente tem duas bancas, essa aqui e uma lá em cima. Primeiro, era uma só.

E quem fica lá em cima?

Inês - Meu marido, o Válter.

Mas a produção foi crescendo e precisou de duas bancas?

Inês - Aí começou a plantar mais e montamos duas bancas. Hoje, eu cheguei na feira 4h.

E vai embora que horas?

Inês - 13h, 13h30.

E vende tudo?

Inês - Vende bem. É que hoje não é dia de feira bom.

Toninho - Ô, Inês, essa mandioca é do Válter?

Inês - Isso.

Toninho - Essa mandioca do Válter tá dura!

Por que hoje não é um dia bom?

Inês - Porque é fim de mês. O pessoal não compra.

Giselda - Inês, já é fim de mês, já?

Inês - Hoje é dia 21 já! O povo não tem dinheiro, fia. Vai receber vale amanhã, não é?

Então, a senhora vê uma movimentação maior no começo mesmo, quando as pessoas recebem?

Inês - Fim de mês é bom, mas os outros dias é melhor. Você tem outra faca aí, Toninho?

E você acha que o bom atendimento faz a diferença na feira?

Inês - Ah, faz. É bom conversar, né? Brincar.

Toninho - Outro dia tava dormindo lá no quilômetro 82 da Castelo, eu e o Sérgio Reis, aquele filho da puta lá. Ele mora lá.

Inês - A gente sente saudade dos amigos doido da feira, né, Giselda? Aqui, ó.

Giselda - Ele não deixa eu me concentrar.

Ele sempre vem com vocês?

Inês - Ele vem.

Giselda - Não, tem dia que ele tá de mal.

Inês - Tem dia que ele tá de mal de mim. Ele passa e nem fala bom dia, fala “eu não quero mais conversar com você”. Aí, eu penso assim, eu não fiz nada pra ele, né? Então, um dia ele vai voltar comigo.

Toninho - Eu trabalhei dez anos puxando cereal pra um japonês.

Inês - Esse aqui trabalha comigo direto. Assim, quando quer, sabe?

E antes da feira, você já trabalhou com outras coisas?

Inês - Não, sempre aqui.

E há 15 anos você começou a fazer feira pra escoar a produção do sítio ou foi uma coisa de família?

Inês - A minha cunhada que começou a fazer feira. Aí, nós plantava e ela pegava. Aí, acabou a família toda indo pra feira.

Então, além de você e do seu marido, outras pessoas vêm ajudar também.

Inês - Tem a irmã dele. Não, eles têm banca também.

Inês, pra você, qual é a importância de vir arrumada aqui na feira?

Inês - Qual é a importância de eu me arrumar? Ah, os menino dá umas olhadinhas, né?

E o marido?

Inês - Ele não liga, não. [Para cliente: Bom dia, meu bem. Vou te dar um abraço!]

Inês - Deixa eu passar um perfume no Pingo.

Giselda - Depois você fica suado e fica um cheiro delicioso.

Inês - Dá só uma espirradinha, é do Boticário!

Todo mundo se perfuma aqui?

Inês - Uma espirrada só, hein, Pingo? Ó o Toninho com a mandioca na mão.

O que é que sai mais aqui na banca?

Inês - O tomate... ah, tudo acho que vende bem, né?

Giselda - Aqui vende bem, porque é nossa plantação, né? Então, o pessoal já sabe. Já tem a clientela. Também, há 15 anos, né?

E a mandioca já é tudo descascadinha?

Inês - Senão não vende. Às vezes os homens ainda compram mandioca com casca. As mulheres, não. É mais fácil.

Toninho - Por que é que o urubu nasce branco e depois fica preto? Vai lá perguntar pra ele!

Inês - Com ele a gente se diverte, né, Giselda?

Giselda - Ó, vai sair no Jornal Nacional, hein? Você fica falando essas coisas aí. Só fica falando mentira. Ih, ficou bravo, foi embora. Enraiveceu.

Inês - A gente acostuma na feira, viu? Né, Giselda? Tem os amigos, você conhece muita gente.

Mas, nesses 15 anos, você viu muita coisa mudar?

Inês - Ah, eu acho que tem mais gente, né? Mais barraquinha.

Você não acha que a feira está perdendo espaço pro mercado?

Inês - Quem planta, vem pra feira. Mas, quem compra, é mais difícil pra vim, né? Quem planta já tem mais vantagem.

E você vende a sua produção pra outros lugares?

Inês - Não, só na feira. Tem, que nem, pimentão ele manda pra São Paulo. Ele planta, manda e o caminhão já vai lá pegar.

E o sítio fica onde?

Inês - No município de Avaí, fica pertinho.

Mas as feiras são em Bauru?

Inês - Cada dia em um lugar.

Giselda - Era homem ou mulher? O legal dessa feira é isso, tem de tudo, a gente vê de tudo.

Não sabe se é homem, se é mulher.

Inês - Se você visse os gays que tem aqui de madrugada. Se você visse, Giselda!

Toninho - O Pingo já foi embora?

Inês - Ah, o Pingo só veio passar perfume.

Toninho - Você sabia que ele bebe Gardenal?

Inês - Eu sei.

Toninho - Outro dia eu dei cerveja pra ele, ele ficou louquinho.

Inês - Mas não pode, Toninho, dar cerveja pra ele!

Giselda - Traidor, hein? Domingo passado eu vi você passando direto.

Inês - Cobra mais caro desse aí, Giselda, enfia a faca!

Cliente - Mais caro?

Toninho - Você sabe porque Deus fez o mundo redondo? Porque, se ele fizesse quadrado, onde ele ia arranjar tanto joão-de-barro pra arredondar?

Inês, você tem filhos?

Inês - Eu tenho três.

E eles vêm na feira?

Inês - Não. Um trabalha no Adelmo Veículos, a menina minha faz banho e tosa e o Anderson tem casa de ração. Cada um seguiu num ramo.

Mas eles vinham pra feira com você?

Inês - Eles vinham, vinham.

Mas só acompanhar mesmo?

Inês - Não, pra ajudar, mas depois enjoaram, é cansativo.

A sua rotina é cansativa?

Inês - Então, eu ajudo ele na casa de ração também. Depois de meio dia eu fico lá. É ali perto do Paulistão, sabe? Na Cruzeiro do Sul. Eu moro ali.

Mas você fica lá no sítio também?

Inês - Não, no sítio eu só vou pra passear.

Mesmo sendo cansativo, você acha que compensa estar aqui?

Inês - Ah, eu gosto. Você conhece muita gente, você tem muito amigo, né? Então, o dia que não vem pra feira, parece que tá faltando alguma coisa. Às vezes a gente falta, assim, né? Quando, às vezes, não tem mercadoria, né?

E vocês produzem todas essas coisas lá?

Inês - Na estufa.

E dependendo da época, você traz alguma coisa diferente?

Inês - Se você plantar o ano inteiro, você tem o ano inteiro.

Giselda - Não tem mais época, agora, a tecnologia...

Inês - Você falou errado.

Giselda - Eu tô falando por causa de você, você que fala errado.

Toninho - Vocês estudam com a mão, com o pé ou com os olhos?

Inês - As meninas estão se divertindo com você hoje. O outro que veio só passar o perfume é mais doidinho ainda.

Toninho - Quando você nasceu, onde Deus pôs a mão?

Inês - De novo, Toninho?

José da Costa Filho

O senhor pode falar o seu nome inteiro pra gente?

José da Costa Filho - José da Costa Filho.

O senhor trabalha em feira há quanto tempo?

Zé - Ah, uns 30, 35 anos, mais ou menos.

E sempre nessa feira de domingo?

Zé - Não, eu faço todas as feiras, de terça à domingo. Só que agora eu não estou fazendo esses dias por causa que eu estou sem motorista, eu estou parado, então só estou fazendo as de sexta e domingo.

Geralmente, o senhor vem com uma pessoa?

Zé - É, exatamente.

Que traz seus equipamentos, daí você fica a feira inteira aqui?

Zé - Fico das 7h30 até 12h30, 13h.

E nesse ramo da feira, o senhor sempre tocou teclado ou já fez outras coisas?

Zé - Não, antigamente eu tocava acordeão. Agora, faz 12 anos que eu toco teclado.

Por que você teve essa mudança de instrumento?

Zé - É que eu acho que a gente tem que evoluir, né, de vez em quando. Inventar coisas novas, procurar sempre aprender mais, né?

E por que o senhor escolheu a feira para mostrar o seu trabalho? O senhor costuma ir a outros lugares também?

Zé - Já, já. Eu trabalho, eu viajo pra fora, trabalho, assim, em praça pública, em calçadão e feiras livres, praça, né?

E qual que o senhor gosta mais, as feiras ou as praças?

Zé - Bom, gosto onde dá mais movimento, né?

E onde que o senhor aprendeu a tocar?

Zé - Bom, eu estava internado na Associação dos Cegos, em Lins, lá tinha bastante instrumento e eu pegava. Cada instrumento eu pegava um pouco, né? E aí que eu fui aprendendo. Eu toco acordeão, toco bateria, toco guitarra, toco órgão, toco piano, toco teclado. Eu toco vários instrumentos, né?

O senhor é de Bauru mesmo?

Zé - Não, eu nasci em Getulina, fiquei 11 anos em Lins, fiquei 20 anos em Penápolis e, agora, 30 em Bauru.

O senhor pode falar a sua idade pra gente?

Zé - É 59.

E 34 em feiras, é isso?

Zé - 35.

E não pretende parar?

Zé - Evidentemente, algum dia a gente vai ter que parar, né? Mas, por enquanto, eu não pretendo pendurar a chuteira ainda não.

O senhor é cego de nascença?

Zé - É, de nascença.

Isso te incentivou a aprender a música, para incentivar um outro sentido?

Zé - É, a gente tem, a pessoa que tem vocação, né, aquele serviço que a gente procura se dedicar, né? Eu gosto de música, de qualquer tipo de música. Então, eu procurei me aperfeiçoar mais na música, né?

Então, o senhor sempre trabalhou com isso ou teve outros empregos?

Zé - Eu trabalhei com música, teve uma época também que eu trabalhei vendendo mercadoria na rua, espanador, vassoura, cabide, escova de roupa, essas coisas, sabe? Morei três anos em São Paulo fazendo isso aí, dos 17 até os 20 anos.

O senhor vê alguma particularidade nesta feira de domingo, alguma diferença dela para as outras?

Zé - Ah, tem.

É mais do público ou tem outras características?

Zé - Não, ela é mais movimentada, pode-se dizer que é a maior feira da semana, né? E tem a de sexta-feira também que é muito boa. Então, a gente pode colocar aqui em primeiro e a sexta-feira em segundo.

E o senhor faz muitos amigos aqui na feira?

Zé - Muitos, muitos amigos. Eu tenho muitos amigos, realmente. Inclusive você pode, não é que eu quero dizer não, mas eu acredito que a minha banca da feira é a mais lotada que tem.

Só o senhor mesmo que está nesse ramo da música aqui na feira, e é uma coisa diferente, mesmo.

Zé - É, realmente.

E nas outras feiras, as pessoas param pra falar com o senhor?

Zé - Pára, o pessoal é muito amigo, né? Tem muita amizade. Há 30 anos aqui em Bauru, eu tenho muitos amigos, muita amizade, né? E a gente é muito conhecido, através dos meus CDs, que eu vendo CD gravado meu também.

É o senhor mesmo que grava, como é que funciona?

Zé - Não, eu pago para as pessoas gravarem pra mim, né?

E sai bem os CDs?

Zé - Sai, graças a Deus tá vendendo bem.

E como o senhor escolhe o seu repertório?

Zé - Eu tenho principalmente músicas minhas no volume três, que eu tenho cinco volumes de CD e o próprio volume três é só música minha.

Então, o senhor também compõe as suas músicas?

Zé - Exatamente.

E como foi isso de querer compor a sua própria música?

Zé - A gente que está dentro da música, a gente procura fazer, assim, sempre algo novo, como eu disse, né? Então, a gente vai, eu fui procurando fazer, procurando fazer, quando eu já dei por si já tinha umas dez músicas minhas feitas.

O senhor tem familiares em Bauru?

Zé - Aqui em Bauru mesmo só pouco familiar, só tenho a minha mulher e mais a minha cunhada. Agora, mais mesmo que eu tenho muito familiar é em Penápolis.

E eles te acompanham aqui na feira?

Zé - Minha mulher trabalhou comigo durante 19 anos.

Mas ela também faz música?

Zé - Não, ela trabalha com bijuteria, com mercadoria, igual essa banca que ele tá montando pra mim aqui agora.

Então, ela vinha com você e, enquanto o senhor tocava, ela vendia os produtos dela?

Zé - Exatamente. Eu trabalhei 20 anos também aqui no calçadão aqui de Bauru. Aliás, quando eu trabalhava lá, nem calçadão era, depois que foi montado o calçadão.

Daí, o senhor trabalhou tocando também?

Zé - Exatamente.

Não tem alguma história interessante que o senhor lembre que aconteceu na feira?

Zé - Talvez eu até lembre, mas no momento, assim, a gente, né? Só sei que eu gosto da feira, gosto de trabalhar na feira. Realmente, tem algumas histórias, mas, infelizmente, agora...

O que essa feira representa para o senhor?

Zé - É bom, né? É um divertimento. Além da gente estar trabalhando, é algo que a gente se diverte, conversa com os amigos, né? Inclusive, até, os domingos que eu não venho, eu sinto falta da feira e a feira sente falta de mim, né?

Mas o senhor só não vem quando não dá mesmo?

Zé - É, às vezes dá algum problema, às vezes tá chovendo demais e a gente não pode sair, né?

Por causa do equipamento?

Zé - É, exatamente.

[Voltando-se para o Roberto, amigo de Zé que o acompanha] **E o senhor sempre vem junto?**

Zé - Ele tá dando uma mãozinha pra mim, porque eu tô sem pessoas pra trabalhar comigo agora e, então, ele tá dando uma mãozinha pra mim aí, né? Então, estamos aí, né?

E ele te acompanha em todas as feiras?

Zé - Não, ele tem o serviço dele, trabalha de dia de semana, só aos domingos que ele dá uma força para mim aí.

O senhor tem alguma coisa mais que queira acrescentar, contar pra gente?

Zé - Gostaria de agradecer vocês pela atenção dispensada, pela entrevista, e estarei sempre às ordens de vocês duas. Vocês são muito lindas!

O senhor costuma dar entrevistas?

Zé - Ah, vem uns direto, às vezes eu passo na televisão, já toquei na Rede Record, no programa da Fabíola. De vez em quando a Globo também filma, a Bandeirantes.

É uma celebridade já?

Zé - Exatamente!

E o que o senhor acha disso?

Zé - Acho bom, porque aí consigo mais aparecer na mídia, né?

[Na barraca que fica colada ao teclado de Zé, conversamos com seu ajudante]

Qual é o seu nome?

É Roberto. Eu sou militar reformado, e trabalho numa joalheria há 33 anos, a joalheria Exótica. De domingo, faz dez meses que estou dando uma força para ele, até ele arrumar uma pessoa digna de confiança, né?

Então o senhor não é feirante?

Roberto - Não, hoje eu sou, há dez meses.

Mas desde esse período só, antes disso não?

Roberto - Não, sou militar reformado.

Então será só para dar essa força?

Roberto - Isso, porque ele me pediu.

Cliente da barraca - Olha, eu pedi duas e sem querer peguei três. Vim devolver uma [Referindo-se a escovinhas de cabelo].

Roberto - Muito obrigada!

Zé - Olha, gente honesta, hein?

Roberto - Eu trabalho lá na Exótica faz 33 anos. Eu trabalhava na polícia e trabalhava lá. Eu reformei da PM, vai fazer 22 anos dia nove de novembro que eu reformei. E continuei trabalhando lá, né. Esse mês tô de férias. Mas minha folga é de quarta. Às quartas tô trabalhando na loja deles do shopping.

E nesses dez meses de feira, o que o senhor está achando de estar nesse espaço?

Roberto - Ah, é bom vir, tem bastante amigo, né? E muitos amigos vêm aqui, conversam, param aqui, conversam com ele, compram alguma mercadoria dele, tudo ajuda, né?

Vocês eram amigos já? Faz tempo?

Roberto - Já, faz 40 anos que conheço ele. Lá do Calçadão.

Conhecia porque você também trabalha lá?

Roberto - É, trabalho ali.

Daí vocês se tornaram amigos?

Roberto - É, vem e volta, né? Agora to aqui trabalhando com ele. Inclusive eu até recebo o pagamento pra ele, né?

E como é a sua rotina? Você que traz ele?

Roberto - Não, eu venho de ônibus e ele vem de táxi, porque ele tá sem carro, né? Eu moro no Geisel e ele mora no Jardim Ouro Verde.

E essa banquinha aqui, é o senhor que tá usando ou é dele?

Roberto - É dele. Tudo dele, eu só tô ajudando. Agora vou pegar o fio e ligar aqui, ele vai tocar [Referindo-se ao estabelecimento que fica atrás da barraca, em que Zé utiliza a tomada].

Roberto - Qual é o seu nome mesmo?

Luciana - Luciana.

Roberto - E ela?

Laís - Laís.

Zé - Luciana e Laís, dá uma dupla!

Roberto - Eu tenho uma sobrinha que é da Polícia Militar, dos Bombeiros, e também chama Laís.

Laís - Nome bom!

Roberto - É, ótimo.

Zé - Lindo.

Laís - Obrigada.

Roberto - Qual é o seu nome, que você falou?

Luciana - Luciana. A gente tá fazendo um trabalho sobre a feira, pegando personagens, daí a gente decidiu falar com o Zé.

Vocês já passaram outro dia, né?

Luciana - É, a gente passou outro dia...

Zé - Eu vou contar um detalhe, Luciana.

Luciana - Pode falar!

Zé - Eu tenho umas irmãs gêmeas, as duas são gêmeas, uma chama Luciene e uma chama Luciana.

Luciana - Que legal. Elas estão em Penápolis?

Zé - Isso.

E o senhor veio para Bauru por quê?

Zé - Eu já fazia aqui Bauru quando eu morava em Penápolis. eu vinha todas as quintas-feiras, posava lá na casa da minha cunhada e ficava quinta, sexta, sábado e domingo fazendo as feiras aqui. Mas sempre gostei daqui, sabe? E inclusive quando eu trabalhava com espanador fazia aqui também e sempre gostei. Então, já que eu vinha aqui e o movimento era muito bom e o povo muito bom, eu resolvi mudar para cá.

Acabou vendo uma oportunidade de negócio?

Zé - Exatamente.

E o senhor falou que aprendeu a tocar em Lins. Como era isso, você fazia várias atividades?

Zé - Ah, eu aprendi a tocar, aprendi a ler, escrever. Em braile, evidentemente. Então, eu devo muito à entidade lá de Lins.

E você frequentou desde criança?

Zé - É, entrei com seis anos e saí com 11.

E era um trabalho voltado para pessoas com deficiência visual?

Zé - Tinha a escola e tinha o conjunto, né. Eu habitava nos dois.

A sua esposa não tem vindo mais aqui por quê?

Zé - Ela tá doente. Ela não tá muito legal, tá doente. Às vezes nem anda direito, para ir na cidade é um sacrifício.

Então ela tem ficado em casa?

Zé - É, ela teve dois derrames.

E o senhor tem filhos?

Zé - Ela tem, eu não. Quando eu conheci ela, ela já tinha filhos.

Faz tempo que o senhor é casado?

Zé - Ah, tá com 30 anos.

Então foi aqui em Bauru?

Zé - Não, conheci ela em Penápolis também.

E aí ela acompanhou o senhor aqui?

Zé - É, ela é de Penápolis, trabalhava de empregada para a minha mãe. A minha mãe tinha uma pensão, então conheci ela através da pensão que minha mãe tinha lá em Penápolis.

Eu estou vendo que o Roberto tá ligando a tomada aqui nesse estabelecimento. Como é, o senhor conversou, tem uma parceria com eles?

Zé - Não, somos amigos e ele todo domingo dá uma mãozinha pra nós, dá energia elétrica, fornece energia elétrica pra nós.

Então o senhor tem vários parceiros?

Zé - Ah, exatamente, colaboradores, parceiros, contribuintes.

E o senhor disse que há um motorista que te traz, dirige pra você.

Zé - Não, hoje não, porque eu tenho que pagar táxi, porque eu vendi o meu carro, então, aí não comprei outro até agora. Então, por enquanto eu to vindo de táxi, mas assim que legalizar tudo certinho pra eu comprar o carro, aí eu trabalho com um motorista, porque aí eu já faço as feiras todos os dias.

Daí consegue ir em mais, fica melhor né?

Zé - Exatamente.

E enquanto está de táxi, tem vindo só de sexta a domingo então?

Zé - Sexta a domingo, exatamente.

Paulo Toshio Tokuhara

Qual é seu nome completo?

Paulo Toshio Tokuhara - Paulo Toshio Tokuhara.

E você pode falar a sua idade?

Paulo - Sou de 03/10/1961. 51 anos. Não é para rir não, hein?

Há quanto tempo você trabalha na feira?

Paulo - Olha, eu acho, não tenho certeza se é desde 1976 ou 1977. Acho que 1977.

Então já são 30 e...

Paulo - É que eu saí um período, só ajudava no fim de semana porque eu trabalhei fora, né? Mas eu sempre fui de fim de semana.

Então você já trabalhou com outras coisas além da feira?

Paulo - Já trabalhei com outras coisas.

E o que você fazia?

Paulo - Olha, eu já fui criador de gado, já tive loja de roupa, já trabalhei como técnico em eletrônica. Fui massagista...

E daí, há mais de 30 anos, você está na feira. Sempre trabalhou com pastel?

Paulo - Não, um período... mas muito pouco, põe só pastel que é melhor. Também trabalhei com verdura, né, mas o principal foi o pastel.

E sempre em família?

Paulo - Sempre em família. Quem começou de verdade foi meu irmão, mais velho que eu. Ele foi para Suzano, conhece? Perto de São Paulo. Aí ele aprendeu com um parente nosso e trouxe o conhecimento para Bauru. Então no início era meio complicado porque não tinha uma tradição, um costume. O pessoal tinha receio, tinha vergonha de catar o pastel e sair comendo na rua.

Os clientes?

Paulo - Isso. A gente fritava pastel, colocava numa cestinha e oferecia de banca em banca. Aí o pessoal foi acostumando. Mas ainda não tinha mesa, não tinha cadeira para sentar, o pessoal não vinha porque tinha receio, vergonha. Com o tempo, o pessoal foi se acostumando.

Mas então vocês ofereciam direto nas outras barracas da feira?

Paulo - Direto. Antigamente, logo no comecinho, a gente começou com uma barraquinha comum, fritava e oferecia primeiro para os feirantes.

Saiam vendendo para os feirantes?

Paulo - Tinha um outro... não tinha tanto movimento como tem agora, né?

E o pastel, sempre foi em feira? Vocês nunca tiveram pastelaria pela cidade?

Paulo - Sempre foi feira.

E além da feira de domingo, você faz ou fazia outras ao longo da semana?

Paulo - Não, eu faço de terça a domingo. Terça, quarta, quinta, sexta, sábado e domingo. Tem dia ainda em que eu faço duas bancas.

Daí fica uma parte da família, dos funcionários em uma e a o resto na outra?

Paulo - É que assim, na verdade a gente fala família. Tudo começou com a minha mãe. Em um certo tempo, a minha irmã mais velha casou, aí abriu uma banca pra ela. A minha banca mesmo faz uns três anos, mais ou menos.

Então, todo esse tempo antes você trabalhava com a sua irmã?

Paulo - Com a minha mãe. Aí a minha irmã foi para o Japão e eu comecei a tomar conta da banca. Daí houve um problema lá no Japão, por conta da crise, e a família, minha sobrinhada toda voltou. Aí, com os funcionários e o pessoal, eu abri uma para mim. Então, hoje, essa que eu tomo conta é minha mesmo.

A que nós conhecemos na feira foi a sua, né?

Paulo - É. Você lembra a de cima que tava lá? A outra, de cima?

Nós contamos nove barracas na feira. Então a de cima é de vocês também?

Paulo - É, a de lá é da minha mãe. Daí eu tenho essa daí que vocês estavam e uma lá embaixo. Não sei se você foi na banca debaixo lá.

Acho que não identificamos que era sua. Então tem a da sua mãe em cima, a sua aqui no meio e mais uma sua embaixo?

Paulo - É, tem uma da minha tia lá, depois tem a do pessoal também.

A gente contou nove barracas só aqui nessa feira de domingo. Como é a concorrência? Seus clientes são fiéis ou varia muito?

Paulo - Olha, você sabe que para cliente o que prevalece mais é a amizade. Quando você tem amizade com uma pessoa, geralmente você vai na banca da pessoa. O importante tá aí, né, você tem que criar aquele vínculo de amizade, porque lá passa muita gente. Então, o importante no meu pensamento é ter amigos, né? Se você tem bastante amigos, eles vão lá, compram, né? Por isso que a gente às vezes manda caprichar um e tal. O pessoal acostuma.

O cafezinho que vocês oferecem, o pastel do capricho, isso ajuda a conquistar os clientes, né?

Paulo - Os clientes, é. Então, em vez de divulgar, gastar com propaganda para divulgar, o que seria a despesa da propaganda? O capricho, o cafezinho, um agrado a mais que faz.

Até porque a gente vê várias barracas da feira, não só de pastel, mas de laranja, de tudo, que também têm um café, uma água para o cliente...

Paulo - É, então, cada um usa uma tática, né? O nosso jeito do serviço começou com a minha mãe. Minha mãe sempre falou assim: “você tem que caprichar para o pessoal, né, caprichar um a mais, porque o pessoal gosta, quando capricha o pessoal volta”. Então caprichamos, né?

E a sua mãe inclusive ainda trabalha na barraca lá de cima? Ela ainda vem para a feira?

Paulo - Não, de vez em quando ela vem, né? Não é nada certo agora, porque pela idade que ela tem, porque agora ela tá com problema no joelho, né, e com esse problema ela não pode andar muito.

Geralmente, por domingo, quantos funcionários vocês costumam manter na sua barraca?

Paulo - Geralmente, é em torno de uns oito ou dez.

E a fabricação dos pastéis, como é feita?

Paulo - Ah, tem o local próprio. Tem um salão, tem os maquinários, os profissionais que fazem massa, fazem pastel, fazem tudo, né? É outro departamento.

Então, além dos dez que vão sempre, há pessoas diferentes que trabalham fazendo o pastel?

Paulo - Isso, e cada um já tem uma especialização, né? Então, eu tenho aqui um que faz massa, um que faz massinha, um que cozinha a carne, um que faz coxinha, outro rapaz que lava. Cada um tem um serviço específico, né?

E é num salão separado que usam só para isso?

Paulo - É, separado. É um salão próprio, que tem as máquinas de bater, as máquinas de fazer tudo.

Como há feiras todos os dias, vocês têm que fazer em grande escala, né?

Paulo - É em grande escala mesmo. Lá é tudo assim, industrial, não tem nada assim muito manual. De manual que a gente fala é o modo de fazer só. Como tem vários tipos de pastéis, então cada um tem um modelinho, então não tem como fabricar na máquina, tem que ser manual mesmo.

E quantas pessoas trabalham fazendo os pastéis?

Paulo - Mais ou menos dois, quatro, umas seis pessoas. Quando o movimento é constante, daí vai mais pessoas, como na sexta e no sábado, que tem que fazer mais. Tem uma molecada que vai lá e ajuda a fazer pastel. Eu acho importante, eu pego muita molecada que quer trabalhar. Na lei brasileira fala que não pode menor trabalhar, que menor tem que ficar brincando, isso e aquilo né, e o Conselho Tutelar fica pegando no pé. Eu acho que um rapaz de 12, 13, 14 anos já é um baita de um “homão”! Então, hoje pode praticar um crime, mas não pode trabalhar? É errado isso. Então o que o pessoal faz, o pessoal vai lá trabalhar. Você viu aqueles dois molequinhos lá, um que põe o pastel e um que atende, né? Ele já faz uns três anos que está nessa vida.

Ah, aquele que atende?

Paulo - Isso, então, o Júlio e o Márcio. O Márcio começou menor, hoje ele deve estar com uns 16, 17 anos. Então, é bom, eles podem sair, comprar uma pizza, comprar alguma coisinha. Então ajudam um pouco os pais, né? Trabalham, não é um serviço puxado, e ao mesmo tempo eles aprendem, né? A ter horário, a respeitar. Então é uma coisa boa.

E com você foi assim, Paulo, você começou a trabalhar cedo?

Paulo - Comecei, por isso eu acho importante, né. Antigamente, nossa família trabalhava com verdura. Eu acho muito importante isso, e outra, até hoje eu não morri. A gente não pode ter um trabalho escravo, né? Um menor não pode fazer o trabalho de um adulto, gente grande, né. Mas um servicinho que ele possa comportar, não tem nada demais.

Você tem filhos?

Paulo - Tenho.

E eles trabalham com você na feira?

Paulo - Tem dois que trabalham comigo. Tem o Douglas, que eu falei que estuda lá na Unesp, faz Educação Física, e o outro, Daniel, que é mais velho.

E eles estão com você todos os dias, em todas as feiras?

Paulo - Não, então, esse meu filho, o mais velho, ele trabalha todo dia. O outro, como estuda, não trabalha todo dia, é mais de fim de semana. E tem uma menina também, a minha filha, que só trabalha fim de semana também.

Então os seus filhos acham importante continuar? Eu conversei com muitos feirantes que têm filhos que não quiseram saber de feira, seguiram em outras áreas. Assim, mesmo que não seja uma coisa para a vida toda, mas pelo menos por enquanto eles estão com você, te apoiam?

Paulo - Eu tenho que, o que eu aprendi, eu tenho que passar para o pessoal, né? Eu acho importante ter um trabalho honesto e digno, não importa o que você vai fazer. Pode ser um feirante, pode ser um doutor, o que for, todo trabalho que é saudável é importante. Aquela pessoa que estuda, ela pode exercer profissionalmente, mas não pode esquecer, nem humilhar um feirante. Não é só porque ele estudou, teve uma chance, que ele é melhor. Teve oportunidade, vai, mas tem que me respeitar. Eu falo sempre isso para os meus filhos, você pode estudar e tudo, mas você não pode perder a sua origem. Isso é importante, porque é uma

coisa bonita. Você pode ser doutor, se formar, mas não pode se esquecer que seus avós veio da feira, que você tem muito amigo feirante. Às vezes ele pode ter vergonha de trabalhar na feira, né? E eu já não penso isso.

Então eles também são educados para isso, desde cedo eles têm ido lá, têm ajudado?

Paulo - Sim. Eu estou preparando o negócio para o meu filho mais velho.

Para ele continuar?

Paulo - É, para ele continuar. Como ele não quer estudar, e ele gosta de trabalhar na feira, fazer pastel e tudo, então a minha intenção é deixar ele dar o seguimento, deixar ele continuar, porque houve um grande investimento, e daqui a pouquinho, eu sei que a gente não tem o mesmo pique, né, a mesma disposição. Então eu acho assim, futuramente é ele que vai tomar conta, né?

É o Daniel, né? Então ele daria essa continuidade. Quando você deixar de ir, ele vai passar a frequentar as feiras?

Paulo - Isso. Por isso que eu tô treinando ele, tô estudando tudo, né.

Paulo, como é a sua rotina, seus horários, principalmente na feira de domingo? Como é o seu dia a dia?

Paulo - Olha, é que assim, Luciana, eu na verdade tenho dois serviços. Eu, na feira, só vou em dias importantes, dias melhores para mim ficar. E como eu trabalho, mexo com carro e tal, não posso ficar direto. Então, o que eu fico na feira mesmo é geralmente de quinta, sábado e domingo, que são os dias melhores do ponto. Agora, nos outros dias eu tenho um pessoal, né, que fica, frequenta tudo.

E daí nos dias em que você não vai, você trabalha com o quê?

Paulo - Eu mexo com carro, trabalho com carro. Eu compro e vendo.

Nos dias que você não vai continua normal então, com os funcionários indo. E nos dias em que você vai, é desde cedo até o fim da feira?

Paulo - É, como no dia melhor tem que ter mais, eu vou só nos dia melhores, porque não é fácil fritar. Ainda com esse calor aí, fica muito quente, então tem que ser pessoas que tenham mais experiência. Para mulher, assim, eu acho que é um serviço mais puxado um pouco, né?

O nosso trabalho é sobre a feira de domingo, na rua Gustavo Maciel. O que você acha dessa feira especificamente, a da rua Gustavo Maciel?

Paulo - Mas em que sentido?

No sentido do que ela representa pra você.

Paulo - Eu acho, na minha opinião, acho que é uma coisa assim, muito saudável, onde existe confraternização de pessoas, encontro de amigos, você vai na feira, encontra amigos, fica batendo papo. É um divertimento, onde o pessoal vai lá, tem a Feira do Rolo, coisas diferentes, é um lazer. A pessoa pode ir na feira, comer alguma coisa, passar seu dia, ir com a família. Então eu acho que o domingo lá é uma coisa mais completa né, porque existem várias coisas, tem fruta, bolo, coisas diferentes, doces, pastéis, né, comida japonesa. É uma coisa mais diferenciada, né, por isso eu acho importante a de domingo. E outra coisa também, né? A feira de domingo mantém milhares de famílias, que não têm a oportunidade de ter um serviço bom, um bom emprego, elas conseguem se manter, né?

Você está na Gustavo Maciel há quanto tempo, você lembra?

Paulo - Ah, então, eu não lembro de quando começou na Gustavo, tá, porque essa feira, na verdade, a gente falava Marginal. Mas não era marginal, era lá na Nações Unidas, em frente ao teatro. Ficava lá perto do Senac e ia até lá embaixo.

E desde que era lá você já fazia, até ela mudar para a Gustavo Maciel?

Paulo - Isso, e continuo até hoje.

E nesses anos de feira, tem alguma situação curiosa que você lembre, alguma coisa curiosa que você tenha presenciado?

Paulo - Ah, eu não sei falar. Eu acho assim, a feira de domingo, de madrugada, é uma feira curiosa, porque existem várias pessoas, vários tipos de pessoas que vão comer pastel. Existe aquelas pessoas que faz programa na rua, existe pessoas escandalosas, existe pessoas meio variadas porque bebeu bastante, pessoas divertidas.

Então é um lugar em que você acaba vendo muita diversidade de pessoas?

Paulo - Então, sempre tem, né? De madrugada, de noite, essas pessoas.

E você sabe dizer, entre pastéis e salgados, quanto que vocês vendem por domingo?

Paulo - Ah, não tem uma quantidade exata, né, cada dia, cada período é diferente. Agora cai 50% da venda por causa do calor.

Ah, no calor cai?

Paulo - Cai muito, então eu vendo mais bebida. Então, se eu vendo 500 pastéis, agora nessa época eu vou vender 250, 300.

Então vocês já levam menos coisas porque sabem que vão vender menos?

Paulo - É, então, é difícil medir porque existe o capricho, né? Então a gente manda um pastel a mais. Então não é toda a quantidade que a gente leva que vai vender. Se eu levo 700 pastéis, não vou vender 700 pastéis. Então por isso que eu falo que é difícil contar porque a cada dois, três, você dá um a mais.

Mas geralmente vocês levam quantos?

Paulo - Geralmente é uns 700, 800 que a gente leva.

Entre pastéis e salgados?

Paulo - É, com salgado e tudo.

E o que sai mais na barraca?

Paulo - É pastel mesmo.

Mas de qual sabor?

Paulo - Carne e queijo. Geralmente carne.

Ah, então são os mais simples?

Paulo - É, o mais simples na verdade. É que o mais simples é menos enjoativo, né, o pessoal gosta mais. O pastel de carne, por ser simples e barato, é menos enjoativo, né? Os outros pastéis diferentes é mais gostoso às vezes, só que o de carne seca não dá para você comer sempre, por exemplo. Agora, carne ou queijo dá pra você comer sempre que não enjoa.

Você já falou que tá treinando o seu filho, para ele continuar, que ele gostaria de seguir esse ramo, mas e você, pretende parar? Você gosta do seu trabalho, como é que é? Tem uma previsão?

Paulo - Não, não, eu gosto do meu trabalho, eu não sei né, até quando vou conseguir, né. Eu não tenho a intenção de parar.

Não tem uma previsão então, o quanto você puder você fica?

Paulo - Eu acho assim, o meu pensamento, né, que você chega numa certa idade de poder desfrutar. Se você fica trabalhando, trabalhando, não tem jeito, né? Eu já tô chegando numa certa idade de começar a pensar, porque eu já tô com 51 anos, né. Daqui a pouquinho, eu posso sentir vontade, mas não ter mais o vigor físico, né?

Porque é uma rotina cansativa fazer feira, né?

Paulo - É cansativo, é. Pra mim é gostoso porque a gente se sente bem, bate um papo, é uma coisa gostosa.

Francisco Roberto Ramos, Aqueico Kawakami (Paulo) e Moisés Bastos (AFB)

Vocês trabalham na Secretaria de Agricultura e Abastecimento (SAGRA). Dentro da secretaria tem essa parte de feiras separada ou vocês também fazem outros tipos de fiscalização?

Francisco Roberto Ramos - Não, nós somos o corpo de fiscais das feiras livres, da SAGRA. Existem outros fiscais que são da Seplan (Secretaria de Planejamento), da Semma (Secretaria do Meio Ambiente). Nós somos da SAGRA, nós não fazemos outro tipo de fiscalização.

Aqueico (Paulo) Kawakami - É um departamento diferente.

Francisco - No futuro... hoje, a gente fiscaliza as feiras livres, tá? Todo tipo de situação na feira. Tamanho de barraca, alvará, quem pode ou não ficar na feira. Ambulante não pode, porque não paga imposto. Saída, entrada, fechamento da feira, horários, feirantes novos. Bom, e uns atritos em geral que existem, né? Às vezes o feirante pode invadir uma barraca e o outro vem falar com a gente, algum carro que entra na feira, uma moto, uma bicicleta, um ambulante, um pedinte, alguma coisa assim. A gente procura orientar para que saia, que volte no final da feira, né? É isso, tá, essa é a função nossa. Nós podemos notificar também os feirantes, até os ambulantes, nós podemos até apreender mercadorias. A gente não faz isso porque a gente sempre orienta para que saia, e a pessoa acaba saindo porque a gente convence, né? Sai, porque se não pode vir alguém apreender a mercadoria né, então a pessoa acaba saindo. Nessa época eleitoral tem também os políticos, né?

Nós vimos muito isso. Viemos dois domingos e levamos um bolo de santinhos. E isso é proibido?

Francisco - É proibido ele colocar, por exemplo, aqueles cavaletes no meio da feira. Mas, por exemplo, ó, hoje faltou um feirante aqui, dois, faltou a Cláudia e a Bama, do mel. Então, o político pode nesse local colocar o cavalete dele, ficar andando, distribuindo santinho, não tem problema nenhum. Ele não pode colocar uma mesa, sentar, como se fosse um ponto, né, pôr um cavalete pode. Qualquer candidato pode chegar, colocar ali, ficar na frente batendo papo, conversando. A gente orienta, quando eles ficam na frente das barracas, para que não tumultue, porque, se você tem dez, 15 pessoas na frente de uma barraca esconde a mercadoria, a pessoa às vezes nem, o cliente às vezes acha até que o feirante faltou né, passa reto e não compra. Mas a gente não tem muito problema com eles. A gente orienta, eles acatam, tal. Tem uns que são mais radicais, mas a gente liga na Justiça Eleitoral...

Eu vi no site da Prefeitura, lá na parte da SAGRA, que tem os horários das feiras e também aquele cadastro de feirantes. Tudo é baseado então nesse cadastro? Para ter a barraca você tem que estar cadastrado na Prefeitura?

Paulo - Isso.

Francisco - É, funciona assim: quando você vai entrar na feira livre, eu vou dar o exemplo de um novo feirante. Um novo feirante vai entrar na feira livre. Então ele vai ter uma autorização por 30 dias. Para ele ter essa autorização, ele vai ter que passar na SAGRA, certo? Ter barraca montada, nós vamos verificar o tipo de produto que ele vai vender, se pode ou não. Atualmente é proibido doces, tudo que pode, tudo o que for recheado, doce ou salgado. Os pastéis existem porque eles já estão há mais tempo. Na atualidade a gente tem evitado isso, tá?

De deixar novos se cadastrarem?

Francisco - Isso. A gente não cadastra outros que vão entrar com salgados recheados, bolos, tortas, doces. Mas a pessoa pode vender bolo, por exemplo.

É, porque a gente viu que tem.

Francisco - Tem, tem. No caso, a Vicentina lá é antiga, né? Aqui embaixo tem a Tati também, que é antiga, tem a Irani. Ela é mais recente, mas entrou numa fase em que ainda era permitido. Mas o bolo que elas fazem só tem a cobertura, não tem recheio. Então esse tipo de bolo, de doce pode, tá? Bom, então o feirante chega lá, se for produtor ou revendedor, pega uma autorização por 30 dias. Vencidos os trinta dias, se ele se adaptou, é isso mesmo que ele quer, bom, daí vai ser entregue para ele uma documentação, ele vai ter que apresentar os documentos dele, vai ter que ir no Poupatempo pegar uma inscrição municipal, certo? Abrir no caso uma inscrição, pagar uma taxa que hoje, à vista, gira em torno de R\$100,00 por ano, em duas vezes cento e dezoito, e aí ele se torna feirante. Ele pode fazer uma feira por dia de terça a domingo, aonde existir vaga. Se você quiser saber aonde são as feiras, tem a tabela na internet.

Então pagando essa taxa ele pode ficar uma vez por dia em cada feira?

Francisco - Em cada feira. Ele vai pagar uma taxa que chama TUFÉ, Taxa Única de Fiscalização de Estabelecimentos.

Paulo - Só que aí ele não pode assim, no dia tem três, quatro feiras. Ele não pode escolher assim “eu vou nessa hoje, semana que vem na outra”. É naquela feira ali.

Francisco - Ele pode até montar uma segunda barraca. Supondo, hoje nós temos quatro feiras. Supondo que o Carlos aqui tenha quatro barracas. Ele pode montar uma barraca em cada feira. Tendo funcionário, tudo. Por exemplo, nós temos um feirante ali que faz aqui e no Bela Vista. O Poiá mesmo, da banana, ele tá fazendo aqui, no Bela Vista...

Paulo - E no Beija-Flor.

Francisco - E no Beija-Flor. Três. Então, existe essa possibilidade. Pastéis mesmo, tem uns que estão aqui e no Bela Vista também. O, ah não, o Haroldo tá aqui só, né?

Paulo - Aqui, Beija-Flor e Bela Vista.

Francisco - Isso mesmo. O irmão dele que só tá no Gasparini, né? Bom, então ele vai pagar a TUFÉ, chama Taxa Única de Fiscalização de Estabelecimentos, é como se a prefeitura cedesse um ponto comercial, né, nas ruas, durante aquele período da feira, de terça a domingo, para que o comerciante, no caso, o feirante, explorasse esse ponto. É isso. O ponto é da prefeitura.

Paulo - À tarde temos três feiras também.

Francisco - Isso, na quarta tem a feira do Mary Dota, que é na Regional, na quinta lá na praça Salim Haddad, que é da Fuas de Matos Sabino, e na sexta nós temos a do Sambódromo, tá? Começam às 16h e terminam às 20h, aproximadamente. Às vezes começa um pouco mais cedo, termina um pouco mais cedo, mas no verão ela se estende até um pouco mais. Bom, a partir do momento em que o feirante começa a faltar muito, então ele faltou, supondo, seis semanas, e não avisou, ele vai perder o lugar dele. a gente vai poder colocar um outro feirante no local e ele volta no final da feira. Só que normalmente os feirantes quando faltam muito, eles acabam avisando, “olha, eu vou fazer uma cirurgia”. Nós temos o Moacir que foi fazer uma cirurgia, temos uma outra feirante que, por falta de produção, cedeu o lugar dela para outra pessoa...

Paulo - Pede um afastamento.

Francisco - É, pede um afastamento temporário, nós temos o documento, ele assina.

Paulo - Pra ter controle também de presença, tem que assinar.

Francisco - É, nós temos uma lista com o nome de todos os feirantes, e a gente passa toda feira marcando se vem, se não vem, pra gente ter esse controle e saber quantas vezes que a pessoa não veio, né?

E eles têm esse posicionamento certo?

Francisco - Tem.

Paulo - O local é deles.

Francisco - O local é deles. (Parte da entrevista foi omitida por ser informação em off) Eles já chegam. Bom, entrada: no geral, em todas as feiras, a pessoa pode chegar a hora que ela quiser, a partir das 5h, mas ela tem que sair até as 6h30. A gente estende até as 6h45. 15 para as sete ela tem que estar saindo da feira. Então, ele entra com o carro, quem nem aqui, é mão única, então ele entra e sai no mesmo sentido, tá? Então ele entra, para o carro no lugar dele, descarrega, sai com o carro, volta e monta a barraca. Certo? Quando a feira é mão dupla, ele entra por um sentido e sai pelo outro e o procedimento é o mesmo. Então ele entra, supondo aqui, para num lugar, descarrega, e na hora de sair, entra pelo sentido contrário, estaciona no lugar dele, carrega e sai. Ele não pode parar no meio da rua pra carregar ou descarregar, tá? Os horários de saída, no geral, é 11h.

Paulo - Na semana, né?

Francisco - Durante a semana. Até sábado, né, no geral. No domingo, é meio-dia, e aqui é meio dia e meia. Aqui se estende por mais meia hora, né?

E eles começam a sair meio dia e meia ou eles têm que estar carregando os caminhões já?

Paulo - É, a gente libera para poder carregar.

Francisco - Então, quando chega mais ou menos 15 para meio dia, o pessoal, como o Nori mesmo ali, já começa a montar, carregar mercadoria dentro da caixa, então 12h30 ele já pode até entrar com o caminhão. Ele entra até um pouco mais tarde, porque a barraca dele é grande. Esse aqui sai mais rápido.

Paulo - Mas não pode entrar com o carro, tem que pegar e levar para fora.

Francisco - Supondo que acabou a mercadoria dele e ele quer sair agora. Ele pode ir, mas tem que desmontar e sair no braço.

Paulo - Ele tem que ir até onde tá o carro dele, carregar lá e voltar.

E a diferenciação de tamanhos de barraca? Tem umas que são bem maiores. Eles pagam a mesma taxa?

Francisco - A taxa é única, né, se chama Taxa Única. Na realidade, é assim, o tipo de produto que a pessoa vende, às vezes é um produtor. Em determinadas épocas, o produtor tem muita mercadoria. Em outras épocas ele tem menos, tá? E o vendedor, que é o caso do Nori ali, então ele revende várias mercadorias, então ele tem um pouquinho de cada coisa.

Paulo - O ano inteiro ele tem, porque ele compra.

Francisco - É. O ano todo ele vai ter mercadoria. Já o produtor, alguns têm o ano inteiro, caso do Rodrigo ali, tem 14 metros de banca.

Paulo - É o de folhas.

Francisco - Mas ele produz o ano inteiro. Lá embaixo tem o Fernando, da Maria né, o Fernando da Suelen também, mercadoria o ano todo.

Paulo - Ele tem a estrutura.

Francisco - Isso, já tem 50 estufas. Então, o cara tem uma estrutura grande. No caso, tem aqui o Ricardo, que é o Jorge Frederico o irmão dele, eles têm duas bancas aqui, eles revendem laranja. Mas o irmão, o cunhado do Ricardo trabalha no armazém, que beneficia laranja, compra, revende, né. Então ele tem essa facilidade. Os pastéis, na realidade, funcionam assim: eles têm quatro metros de banca. A tenda é uma exceção que a secretaria dá, não é espaço deles. Supondo que a gente precise encaixar um feirante ali, a tenda vai sair.

Alguns ficam na calçada também.

Francisco - Isso, é, eles acabam tomando conta, né, mas a tenda, se um dia, supondo, a gente precisar colocar um feirante ali, essa tenda vai ter que sair. Só que já virou uma tradição, né? Então acaba ficando, a gente não mexe, também porque não tem outras pessoas que queiram entrar. Acho que todos os produtores, na realidade, eles estão aqui, da região nossa aqui. Uma grande parte é de fora, Arealva, Duartina, Piratininga, Agudos, como é que é o nome lá? Aparecidinha, né, que o pessoal fala. Ah, tem vários aí, tá. Pederneiras também, nós temos aqui o João, que é um produtor de Pederneiras, é isso. Alguns feirantes são candidatos a vereador também, lá em Pederneiras.

Paulo - O da Pamonha, ali. Aí tem também de Pederneiras...

Francisco - O João é candidato de Pederneiras. Ele é de Guaianazes. Bom, você falou sobre tamanho. O tamanho varia muito, tá? Os mais antigos, tem feirante aqui que tem, que nem ali ó, tem o senhor Mário Okama, ele tem 54 anos de feira, o filho tem trinta anos de feira, cresceu na feira.

Paulo - Vem do pai. Muitos nasceram dentro da feira.

Francisco - A Ilva, por exemplo, nasceu na feira, a mãe dela tava fazendo feira, estourou a bolsa e no dia seguinte tava lá debaixo. Quer dizer, tem 47 anos de feira, que é a idade dela. Ela tá só há 27 na feira, sozinha, mas 47 anos de feira, porque praticamente nasceu na feira. Então, no caso, eles têm uma barraca grande, porque são muito antigos, é uma tradição, tem bastante freguês e tal. Só que para os feirantes mais novos, a gente costuma dar uma metragem menor. Quatro, seis metros. Normalmente, são quatro metros. Porque aí tem a

possibilidade de entrar mais feirantes na feira também, não fica só aquela coisa única, né? E no caso do Rodrigo, que é uma exceção, ele produz demais.

Paulo - São vários tipos de produtos.

Francisco - É, 14 metros. Tem tudo ali, vende tudo, não tem como ter menos metragem. É muita verdura, entendeu? Se ele tiver quatro metros, ele não vai vencer repor, toda hora vai ter que ficar repondo. Então, é justo que ele tenha uma metragem maior, né? Já o Luís ali, por exemplo, tem quatro. Ele traz bastante verdura, mas ele é novo, ele entrou acho que em 2010 né, então ele já tá no esquema novo, porque a feira vai evoluindo. Provavelmente o dia em que o Nori se aposentar, que sei lá, o seu Mário não queira mais fazer feira, e eles não vierem mais, esse 12 dele serão partidos em três, né?

Paulo - É que nem o senhor aqui em cima, né? Ele ficou velhinho, os filhos dele não quiseram fazer, daí parou, e o lugar dele foi dividido em três. Tem a Mercedes, o Rafael e o Boconcelo.

E na tabela diz que a feira vai da quadra 4 à 7. O limite é esse, vocês só disponibilizam as barracas nesses casos, de uma outra sair, tem as vagas certas já?

Francisco - Inclusive, tem uma vaguinha de 2,4 metros. Nós só estamos esperando o rapaz que ia montar garapa, que parece que não vai vir. Provavelmente vai virar um sorvete, tem muitos que querem montar um sorvete, né? Mas é uma vaguinha pequena, só essa que tem, o resto é tudo ocupado. Nós temos as transversais, aqui na Ezequiel é o setor de roupas, bijuterias.

E isso é tudo permitido, apesar de a feira ser na Gustavo Maciel?

Francisco - Isso, só na Gustavo que não é permitido.

Paulo - Aqui é só alimentação.

Francisco - Aqui é alimentação só, por exemplo, esse garoto, ele nem podia estar aí, né, mas é sobrinho do Bonfim. O Bonfim é o que vende algodão doce, né, ele tem a autorização, ele fabrica, ele também paga, embora ele esteja assim, ele também paga, todo mundo que tiver na feira, até uma raspadinha, todo mundo tá autorizado. Quem não tá autorizado, normalmente coloca no chão de qualquer jeito, que é o ambulante, e a gente chega e pergunta “o senhor tem autorização? Não. Então o senhor se retira, não pode”. Tem uns que brigam, falam que não podem trabalhar. Poder trabalhar pode, mas na feira não. Na feira existe uma regra. Se a gente não cumpre, o feirante fica chateado, porque ele é obrigado a pagar, ele é obrigado a chegar 6h aqui, abrir tudo, e o outro chega qualquer hora, com produto às vezes mais caro. Vamos raciocinar assim, se um cara que é vendedor de panela entra na feira, um jogo de panela custa

R\$80,00 que ele vende, bem mais barato que numa loja. Mas se ele vende para qualquer cliente aqui por R\$80,00 um jogo de panela, o cliente vai embora para casa, porque acabou o dinheiro para fazer a feira. A maioria nem vem R\$80, vem com 20, 25, para comer um pastel, tomar um refrigerante, comprar verdura, legumes e tal e vai embora. É assim que funciona a feira. Claro que tem pessoas que chegam na feira, gastam R\$100,00, R\$150,00, mas aí é porque comprou um queijo que nós temos, né, veio com a família, comeram pastel adoidado aí né, esse tipo de coisa. Comprou um vaso de flor, né, uma coisa assim que é mais cara.

Uma amoreira...

Paulo - É, tá bonita essa amoreira!

Francisco - Um artesanato, uma roupa. Tem roupa aí cara, tudo né. Então, é mais por isso que a gente retira os ambulantes. Porque, se o ambulante tá vendendo, supondo, um algodão doce sem autorização, que custa R\$3,00, e o pai vai comprar um alface, mas o filho quer um algodão doce, ele não compra o alface e compra o algodão doce, e prejudica o feirante. Então, é por isso que até o algodão doce é obrigado a pagar. É isso.

Eu vejo que você trata todo mundo pelo nome, tem essa relação assim de conhecer mesmo as pessoas. É amistoso mesmo isso? Eles veem a Prefeitura como uma coisa boa?

Francisco - Eu acredito que sim. Existe, de fato, os problemas. É como se fosse uma família grande, com muitos tios, irmãos, avôs, avós, pai, mãe. Tem uns que são os “paizão”. Então existem as diferenças, né? Mas a gente tenta sempre conciliar. Na realidade o fiscal funciona até um pouco como psicólogo né, porque qualquer problema... vou até dar um exemplo. Um feirante me chamou um dia e falou assim: “Ô, Chico, fulano tá trocando a fralda da filha dele atrás da barraca dele. Num dá, pô! A menina fica lá, ele limpa a menina tudo, não sei o quê, depois põe a fralda dentro de um saquinho e deixa aqui do lado. Não dá, pô! Eu tenho que ficar olhando isso?”. Eu falei “amigo, você quer que eu faça o quê? Vou chegar pra ele e? Vou chegar para a mulher dele e conversar”. Aí passou uma semana e eu cheguei na mulher dele e disse “olha, você não acha melhor trocar a fralda da sua filha ali naquela casa? A mulher cede o banheiro dela e tal”. E ela: “Ah, ela cede?”. “Ela cede, vem cá, vou te apresentar”. Apresentei. Daí ela começou a trocar a fralda lá. Mas você acha, o feirante... nós não temos nada a ver com isso. É filha dele. Quer trocar fralda, tá na hora de trocar fralda. Então esse tipo de relação a gente acaba até se envolvendo, né? Às vezes, uma briga entre um feirante e outro. Um feirante alega que tem, “ah, eu tenho cinco metros aqui!”, só que na realidade ele tem quatro, mas ele fala que tem cinco, né, então é uma confiança, porque às

vezes ele chega lá na Secretaria para fazer o alvará, então a pessoa que vai preencher pergunta quantos metros ele tem, e ele nem lembra. Ele fala cinco, só que ele tem quatro. Daí o alvará dele fica cinco. Quando você puxa a documentação dele, é quatro. Daí você tem que chegar nele e falar “amigo, é só quatro! Você continua usando cinco, mas é só quatro”. Porque ele já tá querendo mais, e isso é invadir o outro, né? Há esses conflitos, né, mas não é nada que não se resolva.

A gente percebe que aqui na Gustavo Maciel não tem muita residência, é uma área comercial. Não sou de Bauru, mas o que sempre ouvi quando frequento feiras são os casos de moradores, uns por não ligarem e alguns por ficarem muito incomodados. Vocês se deparam com esse tipo de declaração também?

Paulo - Ah, a gente orienta o pessoal para não fazer barulho, principalmente cedo, a gente orienta. Pra não ficar no quintal dos outros, né...

Francisco - Não ligar rádio alto, não encostar as bancadas na parede das casas, não amarrar nada no portão da pessoa se a pessoa não autorizar. Mas nós temos problemas. Eu vou citar um. Nós temos uma senhora, lá na Vila Souto. Ela tá fazendo ou fez quimioterapia, não sei, e o pastel tá incomodando ela. Só que ao mesmo tempo, se o marido dela acordar, abrir a porta e não ver o pastel lá na frente, ele vai saber que foi ela que reclamou. Quer dizer, e ela tá reclamando que ela quer que mude o pastel. Só que aí, não é problema do pastel. O problema é que o pastel saindo dali, seis bancas terão que descer, e ninguém quer descer. É que feira é assim. Eu vou dar um outro exemplo pra você entender. Nós fizemos uma mudança numa feira aí para beneficiar o feirante, né. A cliente entrou na feira, foi até o fim, daí perguntou pra mim assim, “cadê o cara da banana?”. Eu falei “a senhora acabou de passar por ele, tá ali”. É que o cara tava aqui, ele mudou para cá, a mulher passou reto.

Paulo - Não vê.

Francisco - Ela tá acostumada a ir lá. Então, quando a gente faz uma mudança dessa, existe nas duas primeiras semanas um certo, tipo assim, uma certa mudança de... as pessoas estranham um pouco. Mas depois volta ao normal.

Paulo - Eu já tive desse lado, por 12 anos.

Francisco - É, o Paulo já foi feirante. Produzia fruta, né?

Paulo - É, eu era produtor. Eu ficava desse lado aqui. Agora que eu virei fiscal. Mas é que nem essa batata mesmo, sempre tá aqui. Se você pegar ela e colocar na outra ponta, o pessoal vem e já pergunta pra você, “você não tem batata hoje?”. É incrível.

Francisco - Daí você fala “mas eu não vendo batata!”. “Mas a semana passada você não tava aqui”. E você “ah não, mas tá lá em cima”.

Paulo - É o próprio posicionamento na banca mesmo, se você mudar, o pessoal não vê. É incrível.

Francisco - Assim, se você descer três metros, quatro metros, é dificultoso você fazer uma mudança. Essa mudança grande que nós fizemos numa feira aí, foi porque os feirantes exigiram. Daí nós fizemos. Tem que partir deles. Quando parte da gente, daí eles já não querem. Ou querem, mas ficam meio assim, no começo mais descontentes. Depois aceita. Mas voltando, então, é como se fosse uma grande família. E a gente, eu pelo menos posso falar, e o Paulo também, a gente se dá bem com todos eles, brinca com eles, não tem problema nenhum. Mesmo alguns quando chegam muito bravos, a gente procura acalmar.

Paulo - A gente procura ser atuante né, estar sempre presentes.

Francisco - Chamou a gente vai. A gente tem o telefone de quase todos os feirantes, quase todos têm o meu telefone.

Paulo - Estamos sempre andando, pra lá, pra cá. Eles precisam ver a gente andando, pra saber que estamos à disposição.

Francisco - Existe ali uma segurança privada, que trabalha na feira, mas eles são contratados pelos feirantes.

Por alguns ou é pela Associação?

Francisco - Todos. Acho que tem uma pessoa que coordena o pessoal, coordena eles, né. Também não sei quem é essa pessoa.

Mas é uma questão de ordem?

Francisco - Não, é os feirantes que contratam eles. No caso deles, se eu ver um furto ali, eu não tenho como sair correndo atrás do bandido. Isso não é função do fiscal. Claro que eu vou, na hora, ver o que aconteceu, ligar na polícia, essa é a função nossa. Mas o segurança é para dar essa garantia para eles, contra furto, às vezes a pessoa pega uma mercadoria.

Paulo - Tem muito perturbando também.

Francisco - É, tipo assim, às vezes entra um bêbado e fica importunando, entra uma pessoa falando palavrão, xingando todo mundo, eles vão chegar, vão retirar a pessoa, isso já é outro problema. É uma questão de segurança já, não tá na nossa competência, tá? Mais alguma coisinha?

Eu queria saber sobre a limpeza da feira depois. É a Prefeitura que faz? Como funciona?

Francisco - É, nessa aqui é. As outras feiras, no geral, é, eu não posso falar pra você que 100% da feira, por exemplo, da Virgílio Malta vai estar limpa. Mas mais de 80% vai. É que sempre tem um ou outro feirante...

Paulo - Que a gente pega no pé.

Francisco - A Emdurb passa, limpa e lava. Mas é um exemplo isso. Então tem feirante que deixa sujo.

Paulo - Aqui o pessoal varre, o próprio feirante. Deixa limpinho o lugar da pessoa. Na semana faz aqui também. Mas tem outros que tem que pegar no pé também, é difícil.

Francisco - O cara às vezes descasca a mandioca, aí fica a casca. Tudo bem, ele coloca na caixa, mas fica pra fora e ele larga.

Paulo - A mandioca vem com terra, tem que passar água, varre...

Francisco - (Parte da entrevista foi omitida por ser informação em off).

Paulo - A gente orienta, né?

Francisco - De outras formas. É chegar no cara. Por exemplo, assim, hoje ela não cobriu aqui, tá vendo? Então, de repente, na hora que começar a bater sol, a gente para lá e fala assim: “bonita essa mercadoria quente, né?” ou tipo assim, se o ovo não cobriu: “tá vendendo ovo cozido agora?”. Entendeu? Daí o cara já se toca que não pode, tem que cobrir na hora que o sol bater, se não o sol vai estragar a mercadoria.

Paulo - O pessoal precisa colocar na cabeça que aparência conta muito.

Francisco - Mas o padrão, se você ver, é tudo mais ou menos organizado.

Paulo - Dá outra aparência.

Vocês estão sempre aqui de domingo ou é uma escala, vocês vão passando por várias?

Paulo - Por enquanto estamos aqui.

Francisco - Por enquanto somos nós aqui. Pode ser que haja uma alteração no futuro, né, há um rodízio de fato, mas a gente sempre procura permanecer o máximo possível no local, por causa desse conhecimento. Você conhece melhor a feira, você consegue resolver mais os problemas.

Paulo - Se eu sair daqui e for para o Bela Vista eu fico perdido.

Francisco - A mesma coisa eu.

Paulo - O funcionamento é o mesmo, mas ali já tem um tipo de funcionamento.

Francisco - Mas se nós formos para o Beija-Flor, ali já vamos saber como é o trabalho, porque a gente já trabalhou lá.

Paulo - A gente trabalhou lá, já conhece.

Francisco - Já sabe como é que funciona.

Há quanto tempo vocês trabalham com essa fiscalização?

Francisco - Ah, eu tô há pouco tempo.

Paulo - Eu fiz um ano.

Francisco - O Paulo fez um ano, eu tô há oito meses.

Paulo - Os outros estão há o que, dois anos e?

Francisco - O Dinaldo vai fazer três anos em junho do ano que vem, né? A Leninha acho que em outubro.

Paulo - Eu sou de um ano depois. É porque teve a classificação.

Francisco - O concurso foi em 2010. Aí começaram a chamar em 2010 e vieram chamando até que, acho que fui o último chamado, foi agora em fevereiro.

E além disso você ainda trabalhou 12 anos com barraca?

Paulo - É, com barraca.

A gente queria entender mais esse lado da Prefeitura mesmo, porque o nosso trabalho é pegar história de vida de pessoas, trabalhadores. Vi esses exemplos que você deu, gostaria que você até indicasse pessoas pela sua experiência.

Francisco - É, hoje o Mário não tá aqui, mas tem vários...

Paulo - Tem uma senhora, a dona Antônia, lá embaixo. A vida toda também ela veio na feira. Ali na sombra, perto da Inês. A dona Dalva também tem tempo de feira.

Francisco - O Paulo já conhece melhor as pessoas.

Paulo - O seu Manuel também...

Francisco - Ó, você quer falar com um cara bom? Vem cá.

Paulo - Você acompanha elas?

Francisco - Acompanho. O Manuel, representando todos os feirantes, recebeu uma moção de aplausos na Câmara.

Nós vimos isso, acho que em um site da Associação de Feirantes. Mas ainda não conseguimos contato.

Francisco - Você pode falar com o presidente, ele tá aqui.

E aquele pedaço todo ali, do final, que é chamado de Rolo?

Francisco - É, ele não pertence a nós.

Por não pertencer, vocês não fiscalizam?

Francisco - Nós não fiscalizamos. Lá tem os fiscais próprios, são os fiscais da Seplan. Eles estão lá. Se você for lá e perguntar quem é, eu não sei se eles estão aí hoje, né, mas eles ficam sim. Eu nem conheço eles tão bem assim, esqueci o nome.

Então nós temos aqui esse senhor da fruta aqui ó, certo? Ele que recebeu os aplausos. Você pode até chegar nele e perguntar, ele com certeza fala com você. E o outro é o Moisés Bastos, que é o presidente da Associação. Vamos lá? Depois você volta e fala com o seu Manuel, que conversou com o Francisco, o fiscal, com o Paulo. Ele com certeza vai te contar a história da feira desde a época da carroça aqui, quando a carroça entrava, que foi quando começou a feira do rolo também, isso em 1966. Faz tempo, hein? A gente não se envolve com a do rolo porque é a Seplan que cuida. As nossas feiras são essas transversais, e até a Júlio Prestes. Mas da esquina pra lá já não é nosso.

Tem até música.

Francisco - Ele é cego. Esse aí também tem autorização, é filho do Bonfim. Aquele que tem a foto dele na barraca lá, ele é candidato, mas é em Pederneiras. Ó, nós temos yakissoba...

E também tem autorização, por ser comida?

Francisco - É que o yakissoba é comida, ele já traz tudo picadinho, tudo pronto. Ele só faz ali, né. O manusear dele é diferente.

E como fiscal, além de você ver alvará, documentos, acaba vendo também o que tá exposto, feito de maneira correta...

Isso, se a pessoa, por exemplo, tem um queijo e tá no sol, eu vou falar “cobre esse queijo aí, ó! Coloca num lugar em que você possa, não fique exposto”. Que nem, a pamonha, ele faz a pamonha aqui. Isso é muito antigo. Esse aqui é o presidente da Associação. Moisés, posso falar com você? Elas são estudantes de jornalismo, estão fazendo um TCC, queriam conversar com você sobre a associação.

Moisés - Só pode ser de domingo?

Não, tudo bem, podemos anotar o contato, sabemos que de domingo é corrido.

A associação tem uma sede?

Tem, mas infelizmente é pequena, a gente empurra com a barriga para a feira não acabar. É na minha casa, quando a gente faz as reuniões é lá. Podemos conversar em uma das feiras mesmo, mas que seja mais calma. A não ser que você venha mais cedo.

Você sempre está aqui, todo domingo?

Moisés - Todo domingo, sempre aqui, faz só 18 anos.

Tudo bem, então a gente combina. Obrigada!**Francisco, obrigada!**

Francisco - Se precisar de mais alguma coisa e precisar me ligar, beleza? Agora eu vou descer lá. Boa sorte pra vocês! Passa no Manuel lá também! Tchau.

APÊNDICE C – Autorização de uso de depoimentos e imagens



Bauru, 03 de setembro de 2012

Aos negociantes e frequentadores da feira livre municipal realizada dominicalmente na rua Gustavo Maciel - Bauru,

Informamos que *Laís Cristina Soares Rodrigues*, RA 930555 e *Luciana Fraga de Carvalho Gomes*, RA 930806 desenvolvem para avaliação na disciplina "Projeto Experimental" do Curso de Comunicação Social: Jornalismo, sob a orientação *Prof. Dr. Juarez Tadeu de Paula Xavier*, um livro-reportagem sobre a temática da feira livre.

Uma das etapas do trabalho consiste na coleta de dados no local por meio do registro das imagens e dos depoimentos das pessoas que o frequentam.

Nesse sentido, todas as informações obtidas serão utilizadas **exclusivamente** para fins acadêmicos, sem qualquer intenção de prejudicar alguém ou de obter lucro através de sua imagem ou relato.

Sem mais, contamos com a colaboração de toda a comunidade.

Prof. Dr. Juarez Tadeu de Paula Xavier

Coordenador do Curso de Jornalismo
FAAC - UNESP - Câmpus de Bauru

Profa. Dra. Roseane Andrelo

Vice-Chefe do Departamento de Comunicação
Social

Ciente: _____



DOMINGO É DIA DE FEIRA

Laís Cristina Soares Rodrigues
Luciana Fraga de Carvalho Gomes

Os supermercados oferecem comodidade, estacionamentos amplos, todos os produtos que você deseja encontrar reunidos em um só espaço. Mesmo assim, as feiras livres não desaparecem.

Em Bauru, a feira de domingo é um lugar que reúne personagens muito diversos. Alguns amam a feira, outros gostam dela e existem aqueles que apenas a suportam.

A clientela fiel enche os carrinhos e as sacolas de nylon coloridas. Famílias inteiras passeiam. Feirantes fazem amigos. E duas estudantes de Jornalismo observam as relações sociais que se desenvolvem como diferencial das feiras livres.

DOMINGO É DIA DE FEIRA

Laís Cristina Soares Rodrigues
Luciana Fraga de Carvalho Gomes

DOMINGO É DIA DE FEIRA

Rodrigues, Laís Cristina Soares.

Domingo é dia de feira / Laís Cristina Soares
Rodrigues, Luciana Fraga de Carvalho Gomes, 2012
120 f : il.

Orientador: Juarez Tadeu de Paula Xavier

Monografia (Graduação) – Universidade Estadual Paulista. Faculdade de Arquitetura, Artes e Comunicação, Bauru, 2012

1. Jornalismo literário. 2. Livro-reportagem 3. Feira-livre. 4. Perfil. I. Gomes, Luciana Fraga de Carvalho. II. Universidade Estadual Paulista. Faculdade de Arquitetura, Artes e Comunicação. III. Título.

*Aos nossos pais, Maria Eltáia e Paulo
& Janeide e Waldir*

“A gente não mergulha no mundo do outro impunemente. E depois vai embora como se nada tiv esse acontecido. Toda viagem é sem volta. E eu ainda estou chegando”.

Eliane Brum

Agradecimentos

O fim de um trabalho acadêmico desse porte traz a constatação do encerramento de um período marcante em nossas vidas. Concluímos a graduação em Jornalismo e seguimos por caminhos novos, dentro desse universo tão amplo que forma a profissão que escolhemos, e que também nos escolheu.

A construção do livro-reportagem fez com que uníssemos parte do conhecimento adquirido na universidade e nos projetos de extensão com as habilidades individuais que não aprendemos em sala de aula.

Agradecemos aos professores que nos guiaram nesses quatro anos, e aos que não deram a base necessária, mas despertaram a vontade de nos tornarmos melhores alunas e profissionais. Em especial, um muito obrigado ao orientador deste trabalho, professor Juares Xavier, que nos mostrou

caminhos a seguir, mas sempre deu liberdade para caminhar conosco com as próprias pernas.

A nossa família, por ser responsável direta por tornar esses quatro anos de estudo em outra cidade possíveis. E também pelo apoio à realização do trabalho, por compreenderem o tempo dedicado a ele quando voltávamos para casa nos finais de semana. E quando não podíamos voltar também.

Aos amigos de Bauru, que tornaram a vida na cidade muito melhor e por terem sido a família que escolhemos. E aos amigos de longe, que foram muitas vezes deixados de lado para que esse trabalho fosse concluído.

Por fim, um muito obrigada aos feirantes e a todas as pessoas que formam a feira livre e da rua Gustavo Maciel, essenciais à realização desse projeto e sempre tão solícitas a nos ajudar a fazê-lo virar realidade. Entrar na vida das outras pessoas nos faz refletir sobre a nossa. E, com certeza, já somos pessoas diferentes.

Sumário

Uma feira, múltiplos olhares.....	13
Dulcinéia Aparecida Frederico Batista.....	19
Décio João Ribeiro.....	29
Manuel Ulisses do Carmo.....	37
Celso Félix.....	47
Moisés Bastos.....	57
Maria Inês, Maria Giselda, Pingo e Toninho.....	69
José da Costa Filho.....	79
Paulo Toshio Tokuhara.....	87
Laís Cristina Soares Rodrigues.....	97
Luciana Fraga de Carvalho Gomes.....	109

Uma feira, múltiplos olhares

A feira livre é um espaço de encontros. Além de fonte de alimentos mais baratos, frescos e vindos diretamente do produtor, ela é um local de trocas. Não só de frutas, verduras e legumes - e plantas, pastéis, yakissoba, algodão doce, brinquedos - por dinheiro, mas de relações entre as pessoas que a fazem e os clientes que a frequentam.

Clientes, vendedores, donos de barracas, famílias, fiscais da SAGRA, a Secretaria de Agricultura e Abastecimento, policiais, políticos em época eleitoral, travestis, funcionários de hospitais, seguranças contratados, animais em gaiolas e cachorros se espalham pela Rua Gustavo Maccioli e suas travessas.

Por volta de 170 barracas compõem a feira livre da região central de Bauru aos domingos. No final da última quadra, que encontra-se na Rua Júlio Prestes, é possível caminhar

também pela chamada Feira do Rolo, onde peças de carros, roupas, sapatos, eletrônicos, ferramentas, DVDs piratas, revistas e discos antigos podem ser negociados.

Bauri tem 26 feiras livres cadastradas na prefeitura. Aos domingos, quatro delas são realizadas simultaneamente. No centro, a feira se estende por quatro quadras na rua Gustavo Maciel, uma da rua Ezequiel Ramos, uma da rua Júlio Prestes e uma pequena parte da rua General Marcondes Salgado.

O espaço é disputado. Em setembro, só havia uma vaga disponível, de 2,4 metros, medida muito pequena para a maioria das pessoas que buscam um lugar para seus produtos. Estava prestes a ser preenchida por um vendedor de caldo de cana, que não compareceu na data combinada, e seria provavelmente cedida a alguém que venda sorvete, produto de demanda alta com a chegada do verão.

O movimento é acompanhado de perto pelos fiscais de posturas municipais Francisco Roberto Ramos e Aqueico Kawakami, conhecido como Paulo, funcionários da SAGRA responsáveis pela feira da rua Gustavo Maciel. Os dois nos explicaram, no começo de uma manhã de trabalho, o funcionamento da estrutura.

Quem deseja virar feirante deve procurar a SAGRA para realizar o cadastro. Após análise do tipo de produto, a secretaria concede uma autorização para 30 dias. Alimentos recheados são proibidos. As barracas de pastel permanecem por causa da tradição.

Passados os 30 dias, se o feirante se adaptou e a prefeitura não encontrou irregularidades, uma documentação deve ser

entregue, além da inscrição municipal, que pode ser realizada no Poupatepo. Além disso, é necessário fazer o pagamento da TUFFE, a Taxa Única de Fiscalização de Estabelecimentos, valor cobrado anualmente. O procedimento dá direito à participação nas feiras de terça a domingo.

É possível que o feirante mantenha mais de uma barraca em cada feira. O que é obrigatório é a regularidade e a justificativa para faltas constantes, como no caso de problemas de saúde ou falta de produção. Os fiscais controlam a presença e é possível pedir afastamento por um tempo. Nesse caso, o lugar é ocupado por outra pessoa provisoriamente.

Há horários de início e fim da feira, para que os carros que carregam os produtos não atrapalhem o movimento. As barracas variam de tamanho. Vimos bancas bem pequenas, que davam a impressão de que o produtor trazia somente o que ele conseguiu colher para aquele domingo, sem regularidade. Por outro lado, a barraca de hortaliças de 14 metros de comprimento se destaca na rua. Os alimentos vêm de 50 estufas, modo de produção que garante colheita o ano inteiro.

As barracas grandes são, no geral, de feirantes antigos. A SAGRA costuma autorizar novos espaços de quatro a seis metros para iniciantes. Com a popularidade de certos artigos, esse espaço pode não ser suficiente. É o caso das barracas de pastel, que ocupam bem mais que os quatro metros cedidos, acomodando clientes nas calçadas e nas laterais das estruturas vizinhas.

A rua Gustavo Maciel é exclusiva para a venda de alimentos. Mesmo os produtos que não ficam fixos, mas são

levados aos clientes em toda extensão da feira devem ser registrados e seus donos precisam pagar a taxa. A feira não dá espaço para os ambulantes, que não se cadastram e podem prejudicar os outros membros.

Observar a feira em período eleitoral significou encontrar personagens da política de Bauru em campanha na feira, conversando com as pessoas e sendo filmados. Significou também voltar para casa com o bolso cheio de santinhos, muitos deles sendo entregues pelo próprio candidato. “Sou dentista, um homem certinho”, dizia um deles.

O papel dos fiscais também é de controlar possíveis divergências entre os trabalhadores insatisfeitos, seja com seu espaço sendo invadido por outra barraca ou por atitudes dos vizinhos que não agradam. Para casos mais graves ou que perturbem a ordem, há a curiosa segurança particular, paga pelos feirantes, para maior proteção. É mais curioso é ver a presença constante de policiais militares fazendo rondas. Nos domingos de setembro e outubro que passamos na feira, não vimos situações em que fosse necessário interferir, exceto por uma certa gritaria no final da feira, já quase no “Rolo”, controlada em poucos minutos.

A limpeza do espaço público também gera polêmica. A prefeitura não dá conta de cada detalhe e o bom senso de cada um é fundamental. Era com um ver algumas pessoas agindo com certo descaso, descartando cascas de produtos como a mandioca no chão.

Para os fiscais, a feira se assemelha a uma família grande com relações harmoniosas que às vezes fogem um pouco do

controle. Vimos um ambiente de cooperação, de amizade e respeito. Há pessoas de diversas origens, idades e trajetórias de vida. Algumas nasceram na feira, outras viram o espaço como uma oportunidade, um caminho a seguir.

Nesse livro, buscamos contar algumas dessas histórias, que mostram que a feira é mais do que um local de compra e venda de produtos, mas de riqueza de detalhes, cores, cheiros, texturas e histórias de vida.

Foi assim que conhecemos a mulher que se destaca por ser uma das únicas a anunciar seus produtos com entusiasmo; o senhor que vende animais vivos e, se for preciso, rationa sua alimentação para não prejudicar suas aves; o feirante mais antigo da feira, que recebeu aplausos na Câmara Municipal representando a categoria; o senhor de 84 anos que vende brinquedos artesanais em uma barraca que quase passa despercebida; o presidente da AFB, a Associação de Feirantes de Bauru, que mantém uma banca movimentada pelos amigos que chegam para conversar; a feirante que sempre está arrumada e perfumada na barraca e que, se pudesse, usaria sapatos de salto todos os dias; o tecladista cego que passa horas tocando músicas e sorrindo e o dono de uma barraca de pastel que recebe clientes diversificados todos os domingos.

Do outro lado do balcão, contamos nossa experiência como feirantes por um dia, vendendo pastéis e observando que a rotina da feira é cansativa, mas que é possível deixar os problemas em casa e atender os clientes com um sorriso no rosto.

Dulcinéia Aparecida Frederico Batista

Quem pensa em feira livre costuma lembrar logo de feirantes anunciando seus produtos a plenos pulmões. “Moça bonita não paga, mas também não leva” ou “Leva que está na promoção!” são alguns dos bordões logo relacionados aos vendedores desse tipo de comércio.

Mas, para quem é dessa opinião, a feira de domingo no centro de Bauru pode até parecer silenciosa. Nas quadras de barracas de produtos alimentícios, isso sem contar as travessas que também são abarrotadas de bancas, a única pessoa que faz barulho é Dulcinéia Aparecida Frederico Batista. Mas você pode chamá-la de Dulce ou de Dudu.

Quando a feirante não anuncia os produtos, a clientela até se preocupa. “Se eu não falar, vixe, as pessoas falam ‘eu não ouvi você berrando hoje! Você tá bem, tá doente, com

dulcinéia aparceida a feira batista

dor de cabeça? Então, eu tenho que estar gritando, eles gostam de ouvir”. E o que os clientes pedem é lei na barraca de Dulcinéia.

“Olha a laranja, tá docinha, docinha!”, grita Dulce, atrás da banca de madeira que está até envergando de tanta mercadoria. Hoje, ela vende laranja lima, laranja pêra, limão e frango caipira congelado dentro de um isopor. Mas, dependendo da época, a banca também tem ponkan, tangerina e mexerica que, segundo ela, são três frutas diferentes.

Na verdade, mexerica e ponkan são duas variedades de tangerina com gosto, cheiro e aparência bastante semelhantes. A diferença é que a primeira é da espécie *Citrus deliciosa* e a segunda, da *Citrus reticulata*. Mas Dulce se importa mesmo é com a qualidade dos produtos que vende.

A feirante até descobriu, há poucos meses, que o suco de laranja faz bem para os rins. “Os médicos que me falam, meus amigos. Eles falam que a laranja é excelente para os rins. E eu ainda falei assim, que não sabia, sendo filha de laranjeiro eu não sabia”, conta.

Todos os domingos, Dulce acorda às 3h30 e passa pelo depósito para pegar as frutas que revende. Normalmente, são 16 caixas de laranja pêra e de laranja lima que a feirante acomoda no carro e na carretinha que tem.

Depois, ela segue para a rua Gustavo Maciel para montar a barraca e vender seus produtos. Dulce só chega em sua casa depois das 15h, mas diz que não se cansa do trabalho pesado nem de ficar em pé por tanto tempo. Depois, pensa melhor: “Ah, mas que trabalho que não cansa, fala pra mim?”.

domingo é dia de feira a



Foto: Luciana Fraga

Dulcinéia anuncia a qualidade de suas mercadorias



Foto: Luciana Fraga

Dulce planeja buscar os produtos direto na roça no futuro

Além das frutas, Dulce também vende frango caipira abatido que recebe congelado do criador logo às 6h. São 40 frangos vendidos todos os domingos. Os produtos são mantidos em um isopor, mas Dulce sempre deixa alguns em cima da tampa, onde bate sol, para os clientes que querem preparar o “franguinho na panela” assim que chegarem em casa.

Na feira de domingo, Dulce tem duas bancas, a dela e a do marido. As duas ficam a apenas seis bancas de distância, mas mesmo assim o movimento é grande e boa parte das frutas é vendida. “Eu faço assim, o que eu vendo, eu acerto com o depósito. O que sobra, já devolvo. O meu irmão acaba levando o que sobra também”, diz ela.

Isso porque a família inteira de Dulce trabalha no ramo e parece até que a feira está no sangue dos Batista Dulcinéia passou 19 dos seus 43 anos trabalhando na feira. Mas desde criança ela já frequentava o local para comer pastel e ajudar o pai a arrumar abacaxi, melancia, laranja e outras frutas que ele vendeu por 30 anos.

Hoje, dos quatro irmãos, só um seguiu seu caminho fora das feiras livres. Dulce tem sua barraca na feira de domingo, o irmão mais velho monta sua banca durante a semana no mesmo lugar onde o pai trabalhou a vida toda e o irmão mais novo, Marcelo, faz rifas aos sábados e domingos.

Marcelo conhece todo mundo na feira e, com a sua simpatia, já conquistou uma clientela boa nos fins de semana. Ele percorre as ruas vendendo cada número por R\$1,00. São os próprios feirantes e os frégueses das barracas que com-

pram as rifas. O sorteio é feito na feira mesmo e o ganhador já vai para casa com o prêmio. Dulce inclusive exhibe a cesta de chocolates que foi rifada no dia anterior e que ela ganhou.

Dulcinéia sabe bem que precisa manter a excelência das frutas para manter a clientela. Muitos de seus frégueses são fiéis e, quando não conseguem ir à feira e precisam fazer as compras no supermercado, sentem falta da qualidade dos produtos. “A pessoa leva um limão e fala ‘o seu limão tem caldo, o do mercado estava todo seco’. Porque não adianta você vender as coisas ruins, assim você só vende uma vez”, conta.

Nas lousas fincadas entre as laranjas da banca, o preço escrito em giz tanto da dúzia da laranja lima quanto da laranja pêra é R\$2,50. Quinze laranjas saem por R\$3,00. Nem Dulce nem os frégueses parecem perceber que, nos dois casos, o preço de cada laranja é cerca de R\$0,20, e que a promoção não é tão grande assim.

Um cliente se aproxima da banca e pede uma sacola de laranja lima. Em cada sacola vão 15 laranjas, mas, para os clientes antigos e fiéis, a feirante sempre dá uma caprichada e coloca uma laranja a mais. A esposa do cliente o acompanha e logo pede um café. Dulce, então, some embaixo da banca e volta com um copinho de plástico com café quente.

Quem está do lado dela na barraca vê logo a caixa no chão onde Dulce acomoda uma garrafa térmica com café, uma com chá, uma garrafa de água para lavar as mãos e outra com água fresca para beber. “Essa banca é só alegria.

Aqui o que é ruim fica bom. O café está até acabando, olha, eu trago tudo para os clientes”, diz ela.

Além das cortesias, outra aposta da vendedora é o bom atendimento. “Esse é um cliente que pode estar chuva, sol, todo domingo ele vem. Quantas bancas não têm, e ele vem na minha banca. Então, ele não merece ser tratado bem?”, explica Dulce, que deixa os prazeres em casa para servir a clientela sempre com um sorriso no rosto. E ela consegue animar até o cliente mais carrancudo.

Cliente – Qual laranja tá doce?

Dulce – Todas estão docinhas, tanto essa, como essa, bem.

Tá? Só muda o tamanho. Quer que escolhe essa pra você ou essa daqui?

Cliente – Tanto faz.

Dulce – Essa é 15 por três, pode por 15 pra você?

Cliente – Pode.

Dulce – Eu ponho 16, tá?

Cliente – Quanto que é?

Dulce – Dá R\$3,00.

Cliente – Aqui ó. Muito obrigado.

Dulce – Eu que agradeço, tenha um bom dia, viu?

Cliente – Brigadão!

Dulce – Obrigada eu.

Dulce é do tipo que não consegue ficar parada. Diz que só não faz feiras durante a semana porque já tem quatro empregos. Cinco, se for contar que, além de tudo, ela é dona de

casa. Há nove anos, ela faz a limpeza de uma distribuidora de remédios uma vez por semana. Dulce também ajuda o marido, que é um faz-tudo: trabalha com pintura, é eletricitista e pedreiro.

Os dois últimos empregos de Dulcinéia são na feira. Aos sábados, ela ajuda o irmão com a barraca dele na Vila Falcão. E, aos domingos, gerencia a própria barraca na feira do centro. “Tem emprego até demais para mim, faltam até horas no dia, entendeu?”, brinca a feirante.

Da feira, ela não tem do que reclamar. Nos 19 anos de trabalho, Dulce diz que só viu a feira melhorar. Uma dessas melhorias foram os seguranças que agora monitoram toda a feira. A outra, a presença de banheiros móveis para os feirantes e os clientes.

Antes, os únicos banheiros que os feirantes podiam usar eram os cedidos por moradores da rua Gustavo Maciel. Um senhor que mora em frente a uma banca de pastel permite que Dulce e seus parentes, quando eles frequentam a feira, utilizem o banheiro da casa dele.

A feirante conta que em um domingo, antes da instalação dos banheiros móveis, uma senhora chegou à sua banca dizendo que tomava remédio para a pressão e que precisava ir ao banheiro. A feirante instruiu a mulher a dizer que era sua tia para entrar na casa do morador que cede seu banheiro. “São pessoas muito boas, bacanas. Ter banheiro é muito bom, gente”, afirma a vendedora.

E os planos para o futuro? Continuar na feira, com certeza. Só de pensar em parar de trabalhar Dulce já fica sem

palavras. A mulher ama a feira e, com sol ou com chuva, tem presença exemplar. Em 19 anos, só faltou ao trabalho três vezes. Duas delas, porque não tinha frutas para levar e a terceira por causa de uma doença.

Dulce teve uma virose forte mas, mesmo não se aguentando em pé, foi vender suas laranjas na feira. “Eu tô com 43 anos, nunca fiquei dentro de um hospital, nunca fiz uma cirurgia, nada, graças a Deus. Até meu irmão falou que nunca me viu doente. Então, a saúde é tudo. Primeiro lugar é Deus, segundo lugar nossa saúde. Dinheiro é bom, mas em terceiro lugar. Não adianta você ter dinheiro e não ter saúde”, diz.

Por causa dessa filosofia de vida, na semana seguinte, a feirante decidiu ficar em casa para se recuperar, mas, seguindo ela, ficou ainda mais doente por não poder trabalhar. “Nossa, eu saí lá fora de casa e vi aquele sol lindo e falei ‘ai, meu Deus, hoje é domingo, tem feira e eu aqui!’ Daí que eu chorei de nervoso”, conta.

A época em que Dulce mais gosta da feira é também a que mais movimenta sua caixa registradora improvisada em uma embalagem de papelão. No verão, o calor começa logo cedo, às 6h, os clientes chegam cedo e a procura por laranjas para fazer suco é maior.

Mas, mesmo se o dia está frio e as pessoas saem de casa mais tarde, ou se está chovendo e os negócios não são tão movimentados, Dulce não vê motivo para não montar sua barraca. Vender o pouco de produtos que seja já a deixa feliz, só de poder estar na feira e conversar com todo mundo.

A carretinha que Dulcinéia usa para transportar as caixas de laranjas está à venda. Um desejo antigo da feirante é seguir os passos do pai, que era dono de uma caminhonete e buscava os produtos que vendia direto da roça. Assim, Dulce poderia vender as laranjas por um preço mais em conta e em maior quantidade.

A feirante ainda não tem filhos mas, quando tiver, planeja criá-los na feira, da mesma forma que ela foi criada, no ambiente em que ela fez tantos amigos. “Eu gosto muito da feira. Aqui você aprende as coisas que não sabe”, diz. Outros feirantes visitam a barraca de tempos em tempos, sem nem Dulce pedir, para trazer dinheiro trocado para ela.

Os clientes de anos também são amigos que a recebem até fora do cenário da feira. “Ontem eu passei no calçadão e todo mundo: ‘ô, laranjeira!’. Era gente tudo de domingo, de sábado. Meu irmão está ali na [Vila] Falcão há mais de 30 anos, você vê, tem cliente do tempo do meu pai ainda!”, conta. Dulce não troca a feira por nada e é aqui que quer continuar aprendendo o que não sabe.

Décio João Ribeiro

Na esquina de uma das travessas da rua Gustavo Maciel, são as gaiolas com animais vivos que chamam a atenção em meio às frutas, verduras e barracas de variedades da feira. Ali, por volta das 8h, Décio João Ribeiro come sem pressa um pastel e toma um refrigerante em lata, que já valem como lanche da manhã para quem acorda de madrugada.

Há 15 anos na mesma rotina aos domingos, o simpático feirante logo faz o convite para uma visita ao sítio, à esposa que adora ter com quem conversar, mas, por problemas de saúde, não pode mais acompanhá-lo.

A criação de aves e animais de pequeno porte começou como hobby, em São Paulo. Desenhar e fazer maquetes foi a profissão que Décio adquiriu sem estudo, aprendendo com a observação de quem começou a trabalhar ainda criança. A ati-

vidade era lucrativa e permitia que ele pudesse sustentar a família por animais criando-os em casa. Anos depois, é da criação em um sítio na região da Vila Dutra que vem o seu sustento.

“Eu não faço nada por dinheiro o. Eu sou pobre, tá? Mas eu faço as coisas por amor”, define. Sem encontrar espaço para suas maquetes em Bauru, Décio fez com que os animais passassem de hobby a profissão. Deixar São Paulo foi uma decisão tomada em busca de uma vida mais tranquila para os filhos. Com a chegada da adolescência, a cidade grande poderia oferecer coisas ruins, drogas. Foi necessário fugir disso.

Nas gaiolas da barraca, galos e galinhas dividem espaço com dois patos, já reservados para um cliente. Uma galinha d'angola se destaca entre as demais. Dois coelhos se amontoam procurando aconchego na manhã fria. Pintinhos e codornas são os que estão sempre em maior número, e também os que mais chamam a atenção das crianças. Ovos de pato são vendidos por unidade, assim como o frango caipira, produto comum na feira de domingo até em barracas de frutas.

No meio da manhã, um homem se aproxima com uma caixa com filhotes de cachorro vira-latas. Freqüentador da mesma igreja de Décio, ele não pode criar mais quatro cães porque já tem três em casa. O feirante se dispõe a deixá-los em uma das gaiolas já vazias para tentar doá-los até o final da feira.

A prática é corriqueira, quase toda semana animais são deixados ali em busca de um novo lar. São recebidos com alegria pelo dono do espaço, que desejaria poder pegar um filhote por ninhada ali oferecida.

Foto: Laís Rodrigues



Para Décio, a feira é um patrimônio histórico da cidade

As pessoas param com interesse para observar os filhotes dormindo amontoados, a grande maior ia interessada em saber o valor dos bichos, negociar. Um cachorro dorme com a cabeça encostada na grade, revelando os pequenos dentes afiados de filhotes de 45 dias recém-desmamados. Surpreendidas ao saber que os cães são de graça, muitas pessoas ponderam, e as criações insistem, na tentativa de convencer os pais.

Em poucos minutos, dois cachorros ganham donos. Décio procede como na venda de pintinhos, preparando uma caixa de papelão com furos. A única recomendação é para que os filhotes recebam um ótimo tratamento: “Olha, dá chocolate, mas da Nestlé, viu? Duas vezes por dia. Leite em pó, banana com aveia, leite condensado”, brinca. Não fosse a fêmea que ele prometeu pegar na próxima semana, para somar a suas outras duas vira-latas, um outro cão teria logo encontrado um lar.

A feira livre é marcada pela diversidade de pessoas que frequentam. Entre as que param para ver melhor os filhotes, está um senhor simples, que afirma já ter adotado um macho branquinho no domingo passado, uma família com opiniões divididas sobre ter mais um animal, que acaba optando por levar pintinhos, e uma mulher de gestos largos, vistosa.

Ela se aproxima da barraca mostrando interesse por um filhote de cachorro e afirma, em voz alta, poder cuidar bem dele por ser rica. E sai de lá como dona, em passos rápidos, carregando o animal no colo.

No sítio, há a produção para a venda e subsistência, além dos animais de estimação. Décio sabe a quantidade exata dos maiores, mas já perdeu a conta das galinhas. Em tom de brincadeira, enumera: “são dez carneiros, seis cabras, uma vaca, dois cachorros, meia dúzia de porcos, e uma mulher. Vêia. Mais uns 15 coelhos”.

Os pintinhos são raros no sítio, já que, em tempos de altos custos da raça, compensa mais comprá-los para a revenda. Com o período difícil para todos, é necessário buscar o que pode dar mais lucro, animais de genética boa, criados em laboratório.

O preço do milho não tem feito a criação de aves com pensar, mas o pequeno produtor insiste em manter seus animais, fazendo cortes em sua própria alimentação se necessário. “Os animais não têm culpa de nada, essa foi a minha escolha”, afirma. Assim, não é possível comprar um pintinho por menos de R\$2,80, e os pais que desejam levar dois por R\$5,00, sem sucesso, por vezes saem insatisfeitos, mas não sem atender a vontade de seus filhos.

Além dos animais maiores que não são levados à feira, mas negociados com os frégueses direto no sítio, algumas surpresas aparecem, e Décio logo as acolhe ou dá um jeito para que elas não ataquem a sua criação.

Assim, animais silvestres podem fazer uma visita inesperada. Um lobo foi um deles, e fez o cuidado ser redobrado, comida ser colocada em áreas estratégicas. Veados são frequentes, e não assustam as vira-latas, acostumadas a lidar com os cabritos. Os cachorros-do-mato e seus filhotes tam-

bém ganharam abrigo. O dono da barraca fala entusiasmado sobre os intrusos, rindo da forma com que ele mesmo e seus animais os tratam.

Décio não pensa em expulsá-los, por ter construído sua casa quando eles já ocupavam a terra. Matar não é uma alternativa considerada, caso contrário seus netos não terão a oportunidade de conhecer essas espécies tão de perto quando visitarem o sítio do avô.

Feirante há 15 anos, sempre na rua Gustavo Maciel, Décio só expõe seus produtos no domingo, por não poder ficar longe de casa nos outros dias da semana. Nas horas em que fica fora do sítio, uma pessoa tem que fazer companhia a sua esposa, que é parálitica e não pode acompanhá-lo ao trabalho. No passado, a mulher também ia à feira auxiliar nas vendas. Agora, estão juntando dinheiro para a compra de uma nova cadeira de rodas para que ela volte a participar do trabalho do marido, se apresentar melhora na saúde.

Os três filhos nunca quiseram seguir o caminho do pai, não se interessaram pela feira livre. Uma das filhas está em São Paulo e trabalha com próteses odontológicas. Outra é professora em Marília. O filho, mecânico e professor, é o único que está em Bauru.

Nessa década e meia de trabalho, Décio viu a feira da região central passar por mudanças estruturais e de comportamento da freguesia. No ramo dos animais vivos, as alterações foram significativas, com as medidas de regulamentação tomadas pelo CCZ, o Centro de Controle de Zoonoses, a fim de evitar o aumento de doenças como a leishmaniose.

A proibição da criação de animais como porcos e galinhas na área urbana de Bauru fez com que Décio perdesse seus melhores fregueses. A maioria dos clientes atuais compra para a alimentação e já em menor quantidade, por preferir já levar os animais limpos. Quem vive na área rural, na maioria das vezes já cria animais para o consumo e não procura as aves do feirante.

Na feira de domingo, barracas de frutas, verduras e legumes oferecem o frango já limpo, acompanhado dos miúdos. Muitos produtores criam os animais no sítio e trazem para os clientes, que acabam ficando fiéis ao produto. Décio também oferece essa opção para quem não quer levar um animal vivo e ter o trabalho de abater e depená-lo. Tudo é fresco, na quantidade que costuma ser vendida, para que não haja produto velho nem desperdício.

A fiscalização do CCZ não se aplica ao sítio, mas o produtor é categorico ao tratar do cuidado e da precaução com os animais. Eles são vacinados, recebem vermífugo, remédios para piolho, carrapato e sarna. Para quem vive desse comércio, um animal morto já representa prejuízo. E a satisfação dos clientes garante as encomendas e o retorno nas próximas semanas.

Os animais não são utilizados somente para a alimentação ou como bichos de estimação das crianças, caso de alguns pintinhos. Mas, para o dono da barraca, não se deve fazer distinção da clientela. “Eu respeito muito a liberdade individual. Cada um tem sua crença, fé, religião”, afirma. Com discrição, Décio indica um cliente que comprou galinhas para “fazer um trabalho”.

O homem diz ter uma riqueza na vida, incapaz de ser tirada dele – ver as coisas que ninguém vê. O “dom” traz benefícios, mas também o faz sofrer pelo que é capaz de observar. Religioso, Décio orgulha-se de poder contribuir para que crianças não se envolvam com drogas, incentivando-as a cuidar de animais, por meio de conversas e usando seu tom de brincadeira.

A infância pobre em São Paulo, a fome, relatada com o fato de só ter tido a possibilidade de comer carne aos 14 anos, quando trabalhava como pedreiro, e a exposição a um ambiente considerado ruim contribuíram para que ele se mudasse para Bauru, para poder afastar os filhos da estrutura de uma cidade que não foi considerada ideal para a família, “para fugir da ameaça das drogas”. Aqui, ele continua lutando para que essa ideia se espalhe, ajudando com o seu ofício os filhos de outras pessoas a não darem oportunidade para o vício.

A feira livre da rua Gustavo Maciel é vista por ele como patrimônio histórico da cidade, junto com sua extensão, a chamada Feira do Rolo. Aos domingos, as pessoas vão comprar alimentos, comer ou apenas passear, e se conhecem, mantêm relações de amizade. O que falta é reconhecimento por parte da administração pública e apoio, além de segurança e divulgação do trabalho.

Com entusiasmo e simplicidade, Décio reafirma o convite para uma visita ao sítio, à esposa que se sentia bem em receber pessoas para conversar e aos animais, criados por ele ou de passagem pela propriedade. Na rua Gustavo Maciel, o feirante brincalhão oferece aves, solidariedade e sorrisos.

Manuel Ulisses do Carmo

Apri-meir a vez que vimos seu Manuel foi em uma foto do flogão “Feiras livres Bauru”. O fotógrafo, criado e organizado pela AFB, a Associação de Feirantes de Bauru, não é atualizado com frequência, mas tem postadas três fotos da sessão da Câmara Municipal de 28 de maio de 2012.

Nas fotos, Manuel Ulisses do Carmo, seus amigos e familiares, além de Moisés Bastos, presidente da AFB, posam ao lado de vereadores como Moisés Rossi, do PPS, o Partido Popular Socialista, e Roberval Sakai, do PP, o Partido Progressista, depois de uma salva de palmas recebida pelo feirante como homenagem por seus 54 anos de trabalho.

Vestido com camisa escura, terno claro e com os cabelos brancos penteados para trás, o senhor tímido parecia

ter muitas experiências para dividir com duas r epórteres em busca de relatos dos bastidores da feira.

Mais tarde, conversando com os fiscais da SAGRA, a Secretaria de Agricultura e Abastecimento, responsáveis pela feira de domingo na rua Gustavo Maciel, tivemos certeza de que este senhor que passou mais de metade da vida na feira tinha uma história para contar.

Manuel – Mas o que é que vocês querem saber?

Lais – Nosso trabalho é sobre as pessoas que fazem a feira, então queremos saber há quanto tempo o senhor trabalha aqui, o que você acha do trabalho. É bem simples.

Seu Manuel leva a questão da simplicidade muito à sério em suas respostas. O feirante é o tipo de entrevistado que fala pouco e responde nossas perguntas da forma mais objetiva possível. Seu Manuel vai direto ao ponto, sem rodeios. Entrevistar é a arte de ouvir, mas, em casos como esse, também é a habilidade de fazer a pergunta certa, na hora certa.

Na faculdade, aprendemos algumas técnicas para entrevistas com as pessoas mais caladas. Começamos com perguntas diretas, há quanto tempo o feirante trabalha, se já teve outros empregos, e daí em diante. Também evitamos perguntas que possam ter respostas como “sim” ou “não”. Aos poucos, conseguimos ouvir do feirante o que ele acha do ambiente tão diverso em que trabalha.

Nem todo mundo gosta da feira. Manuel Ulisses do Carmo, 78, é uma dessas pessoas. Nascido e criado no Ma-

anhã, seu Manuel começou a trabalhar cedo no ramo do comércio. Aos 24 anos, mudou-se para Bauru para morar com o tio, que era feirante. Logo que chegou à cidade, seu Manuel começou a fazer feira. “Não tive outra opção, fui ficando...”, conta.

Quando o tio parou de trabalhar, Manuel assumiu o comando da barraca. O feirante reclama de sua rotina cansativa, mas não pretende sair da feira e, para continuar trabalhando, tira disposição da necessidade de ganhar dinheiro.

Aposentado já há 14 anos, seu Manuel diz que o salário que ganha com a aposentadoria só é suficiente para suas necessidades básicas. “Salário do INSS, para quem é aposentado por essas grandes firmas e multinacionais, aí é outra coisa!”, afirma.

Seu Manuel tem três filhos, dois professores e um advogado, e dá graças a Deus que nenhum seguiu a carreira do pai. A maior conquista do feirante foi conseguir ajudar com a renda adquirida na feira, a pagar o estudo dos filhos. “Eu sempre falava quando eles eram pequenos: ‘você podem ser qualquer coisa, menos feirantes’. É muito sofrido, muito sacrificado. Eu ganhei a vida com isso, não vou negar, mas é muito cansativo”, conta seu Manuel.

Antigamente, o feirante trabalhava de terça a domingo, mas, depois que se aposentou, faz cinco feiras por semana, de terça, quarta, sexta, sábado e domingo. Nesses dias, seu Manuel acorda às 4h e, até sair de casa, já são 4h30. Ele chega, descarrega as mercadorias e monta a barraca com a



Foto: Laís Rodrigues

Manuel não gosta do trabalho na feira, mas foi ficando

ajuda de um funcionário. Depois, o feirante só volta para casa depois do 12h30.

Os produtos que seu Manuel vende não são produzidos por ele, são todos comprados de produtores para serem revendidos na feira. Ele já trabalhou com vários tipos de frutas e legumes, como batata, batata doce, milho verde, mandioca e abóbora. As únicas mercadorias que o feirante nunca vendeu, porque estragam muito rápido, são as verduras.

Hoje, em sua barraca, seu Manuel só vende frutas. “Me-xer com outra coisa eu achei que era mais complicado”, diz ele. A variedade é grande e é possível encontrar laranjas, mexericas, mamões, maçãs, pêras, uvas, melões, melancias, mangas e abacaxis.

Diferente de grande parte das bancas da feira, nem todos os produtos têm placas com o preço, então, muitos clientes se aproximam para perguntar quanto custa cada coisa e nem sempre saem de lá com alguma compra.

A feira costuma ser conhecida pelo bom atendimento dos vendedores, que permitem que os feirantes escolham os produtos de maior qualidade, muitas vezes, podendo até experimentar frutas para comprovar que estão maduras.

Por isso, perto dos mamões que seu Manuel vende, uma placa chama a atenção. Trata-se de uma pequena lousa com o pedido “Favor não apertar” escrito em giz branco. É possível imaginar o feirante incomodado com algum cliente que danificou seus produtos sem, no fim, levar nada. Talvez seja esse o motivo para deixar o aviso em evidência.



Foto: Lais Rodrigues

A placa diferente chama a atenção na barraca

É quando perguntamos se seu Manuel viu mudanças em tantos anos de feira livre e que ele nos dá sua r esposta mais longa. Dono de uma memória de dar inveja, o feirante conta a história do seu trabalho, relacionando-a aos políticos que eram feitos na época.

Durante o mandato de I rineu Bastos, prefeito de 1960 a 1964, a feira de quinta e domingo era r ealizada em um mercadinho da prefeitura, localizado próximo ao Corpo de Bombeiros. Os feirantes foram retirados de lá, com a justificativa de que seria construído um mercado maior, e a feira foi transferida para cima da avenida Rodrigues Alves, onde hoje é a avenida Nações Unidas. “Mas naquele tempo não existia, para cima da Rodrigues Alves era um lago de terra, não tinha nada, e a gente armava as barracas lá”, relembra.

Nos mandatos de Alcides Franciscato, de 1969 a 1973 e de Oswaldo Sbeghen, de 1977 a 1983 era comum a feira mudar de lugar. “Bastava dois moradores fazerem uma reclamação, ele [o prefeito] já chamava o fiscal e falava ‘escolhe um lugar para a feira!’, o fiscal falava ‘vai ser aqui!’ e a gente tinha que ir”, conta seu Manuel, com um tom de indignação na voz. Para ele, essa foi a pior época para ser feirante na cidade de Bauru.

A memória de seu Manuel só falha quando perguntamos há quanto tempo ele trabalha na rua Gustavo Maciel aos domingos. “tem coisa que a gente não marca, esse negócio de data, mas eu acredito que tem mais de 20 anos, 25, por aí”, diz.

Hoje, seu Manuel acredita que quase todas as feiras livres estão em decadência. “A essa hora aqui, antes, estava um formigueiro, ninguém andava”, lembra ele.

E por que você acha que isso acontece, as pessoas têm preferido ir ao mercado?

Manuel – É o supermercado, com certeza. A concorrência, não dá para competir.

Mas nem tanto pelo preço, não? Pela variedade?

Manuel – É que o p ovo, esse pessoal mais grã-fninbo vem na feira e vê mendigo, pedinte, daí tem muitas madames que não gostam. Então, elas vão no mercado, com gente mais sofisticada, ali encontra fulana de tal... A feira é isso aqui, é povão. É mendigo, é pedinte, gente enchendo o saco, tudo misturado.

Com a experiência de mais de meio século em feiras livres, seu Manuel nota que, em cada dia, a freguesia é diferente.

Como é sua relação com os clientes, há os mais fiéis ou a cada domingo tem muita gente diferente?

Manuel – Cada feira, parece que não, mas tem um tipo de freguês diferente. Na terça-feira, quem vai fazer a feira lá em cima já é aquele pessoal que mora só ali naquele setor, um pessoal diferente. Cada feira tem um tipo. São raras as pessoas que fazem assim, no meio da semana, e vêm fazer no domingo.

E o senhor vê diferença dessa de domingo para as outras em que trabalha?

Manuel – Ah, com certeza. Se você perder uma feira de domingo, você perde a semana. As feiras da semana são restritas a uma área de pessoas que moram só perto da feira.

E nessa você vê gente de vários bairros?

Manuel – Vários bairros, de fora, Agudos [20km de Bauru], essas cidadezinhas. Alguns vêm só para passear, de domingo não estão fazendo nada e vêm pra feira, por isso dá esse movimento. A feira da semana é, desculpem a expressão, aquelas velhinhas que vêm só comprar um pé de alface, uma dúzia de bananas. Daí comprou, meia hora vão embora já ficam em casa.

Domingo é mais um passeio então?

Manuel – É, uma espécie de lazer mesmo.

Quando perguntamos sobre a salva de palmas recebida por ele na Câmara, seu Manuel desconversa e diz que não foi nada demais, mesmo ele sendo apontado como o feirante mais antigo da cidade.

Tímido, de poucas palavras e cansado da rotina, seu Manuel nos contou 54 anos de feira em 11 minutos e 30 segundos de entrevista. Mas nos mostrou que a quantidade não importa.

Celso Félix

Entre o pastel, as frutas e hortaliças convencionais ofertadas na rua Gustavo Maciel, uma estrutura simples se destaca. Um carrinho pequeno de metal e madeira com prateleiras e compartimentos feitos de papelão compõe a barraca do feirante Celso Félix. São 84 anos de idade e quase 30 de feira, onde ele trabalha aos domingos desde 1985.

Sempre vestido de calça, camisa social de mangas compridas e sapato, ele usa os cabelos penteados para trás e o bigode bem aparado. Questionado sobre a aparência, diferente do que costumamos ver no ambiente mais informal do comércio de rua, ele diz não se arrumar para ir ao trabalho. “É comum, assim mesmo”, diz. O feirante é solícito e fala empolgado sobre suas criações, e as quase três décadas de feira representam somente a parte mais recente de uma trajetória de trabalho diversificada.

Nascido em Arealva (43,5 km de Bauru), cidade que na época era chamada de Soturna, ele passou por Piratininga (20 km de Bauru), Bariri (69 km de Bauru) e São Paulo (336 km de Bauru) antes de retornar a Bauru. Em todos esses lugares teve outras profissões antes de se tornar um vendedor na feira. Quando garoto, trabalhava na roça, até entrar em uma empresa, em 1959, para construir uma usina hidrelétrica. Em 1972, foi para a capital do estado como operário na construção do metrô da região central, e lá permaneceu até o término das obras.

O trabalhador de estruturas grandiosas do passado se dedica hoje a objetos pequenos, ricos em detalhes. Os barcos, aviões e carros são feitos com lata, madeira ou plástico. Levam as cores de times de futebol e são decorados com os adesivos dos escudos. Estão lá representados São Paulo, Palmeiras, Santos, Corinthians e há até um exemplar do Flamengo. Um time que tem como origem um clube de regatas merecia a associação a um barco rubro negro.

Em outro domingo, de volta à feira, o carrinho já tem também enfeites de Papai Noel, afinal outubro chega ao fim e a proximidade do Natal deve alavancar o comércio. Produtos feitos por Celso mesclam-se aos industrializados, como os aviões de plástico, e aos comprados para revenda, caso dos carrinhos vindos de Goiás.

Entre os meios de transporte, uma miniatura feita de madeira se destaca. “Isso aí não filma ele?”, pergunta Celso, referindo-se ao gravador que eu segurava apontado em sua direção. Ao mostrar a câmera fotográfica que também carre-

gava na bolsa, ele segue com a explicação do funcionamento do munjolo, objeto que só conheci ao ler a placa de identificação fixada ao carrinho com um prendedor de roupas.



Foto: Laís Rodrigues

O munjolo, invenção que o feirante fez questão que fosse fotografada

Criado por ele, o munjolo é uma cópia, em miniatura, da estrutura usada por quem morava no sítio para poder limpar os grãos colhidos, como o arroz e o café. Em Arealva, os avós de Celso possuíam um modelo, que funcionava com a força da água que caía na extremidade, fazendo peso para que a outra ponta batesse nos alimentos, como um martelo. A lembrança do útil apar elho, usado quando não havia a possibilidade de comprar os grãos já beneficiados na cidade, serviu de inspiração para mais uma das criações do feirante.

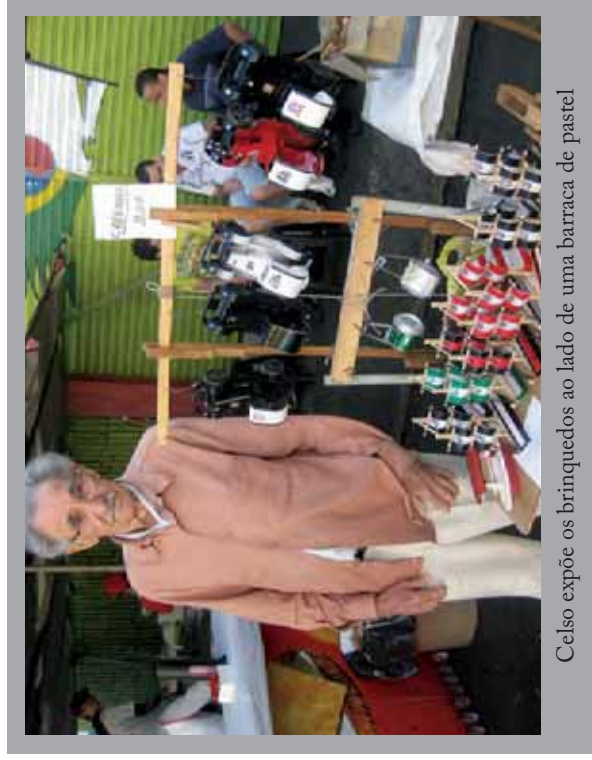


Foto: Laís Rodrigues

Celso expõe os brinquedos ao lado de uma barraca de pastel

Ao voltar de São Paulo para o interior, há 30 anos, Celso não encontrou empregos semelhantes aos da temporada na capital. A solução foi a mesma encontrada por tantos outros brasileiros – o trabalho informal. Assim, até conseguir dar entrada na aposentadoria, ele foi vendedor ambulante em Bauru.

A esperada aposentadoria saiu em 1992, mas não marcou o fim da jornada de anos de trabalho, nem um período de descanso. A venda de produtos na feira representa uma forma de complementar a renda e, mais do que isso, de se manter ativo. “Tem muito que aposenta e fala ‘não vou trabalhar mais porque já sou aposentado’, mas daí a pessoa fica doente. Não pode ficar parado, não pode parar. Você tem

que andar, fazer alguma coisa na vida”, alerta o senhor, mais disposto do que as duas jovens que acordaram cedo para fazer trabalho na feira pela manhã toda.

O primeiro produto a chamar a atenção na barraca é a miniatura de panela de pressão, feita de latas de alumínio. Celso achou o objeto curioso quando o viu ser vendido por um ambulante e comprou para tirar o modelo. Assim também fez com o barquinho, adaptando o comprado com o seu toque pessoal. Partes de três latinhas são usadas para cada panela. Levando em conta que sua banca fica ao lado de uma barraca de pastel, não é difícil recolher a matéria-prima, descartada pelos clientes no lixo que fica a poucos passos de distância.

“Mas esse faço de vez em quando, porque isso aqui não vende. Todo mundo acha bonito e interessante, mas não dá lucro não. Mas eu ponho mais para chamar a atenção, enfeitar, né?”, conta. E o objetivo é alcançado, pelo menos para atrair as reportagens ao carrinho do simpático senhor para estabelecer o primeiro contato.

O principal produto feito por Celso não estava exposto na feira. Os aviõezinhos de madeira inventados por ele, quando Bauru ainda era destaque pelo Aeroclube, marcaram o ponto alto de seu trabalho. “Foi o meu for te aqui, que eu vendia para o atacado por tudo quanto é canto aí, no aeroporto vendia muito aquilo”, relata.

A réplica do teco-teco, avião usado para puxar o planador, era produzida em grande quantidade por Celso. Na época, o feirante contava com a ajuda de sua esposa para

confeccionar os brinquedos que eram inclusive distribuídos para outras cidades da região.

Celso unia o desejo de baratear os custos ao aproveitamento de materiais que seriam descartados. Dessa maneira, muitas madeiras jogadas pelas ruas foram recuperadas para ser vir de matéria-prima. Ao descobrir que os caixotes de alho vindos da Argentina eram feitos de uma “tabuinha boa”, passou a recolher as muitas unidades que eram empilhadas como lixo nas calçadas. Mas, aos poucos, a madeira boa e gratuita parou de chegar do país vizinho, e o material necessário passou a ser comprado na serralheria do Faidiga.

A esposa de Celso também continuou a trabalhar depois de aposentada. Como não gostava muito de fabricar aviões, foi trabalhar no bazar montado na casa da família. Agora é um dos filhos quem cuida do negócio, que foi adaptado para uma sacaria e possui uma unidade no centro de Bauru.

Além do filho que seguiu com as lojas da família, o feirante tem outra filha casada, que permaneceu na cidade, e a mais velha, solteira, que mora com os pais. A terceira filha vive em São Paulo. No dia 29 de setembro, os filhos se reuniram para uma festa em comemoração aos 60 anos de casados dos pais, completos no dia 27. Celso ri empolgado ao falar do assunto: “Vou casar de novo!”. Em casa, ninguém quis seguir sua última profissão, e é sozinho que o homem segue para a feira aos domingos.

Entre os feirantes, é possível perceber que Celso é um dos que chegam mais tarde. Às 8h, todas as barracas na rua

Gustavo Maciel e em seus cruzamentos já estão montadas e funcionando. Como ele não precisa chegar cedo para descarregar a mercadoria dentro do horário permitido pela SAGRA, a Secretaria de Agricultura e Abastecimento, nem tem que montar uma grande estrutura, pode sair de casa e pegar o ônibus que passa às 7h05 ou às 7h07

Mas tem que ser ônibus com portas largas, adaptados para deficientes físicos que usam cadeiras de rodas. Entrar pela porta da frente com o carrinho de feira lotado de mercadorias que que faz as vezes da barraca de Celso é uma tarefa impossível.

Na feira, as crianças costumam ser as principais atraídas pelos produtos, já que, além de enfeitar, os produtos de Celso podem ser usados como brinquedos. Mas os filhos carregam os pais, que passam a conhecer e apreciar o trabalho feito durante a semana e acabam comprando também, muitas vezes para presentear alguém.

O carrinho compacto facilita o deslocamento do senhor, que trabalha por conta própria. Não depender somente da renda gerada na feira também é uma vantagem. “Não tenho horário. Eu chego a hora que quero e saio a hora que quero”, diz. Quando chove, ele fica em casa para que as mercadorias não estraguem, mas garante que o movimento na feira enfraquece e não traz prejuízo.

A feira de domingo é vista como local de trabalho e encontro de pessoas. “É um divertimento e uma forma de ganhar um dinheirinho”. Como a localização na região central da cidade serve de referência para moradores de várias partes

do município, ela não é frequentada apenas por quem vive perto do centro. Devido à proximidade com a movimentada Feira do Rolo, há visitantes vindos de algumas cidades da região. Entre eles, amigos de Celso dos tempos de Arcaia e Bariri, além das amigas nascidas nos quase 30 anos de comércio entre as barracas e a clientela.

“Muita gente vem aqui, uns vêm só para comer pastel, outros vêm para passear. É bonito, né, você ver o movimento? E aqui na feira tem esse povão tem muita coisa diferente para ver”, explica. Celso também aponta as mudanças percebidas nas três décadas de rua Gustavo Maciel, com destaque para a segurança, que fez a feira “barra pesada” do passado virar espaço de lazer.

O maior número de pessoas frequenta a feira na faixa de horário das 10h às 12h, momento bom para ganhar mais dinheiro. O feirante acredita que os vendedores de artigos semelhantes aos seus aumentaram. Há quase três décadas, os produtos só eram encontrados na banca dele. Com a presença cada vez maior de produtos não alimentícios, concentrados em sua maioria no fim da rua, que marca o início do Rolo, Celso perdeu a exclusividade.

Ninguém produz barcos artesanais, nem os carrinhos de boi que ele também não tinha para mostrar na ocasião. Porém, é comum ver barracas com brinquedos modernos, à pilha e eletrônicos. O único carrinho do tipo ao longo de toda a extensão da rua Gustavo Maciel é o dele, já que a rua principal da feira é exclusiva para a venda de alimentos. Mas dá para imaginar que ninguém de vez implicar com um

senhor tão carismático, exemplo de vitalidade para tantos outros companheiros de profissão.

De pé por horas seguidas, sempre ao lado do carrinho e pronto para explicar a origem e o processo de fabricação de cada uma das mercadorias, Celso não mostra desejo em parar. “A pessoa que não trabalha, não faz nada e não tem aonde ir, fica só sentada no sofá vendo televisão ou pensando do besteira. E tendo alguma coisa, fazendo alguma coisa, então ela tá com um sentimento naquilo, é onde se distrai e vai tocando a vida melhor”, diz, sem aparentar cansaço.

Celso Félix construiu barragens para a estrutura de obtenção de energia elétrica na região de Bauru e transporte metroviário na Sé, a maior e principal estação da malha do sistema metropolitano de São Paulo. Na feira de domingo, constrói relações de amizade e é exemplo para as pessoas que frequentam o local para passear, fazer compras ou só para comer um pastel na barraca ao lado.

Moisés Bastos

A feira é um lugar para se fazer amigos. Moisés Bastos que o diga, já que, em 18 anos de feira, não só consolidou a clientela, como fez mais amigos do que consegue contar nos dedos. Em menos de uma hora de entrevista e de conversa, o feirante cumprimenta 15 desses amigos próximos. Alguns compram seus produtos e aproveitam para bater um papo, outros apenas desejam um bom dia enquanto passam por sua barraca e ainda há alguns que só param para jogar conversa fora e vão embora sem levar nada.

Um cliente chega enquanto Moisés termina de arrumar as mercadorias e o feirante vai logo oferecendo um café. O pó é comprado de um amigo que moí os grãos ali na feira mesmo. Todos os domingos, são duas garrafas térmicas da bebida para a freguesia e, por causa da quantidade que Moi-

sés compra e pela propaganda do pó de café que ele faz, o amigo, às vezes, dá um pacote a mais de cortesia.

Moisés – O bom desses copinhos é que a nature za chora. Se eu pegar dois então!

Cliente – Não, o bom desses copinhos é que o car a que não é pão-duro pega dois e ser ve com dois! Mas ele é pão-duro , ele passa necessidade.

Moisés – Eu já passei, agora eu não passo mais!

Cliente – Quem passa agora é o banco, porque pra receber de você é difícil! Você sabe porque o cheque dele é à vista?

Lais – Não, por quê?

Cliente – Porque ele dá o cheque dele e eles põem à vista no caixa, pra todo mundo ver que o cheque dele só volta. Por isso que o cheque dele é à vista.

Cliente – Você já ouviu falar num t al de capeta? O capeta devolveu esse aí porque tava fora de padrão, não tinha jeito.

Lais – Isso porque é seu amigo. Se fosse inimigo, o que o se- nhor ia falar?

Cliente – Meu, se você quiser fazer as coisas com calma, você acorda mais cedo, tá?

Moisés – Só se eu não dormir mais!

Cliente – O que é que você fez das 22h às 2h?

Moisés – Dormi!

Cliente – Então, perdeu tempo. Se você tivesse ficado acordado, você tinha arrumado já.

Moisés – Vou falar pra você, se eu tivesse tempo, eu arrumava. Mas não tem mais onde guardar dinheiro.



Foto: Luciana Fraga

Moisés criou o termo “feiraterapia”

Cliente – Nossa, antigamente o presidente da feira colocava um lixo pra gente jogar os copinhos...

Moisés – Tem lixo aqui, ó.

Lais – Agora nem isso tem.

Moisés – Tem que dar o exemplo.

Cliente – Eu tenbo que pagar a goiabada. Nem sei se eu vou pagar, não.

Moisés – Olha só!

Cliente – Mas tô com as duas mãos ocupadas!

Moisés – Deixa [o copo de café vazio] aí em cima que eu jogo! Agora já perdi meu café...

Lais – Aqui, ó.

Cliente – Quanto que é essa goiabada?

Moisés – É R\$D,00.

Cliente – Ô, ladrão!

Moisés – Vou fazer quatro pra você. Vou dar um desconto promocional. Você viu? Tem que assustar primeiro, porque assim ele não reclama depois.

Cliente – Ó, eu ia te dar uma nota de R\$100,00 pra você trocar, porque daí você ia ver uma nota de R\$D0,00.

Moisés – Pior que faz tempo que eu não vejo, heim? Nota de R\$D0,00 é que nem cabeça de bacalhau. Você já viu? Nem eu.

Moisés é formado em Química, em Jornalismo e morou em um sítio durante dez anos, onde tinha sua própria produção. O homem criava galinha caipira, codorna, coelho e leitão para o final do ano. No lugar onde hoje Moisés monta sua barraca, ficava um rapaz que não pôde continuar o tra-

balho depois de se separar da esposa.

“Todo mundo cobitava o lugar dele, mas um monte de interesseiro. Aí, ele ofereceu pra mim, do nada. Eu era novo e tava começando e ele não comer cializou o ponto, ele só vendeu a lona, que era antiga pra c aramba, e a banca. Por- que não podia, nunca pode vender o ponto. Aí, eu comecei e estou até hoje”, diz Moisés.

Foi assim que Moisés chegou à feira. O feirante começou vendendo ovos e animais de sua criação vivos ou já abatedidos. A clientela foi aumentando, a qualidade da barraca também, e hoje Moisés precisa trazer o cunhado e o inquilino para ajudar nas vendas da feira de domingo. Durante a semana, quem o ajuda é a esposa.

Moisés só não faz feira à ter ças-feiras, mas compensa o dia já que, além das feiras da manhã, também participa das noturnas nas quartas e sextas. Ele conta que duas feiras no- turnas contam pelo movimento de uma matutina, porque o público é diferenciado e um pouco menor . “O pessoal que vem está esperando o marido chegar do trabalho, o filho que vai pra escola, então o giro é um pouco mais rápido,né?”, diz.

As mercadorias de sua barraca são de revenda, mas todas de produtores locais para fortalecer a agricultura familiar. Os ovos vêm de cidades da região, como Bastos (209 km de Bauru) e Tupã (185km de Bauru), para baratear o transporte e o feirante conseguir ter um preço bom, com qualidade e frescor.

A banca também tem doces de Minas, que vêm direto da fábrica, farinha que é entregue por um amigo e tempero caseiro, feito pelo próprio Moisés e sua família. O feirante

também compra baldes de mel no atacado, da Associação de Apicultores, e envasa para ter um preço melhor. “Mas tudo com padrão de gene, tudo certinho”, afirma.

Moisés tem dois filhos, um de 19 e um de 14 anos, e os dois foram criados na feira. “Igual filho dos japoneses”, conta. Os garotos ainda ajudam os pais quando é necessário, mas não pretendem ser feirantes. O menino mais velho tem paixão por mecânica e o mais novo, o Mateus, quer fazer faculdade e ser biólogo.

Depois de seis anos na feira, Moisés sentiu a necessidade de criar a AFB, a Associação dos Feirantes de Bauru. Na época, existiam na cidade nove sacolões. Os produtores precisavam vender frutas, verduras e legumes a preços muito baixos para esses mercados poderem vender barato.

Além disso, a Secretaria da Saúde era muito exigente com os feirantes. “A gente é a favor da Saúde, mas tem que haver regras, não pode ter regra de McDonald’s, de Walmart com feira livre. É um comércio diferenciado em que o próprio consumidor é o fiscal”, defende Moisés.

Para combater a concorrência e melhorar as condições de trabalho dos feirantes, Moisés, que hoje é presidente da AFB, e Encida, que é a atual tesoureira, começaram a se reunir com outros feirantes. Uma das conquistas do trabalho é a recuperação do movimento na feira. Todos os domingos, entre 15 e 20 mil pessoas passam pela rua Gustavo Maciel. E pode estar chovendo, que o local lota do mesmo jeito.

Esse objetivo só foi alcançado com o trabalho de divulgação da feira. Em uma parceria com a Rádio Auriverde, o

feirante faz propaganda do horário e local em que as feiras acontecem. Em sua barraca, o rádio de pilha não sai da sua estação parceira.

A AFB não tem uma sede social e as reuniões ocorrem uma vez por mês na casa de Moisés. Isso porque a Associação não tem como arcar com os custos de energia elétrica, telefonia e funcionários para secretaria e limpeza que a sede exigiria. “Hoje, pelo governo, nós temos um contador que faz tudo, é tudo dentro das normas, dentro da lei. Inclusive, agora nós vamos tirar o EPJ e CNPJ que é uma exigência”, afirma.

Uma vez por ano, no Dia do Feirante, a AFB organiza um almoço de confraternização para seus associados. A Associação também realiza várias ações no dia a dia, como a compra de sacolinhas em grupos, para conseguir um preço mais em conta, e a luta por convênios médicos e dentários, a fim de melhorar as condições de trabalho dos feirantes.

Além disso, a AFB realiza projetos sociais. Alimentos que sobram no fim da feira, como os ovos trincados da barraca de Moisés, são doados para creches e festas de igreja.

De cerca de 220 feirantes cadastrados, 120 são associados da AFB. A carteirinha da associação permite que os feirantes entrem na CEASA, a central de abastecimento, a qualquer hora para buscar mercadorias. Outro benefício são os cursos de estratégias de venda que são oferecidos aos feirantes. “Tem muitos que produzem, mas não têm a facilidade de vender, né? Então, a gente tá tentando fazer isso, unir o útil ao agradável, a pessoa estar vendendo com

qualidade também, pra ter essa clientela futuramente”, conta Moisés.

Segundo Moisés, muitos dos feirantes que não se associaram não acreditam no trabalho da AFB e alguns saem por pequenos detalhes. O feirante conta que a feira de domingo costumava acabar ao meio dia. Nesse horário, a feira ainda estava lotada, mas os vendedores de verdura acabavam perdendo muitos produtos por terem que desmontar a barraca. A maioria dos feirantes concordou em aumentar o horário da feira, mas os que discordavam acabaram saindo da AFB.

Outra iniciativa, em que Moisés une suas duas paixões, a feira e o jornalismo, é o Jornal da Feira. A publicação surgiu da necessidade de comunicação com o associado e de divulgação do que o poder público faz ou deixa de fazer pelos feirantes. Moisés e sua esposa, os dois jornalistas, escrevem matérias para o jornal e editam artigos enviados por associados. O responsável pela diagramação é o sobrinho de Moisés.

O jornal começou com uma única página xerocada. Já em seu 11º ano de existência, o Jornal da Feira tem oito páginas e uma tiragem de 2 mil exemplares todos os meses, que são distribuídos na própria feira livre tanto para clientes quanto para feirantes. “Tem gente que coleciona por causa das historinhas, por causa de receita, tem gente que acompanha o evangelho do mês, tem também o endereçamento de todas as feiras, tem de tudo um pouquinho”, diz Moisés.

No meio da entrevista, chega um cliente falando em japonês. Moisés troca algumas palavras com ele e depois retorna para em minha expressão de curiosidade.

domingo é dia de feira

Moisés – Você não entendeu nada, né?

Lais – Nenhuma palavra.

Moisés – Kobi oishi é café gostoso. Ame frumai é que não choveu hoje.

Como o cliente conversa em japonês toda vez que vem em sua barraca, Moisés fez um amigo e ainda aprendeu a improvisar algumas frases no idioma. Aos poucos, foi conhecendo palavras sobre o clima e hoje sabe até palavras na língua oriental. Palmeirense que não gosta de discutir futebol, Moisés é alvo das brincadeiras de Toninho, que se diz cliente, mas passa na barraca mesmo é pra bater papo.

Toninho – Aquele senhor ali é seu tio, Moisés?

Moisés – Que tio! Ele é cliente e da feira! Eu não gosto de chamar aos outros de tio, acho chato.

Toninho – Esse senhor que te cumprimentou.

Moisés – Ele é só cliente. Igual tu és, ele é. Você me deu lucro, você é meu cliente. Tíme eu não discuto, eu brinco, mas...

Toninho – Você já viu a semelhança que existe...

Moisés – Eu já vi, eu que sai com essa ontem!

Toninho – Entre o Luciano Huck, o Faustão e o Palmeiras?

Lais – Não!

Toninho – O Huck é no sábado, o Faustão é no domingo e o Palmeiras é na segunda divisão!

Toninho – Infelizmente, é isso.

Lais – Tem que aceitar, né?

Moisés – Continua sendo o maior campeão brasileiro.

Toninho – *Quem?*
Moisés – *O Palmeiras!*
Toninho – *Brasileiro é nós que tem seis, Moisés. Só de brasileiro. Copa Brasil meteram pra vocês.*
Moisés – *Tem várias.*
Toninho – *Ab, para, Moisés!*
Moisés – *Toninho, você fala demais, perde seu tempo com bobeira. Tanta coisa boa para se fazer.*
Toninho – *É que eu chego na feira com a cabeça tão limpinha e escuto cada coisa.*
Moisés – *Mas você escutou do santista, não de mim. Todo lugar no bolso do feirante tem dinheiro, olha. Tem de dez, de 50...*
Lais – *Olha, que beleza!*
Toninho – *O F lamengo vai requisitar a taça da bolinha. Sabe onde ela tá? No Morumbi.*
Moisés – *Nem perco tempo com isso! Fala, Tarcísio! Que não é o Meira, mas é o Tarcísio. Toninho, para, pelo amor de Deus! Ô, Wilson, e a leitoa aí? Ô louco, matou a grande, hein?*
Toninho – *Três mundiais, hein? Três libertadores, hein?*
 Wilson, um novo cliente, interrompe a conversa à procura dos ovos de duas gemas que deixaram a barraca da de Moisés famosa.

Wilson – *Tem ovo de duas gemas?*
Funcionário – *Hoje tem.*
Wilson – *Me vê desse então.*
Funcionário – *Às vezes tem até de três gemas.*

Wilson – *Três gemas? Desse eu nunca vi, não.*
Moisés – *Ó, mas não é sempre que tem, não vai se animando muito não. Mas tem. Eu nunca vi, mas a mulher jurou... só que é desse tamanhinho. É três pequenininhas.*
Wilson – *É igual cabeça de bacalhau, o pessoal jura que tem mas eu nunca vi. Já viu?*
Moisés – *É igual título da Libertadores do Corinthians...*
Toninho – *Lá em Portugal tem cabeça de bacalhau. Como é que fala aquele lugar onde vende muito bacalhau da Noruega? Também tem cabeça. Só não vem para o Brasil com cabeça.*
Moisés – *Já fui três vezes pra lá. Eu faço pirão de cabeça de bacalhau quando vou para Portugal.*
Toninho – *Você vai pra Portugal?*
Moisés – *Minha família é de Penacova, conhece?*
Toninho – *Não, eu não quero nem conhecer! Tua família já tá com o pé na cova?*
Moisés – *É Portugal. Pesquisa pra tu veres.*
Toninho – *Não, eu não quero ver não.*
Moisés – *Você entende de Baixada do Silvino¹, rapaz, você não entende de Portugal.*
Toninho – *Eu nunca vi cabeça de bacalhau, e já comi muito bacalhau.*
Moisés – *Mas tem sim.*

1. A Baixada do Silvino é o nome popularmente dado ao trecho situado entre a avenida Nuno de Assis e as ruas Alves Seabra e Floresta, em Bauri. Silvino Ferreira foi um português que se instalou na região e ali fundou um bar, um empório, uma lenhadora e, por fim, um posto de gasolina. Seus descendentes residem no local até hoje.

Para todos os feirantes que entrevistamos, perguntamos sobre algum caso interessante que aconteceu na feira e que ele ou ela quisesse contar. Moisés foi o único que respondeu sem nem pensar muito a respeito. Uma vez, uma cliente idosa comprou uma caixa de ovos de codorna e pagou com uma nota enrolada.

Quando o feirante abriu o dinheiro para guardar, percebeu que a nota era de R\$100,00, em vez de uma de R\$2,00. “Ela pegou por engano, porque é quase da mesma cor. Nós corremos atrás e ela quase desmaiou, até emocionou-se”, lembra.

Não é só para acontecimentos que o feirante tem memória boa. Moisés também decora todos os pedidos da freguesia fiel. Ele sabe quem gosta de ovo de jumbo, qual cor e até a quantidade que cada um costuma levar. É comum ver um cliente passar e pedir “separa o meu aí que eu já v enho buscar!” e o feirante nem precisa anotar nada.

Moisés gosta de vender e de lidar com o público, então, não pretende deixar a feira nem a AFB tão cedo. O feirante-jornalista, que vê a feira como uma terapia, vai continuar no papel de amigo, consultor, conselheiro, psicólogo, advogado e médico que exerce para sua clientela.

Mar ia Inês, Mar ia Gisel da, Pingo e Toninho

Entre a média de 170 barracas que compõem a feira de domingo na região central de Bauru, uma personagem se destaca atrás de sua bancada de frutas e legumes. Maria Inês, feirante há 15 anos, só vai trabalhar bem arrumada. Em um ambiente de trabalho pesado, em que a maioria das pessoas preza pelo conforto, ela não dispensa o uso de botas, sandálias com pelo menos um pequeno salto, acessórios e bijuterias.

Os cabelos escuros e longos, bem lisos, estão sob um boné que combina com a blusa vermelha e o sutiã de alças aparentes do mesmo tom. As unhas foram feitas no sábado, por isso ela evita descascar as mandiocas. O processo, que também envolve colocar as mãos na água para limpar as raízes antes de ensacá-las para a venda, pode danificar o esmalte.

mar ia inês, maria giselda, pingo e to ninho

A mulher de aparência e hábitos chamativos revela certa timidez em um primeiro contato. Receosa em conceder a entrevista, ela indica a amiga Maria Giselda para responder às questões. Cunhadas, elas trabalham juntas aos domingos para vender o que é produzido no sítio em Avaí (39 km de Bauru). Inês ainda frequenta as outras feiras da semana, de terça a sábado, período em que Giselda se mantém ocupada viajando para vender as bananas que produz.

A conversa se inicia com Giselda respondendo como se fosse Inês, confirmando as respostas com a amiga. Logo, as duas acabam falando, acompanhadas por interferências de Pingo e Toninho, os dois ajudantes da barraca.

Influenciada por uma outra cunhada, Inês viu na feira uma oportunidade de trabalho para a família. Passou a vender direto ao consumidor final as mercadorias produzidas no sítio, local que ela só tem visitado à passeio, para descansar. “Ela faz Vista Alegre, ela faz Ezequiel, faz todos os dias da semana, né, preta?”, pergunta Giselda. A amiga confirma a rotina puxada enquanto atende os clientes, muitos deles tratados com intimidade.

A feira é vista por elas como um local em que amizades são formadas. “Normalmente sempre é o mesmo, todos os anos a mesma coisa, quase os mesmos fr egueses e é uma coisa, assim, que não tem muita variação. Feira é sempre uma coisa boa, né?”, comenta Giselda. Em seguida, ao avisar uma cliente, acena: “Fala, mulher! Tá boa?”. Há menos de dois anos na feira, e apenas aos domingos, a mulher vai construindo relações com os compradores fiéis da barraca.

domingo é dia de feira

Foto: Laís Rodrigues



Giselda se diz “relaxada”, enquanto Inês “anda no estilo”

mar ia inês, mar ia giseld a, pingo e to ninh o

O domingo em que conv ersamos, em que foi possív el observar um movimento consideráv el na barraca, não foi avaliado como um dia bom. Com o final do mês se apr o- ximando, as pessoas compram menos. “Hoje é dia 21 já! O povo não tem dinheiro, fia. Vai receber vale amanhã, não é?”. Mas a feira de domingo ainda é a melhor entre todas as em que Inês trabalha durante a semana.

Um feirante amigo passa pela barraca e as mulheres logo perguntam se ele não tem moedas para facilitar o tr oco. “Moeda é o dinheir o mais difícil da feira!”, responde ele. O comum é ver, sempre que possível, os trabalhadores se ajudando. Dinheiro trocado, um cafezinho ou uma água são gentilezas feitas de forma natural. Na rua Gustavo Maciel, os clientes também são tratados com esses cuidados em muitas barracas. Há café para quem chega cedo, um copo de água para refrescar no calor e a simpatia é valorizada na hora de formar os laços de fidelidade com os vendedores.

Essas relações são marcadas também pela insistência das vendedoras em manter a clientela ao longo dos domingos. Ao verem um cliente que não comprou na banca delas na semana anterior, elas não deixam de comentar. “Traidor, hein? Domingo passado eu vi você passando direto”, diz Giselda, seguida por Inês: “Cobra mais caro desse aí, Giselda, enfia a faca!”. O cliente entra na brincadeira e compra os artigos das vendedoras, que não deixam que algo passe despercebido pela barraca.

A mandioca é destaque na banca de frutas e legumes por ser descascada e embalada na hora. Os clientes preferem comprar o produto já sem a casca, já que esse é um processo que

domingo é dia de feir a



Foto: Laís Rodrigues

Quando fica com raiva das colegas, Toninho passa dois dias sem falar com elas

mar ia inês, mar ia giseld a, pingo e to ninh o

exige certa habilidade. Ao contrário do que foi visto em outras barracas espalhadas pela rua Gustavo Maciel, na banca de Inês as cascas não são jogadas no chão nem descartadas. “O lixo é reaproveitado. Isso não é lixo, é comida pra porco. Daí, o pessoal leva embora. Quem cria porco vem buscar”, explica Giselda.

Com o crescimento da produção do sítio, aumentou também a necessidade de ampliar o negócio. Parte dos alimentos é vendida para fora de Bauru, caso do pimentão, mandado para São Paulo. O restante, assim como uma parcela das bananas de Giselda, é vendido nas duas barracas que Inês e o marido Válter mantêm na feira. Eles chegam às 4h e vão embora por volta das 13h.

O aumento da clientela na feira fez com que o casal precisasse de ajudantes para dar conta de todo o serviço. Assim, ao chegar na barraca já nos deparamos com Toninho, um senhor engraçado, que responde as questões com piadas ou brincadeiras. Ele fala de tudo, e muito pouco sobre o que perguntamos. Trabalha para mais de um feirante, ajudando quem precisa.

O senhor faz todas as feiras também ou está aqui só de domingo?

Toninho – Hoje é domingo, pé de cachimbo, cachimbo é de ouro, bate no touro, o touro é valente, degola a gente, a gente é fraco, cai no buraco, buraco é fundo, acabou-se o mundo.

Giselda – Responde certo!

Inês – Responde certinho aí pra elas, senão você não ganha o dia, hein?

Giselda – Vai, Toninho!

domingo é dia de feira a



Foto: Laís Rodrigues

Para Inês, sua banca é muito divertida

Toninho – O que é que ela quer, dinheiro?

Laís – Pode ser também!

Toninho – Quem é que tá cantando, é bem-te-vi ou maritaca?

Laís – Maritaca, eu acbo.

Toninho – Não, é quero-quero. Olha, ganhar dinheiro, a gente não ganha, mas divertir, a gente se diverte aí! Minha Nossa Senhora de Fátima! Você conhece Portugal?

Luciana – Não.

Toninho – Pega um avião e vai lá!

Luciana – Fácil assim?

Toninho – Você não vai com a Tam, não, que com a Tam é perigoso. Vai com a Gool. Que time você torce, Corinthians ou Noroeste?

Laís – Pro Corinthians.

mar ia inê s, mar ia giseld a, pingo e to ninh o

Luciana – Nenhum dos dois.

Toninho – Eu torço pro Palmeiras.

Luciana – Eu também.

Toninho – É o time mais filha da puta que tem! O time mais filha da puta que tem debaixo dessa terra é o Palmeiras.

Cliente – Toninho, se você ficar falando mal do Palmeiras eu não vou levar a sua mandioca, não!

Giselda – Ele foi embora com a faca na mão ... Agora que o Palmeiras tá ficando chique!

Quando Toninho volta, depois de passear pela feira com a faca e uma mandioca na mão, propõe uma charada.

Toninho – Vocês, que estão fazendo faculdade, eu vou fazer uma pergunta pra vocês.

Giselda – E ela não vai saber.

Toninho – Quando você nasceu, onde Deus pôe a mão? Não, agora a conversa é séria.

Laís – Sei lá!

Toninho – Ué, como chama essa parte aqui? Ombro. E essa? Antebraço. E essa aqui? Braço. Deus pôe a mão na ponta do braço!

Giselda – É, tem sentido!

Minutos depois, quem chega é Pingo, de bicicleta. Nesse domingo, há quatro pessoas para descascar as mandiocas. Mas a passagem de Pingo pela barraca é rápida. Ele vem interessado no perfume de Inês e em fazer uma ligação usando o celular de Giselda. A vaidosa feirante tira de uma caixa

domingo é dia de feir a

da barraca um vidro de perfume, que ela carrega nas mãos de trabalho. Ao entregar para Giselda, faz um alerta: “Dá só uma espirradinha, é do Boticário!”. Pingo cumpre a ordem, perguntando a todos se está cheiroso, sorrindo.

Pingo – Deixa eu lig ar pro Vermelhão? Avisar que eu t ô aqui já.

Giselda – Que que tem o Vermelhão?

Pingo – Vou ligar pra ele, falar que a mercador ia da Inês chegou.

Giselda – O duro é aguentar esse povo aí, ó! Olha aí, querendo usar o meu celular!

Pingo – Você quer ir pra lá ligar? Ligar pra ele e avisar que eu tô indo aí, já, já.

Giselda – Não, ele não quer v ocê, ele falou, assim, que por alguns anos ele não quer ver você.

Pingo – Faz tanto tempo que eu não v ejo a patroa, tô com ciúmes.

Inês – Brigada. Você viu se tem café pra você aí, Pingo?

Pingo – E eu, tô bonito?

Inês – Tá lindo!

Giselda – Passou perfume?

Inês – Descasca um pouco de mandioca pra mim ali hoje.

Inês tem três filhos. Quando eram menores, eles a acompanhavam na feira para ajudá-la, mas depois de um tempo enjoaram da rotina cansativa. Cada um seguiu uma profissão e nenhum acompanhou os passos da mãe. Um trabalha

mar ia inês, maria giselda, pingo e toninho

em uma loja de vidros, um tempo em uma casa de ração e a menina faz banho e tosa em animais.

A rotina de Inês não acaba na feira. Como ela mora perto da casa de ração de um dos filhos, é para lá que ela vai depois do meio dia, para ajudá-lo. A dupla jornada é cansativa, mas ela gosta de estar na feira. “Você conhece muita gente, você tem muito amigo, né? Então, o dia que não vem, parece que tá faltando alguma coisa. Às vezes a gente falta, assim, né? Quando, às vezes, não tem mercadoria, né?”, relata.

Porém, a falta de mercadoria não tem sido um grande problema, já que com os avanços no cultivo e os recursos empregados, não há mais tanta divisão em produtos de época. Nas estufas, se houver plantação o ano inteiro, é possível ter o produto sempre. “Não tem mais época, agora, a tecnologia...”, explica Giselda. “Você falou errado!”, corrige Inês, ao que a amiga replica: “Eu tô falando por causa de você, você que fala errado”. E as amigas riem.

Logo, é Toninho quem está de volta com suas charadas. “As meninas estão se divertindo com você hoje. O outro que veio só passar o tempo e fumar é mais doidinho ainda”, exclama Giselda, de volta ao ofício com as mandiocas. A questão proposta por ele é repetida: “Quando você nasceu, onde Deus pôs a mão?”. Já sabemos a resposta, mas saímos da feira mais uma vez com o aprendizado de que saber ouvir, para o jornalista, é essencial.

José da Costa Filho

... Ouça mais músicas!

A vida é bela e vale a pena ser vivida...

Seja feliz!

Sou cego e preciso da sua ajuda!

Zé do teclado!

Quem desce a rua a Gustavo Maciel na altura da feira de domingo pode ouvir a melodia de uma música de Roberto Carlos, Sidney Magal ou uma composição própria do Zé do teclado, nome artístico de José da Costa Filho. A banca de Zé fica na quadra cinco da rua, a terceira da feira para quem vem de cima, mas desde a primeira já é possível escutar, ainda que baixinho, as notas do teclado.

Zé toca sua música em frente à Lanchonete do Carão – que já está aberta desde às 7h, mesmo em um domingo – e conta que é muito amigo do dono. É de lá que o músico “empresta” energia elétrica para ligar seu instrumento.

E o dono do bar não é o único amigo do músico, que vê a feira como um lugar para conhecer gente nova. “Não é

osé da cost a filh o

que eu quero dizer não, mas eu acredito que a minha banca da feira é a mais lotada que tem”, se gaba.

Por esse motivo, Zé toca desde a hora que chega, às 7h30, até por volta de 12h30, quando arruma suas coisas para ir embora. Nos poucos intervalos para tomar um café, Zé fica rodeado por amigos, jogando conversa fora, e fica difícil interromper.

Em nosso primeiro contato, no meio da feira, Zé preferiu não dar entrevista. “Não tem como eu parar de tocar mais de dez minutos, né? Não pode ser por telefone?”, ele pediu. Anotamos os números do tecladista, mas chegamos mais cedo do que ele em um domingo para insistir na entrevista pessoalmente.

Como é o único músico da feira de domingo, Zé é quase uma celebridade. Ele já deu entrevistas para a Rede Globo, a Bandeirantes e disse já ter tocado ao vivo em um programa da Rede Record. “Acho bom, porque aí consigo mais aparecer na mídia, né?”, pondera.

Às 7h30, Zé já se ajeita em seu banquinho de madeira à frente do teclado e, enquanto conversamos, Roberto, amigo dele há 40 anos, monta uma banca de mercadorias para serem vendidas logo ao lado. “Ele tá dando uma mãozinha pra mim, porque eu tô sem pessoas pra trabalhar comigo agora e, então, ele tá dando uma mãozinha pra mim aí, né? Então, estamos aí, né?”, explica.

Deficiente visual de nascença, Zé precisa de alguém que o ajude a montar seu equipamento e a barraca que fica ao lado do teclado, em que vende pentes e escovas de plástico,

domingo é dia de feira a

Foto: Laís Rodrigues



Roberto e Zé se conheceram no Calçadão e são amigos há 40 anos

isqueiros, pilhas, lixas e cortadores de unha, guarda-chuvas e os CDs com suas músicas gravadas.

Zé paga para quem grava seus CDs e , de acordo com o feirante, os produtos “saem bem, graças a Deus”! São cinco CDs diferentes, sendo que o volume três é só de composições próprias. “A gente que está dentro da música, a gente procura fazer, assim, sempre algo novo, né? Então, a gente vai, eu fui procurando fazer, procurando fazer, quando eu já dei por si já tinha umas dez músicas minhas feitas”, conta ele.

A ideia de vender outros produtos, além de tocar música, partiu da esposa de Zé, que o acompanhou durante 19 anos na feira, e começou com o comércio de bijuterias. A mulher de Zé trabalhava na pensão que a mãe dele tinha em Penápolis (152km de Bauru) e foi assim que eles se conheceram. Os dois são casados há 30 anos e a esposa só parou de ajudar Zé em seu trabalho depois que sofreu dois derrames. “Ela tá doente. Ela não tá muito legal, tá doente. Às vezes nem anda direito, para ir na cidade é um sacrifício”, diz.

Sem poder contar com a ajuda da mulher, Zé pediu a ajuda de Roberto, policial militar reformado que trabalha em uma joalheria do centro da cidade há 33 anos. Há dez meses, todos os domingos, dia de folga de Roberto, o homem sai de sua casa no Núcleo Residencial Presidente Geisel e vai de ônibus até a rua Gustavo Maciel para ajudar na montagem e no recebimento do dinheiro da barraca do colega.

O trabalho é temporário, só até Zé encontrar alguém de confiança para substituí-lo, e Roberto está gostando da experiência. “Ah, é bom vir, tem bastante amigo, né? E muitos

amigos vêm aqui, conversam, param aqui, conversam com ele, compram alguma mercadoria dele, tudo ajuda, né?”, conta. A entrevista é interrompida por um cliente.

Cliente – Olha, eu pedi duas [escovas de cabelo] e sem querer peguei três. Vim devolver uma.

Roberto – Muito obrigada!

Zé – Olha, gente honesta, hein?

Zé costuma trabalhar em todas as feiras, de terça à domingo, mas precisa trazer os equipamentos de carro. Como vendeu seu veículo e está sem motorista, o feirante vem de táxi e, até comprar um carro novo, só está trabalhando nos dias de maior movimento. “Eu estou parado, então só estou fazendo as de sexta e domingo”, afirma, e a impressão é que há pesar em sua voz.

José gosta do trabalho que faz e não pretende se aposentar da feira tão cedo. “Evidentemente, algum dia a gente vai ter que parar, né? Mas, por enquanto, eu não pretendo pendurar a chuteira ainda não”, diz.

Os únicos dias em que o feirante falta ao trabalho são quando está chovendo muito. Isso porque o teclado e as caixas de som podem ser danificadas. Nesses dias, Zé fica sem o seu divertimento e se vangloria que ele sente falta da feira, mas a feira também sente falta de sua música.

Apesar disso, nem a música nem a feira foram a primeira escolha de Zé como profissão. O músico de 59 anos nasceu em Getulina (125 km de Bauru) e se mudou aos seis anos de

idade para Lins (105 km de Baur). Lá, Zé estudou na escola e morou no conjunto habitacional da Associação de Cegos.

Foi na entidade que Zé passou a se interessar pelos instrumentos musicais. Além de aprender a ler e a escrever em braile, ele aprendeu a tocar acordeão, bateria, guitarra, órgão, piano e teclado.

Aos 11 anos, Zé se mudou para Penápolis para ficar com a família. Dos 17 aos 20 anos, ele morou em São Paulo, trabalhando como vendedor ambulante e comercializando mercadorias como espanadores, vassouras, cabides e escovas de roupa.

Depois disso, Zé voltou para Penápolis, começou a tocar acordeão em praças públicas e em feiras livres. Ele viajava para cidades próximas e, há 35 anos, começou a vir para Baur de quinta a domingo. Zé ficava na casa da cunhada, sua única parente na cidade, e fazia sua música no calçadão do centro e em algumas feiras.

Como o movimento e o povo bauruenses eram muito bons, Zé decidiu se mudar para a cidade definitivamente. E o músico conta que não tem preferência por tocar em feiras, praças ou no centro. Para ele, o que importa mesmo é o lugar que dá mais dinheiro. Por isso, considera a feira de domingo a melhor da semana. A de sexta fica em segundo lugar.

É comum ouvir que, quando uma pessoa não tem um sentido, desenvolve melhor os outros. Mas Zé diz que não aprendeu a música por ser cego, e sim porque tem vocação para essa arte. “Eu gosto de música, de qualquer tipo de

música. Então, eu procurei me aperfeiçoar mais na música, né?”, conta.

O teclado é uma adição nova ao trabalho que Zé é aprendiz. Até 12 anos atrás o músico tocava acordeão nas praças públicas, no calçadão e nas feiras. “Mas é que eu acho que a gente tem que evoluir, né, de vez em quando. Inventar coisas novas, procurar sempre aprender mais, né?”, afirma.

A cada resposta que dá, Zé mostra um sorriso com dentes faltando. Nossas perguntas terminam e, de uma hora para outra, os entrevistados viram entrevistadores e mostram um pouco da descontração e do bom humor que trazem tantos amigos e clientes para aquela barraca.

Roberto – Qual é o seu nome mesmo?

Luciana – Luciana.

Roberto – E o dela?

Luciana – Laís.

Zé – Luciana e Laís, dá uma dupla!

Roberto – Eu tenho uma sobrinha que é da Polícia Militar, dos Bombeiros, e também chama Laís.

Laís – Nome bom!

Roberto – É, ótimo.

Zé – Lindo.

Laís – Obrigada.

Zé – Eu vou contar um detalhe, Luciana.

Luciana – Pode falar!

Zé – Eu tenho umas irmãs gêmeas, as duas são gêmeas, uma chama Luciene e uma chama Luciana.

*Luciana - Que legal. Elas estão em Penápolis?
Zé - Isso!*

Zé dá provas de que, mesmo sem contar com a visão , observa as coisas a seu modo . “Gostaria de agradecer vocês pela atenção dispensada, pela entrevista, e estarei sempre às ordens de vocês duas. Vocês são muito lindas!”, diz Zé, julgando a beleza de um ponto de vista diferente.

Mais tarde, no mesmo dia, voltamos para tirar algumas fotos da banca de Zé e Roberto já completamente montada. O teclado está silencioso e as mãos do músico, em vez de deslizarem pelas teclas, estão em volta de um copo de café. Ele pede pra avisar quando for bater a foto porque não queria sair com café na mão. “Não é profissional!”, diz. Na barraca do Zé do teclado, tanto o trabalho quanto o descanso têm sua hora certa.

Paulo Toshi o Tokuhara

Entre as nove barracas de pastel que existem na feira, a Pastelaria Tokuhara se destaca pela organização, o cardápio variado e a simpatia dos funcionários. Posicionada em frente a uma agência bancária, a estrutura vai além dos 16 metros quadrados registrados na SAGRA, a Secretaria de Agricultura e Abastecimento. Há mesas e cadeiras espalhadas por toda a calçada e nas laterais das barracas vizinhas para acomodar os clientes.

Aos domingos, chega a ser difícil conseguir um lugar para sentar, e as pessoas acabam ocupando também a escadaria da agência para saborear um pastel ou um salgado frito por Paulo Toshi Tokuhara. Aos 51 anos, o dono da barraca é quem comanda o tacho de óleo quente para dar conta dos pedidos atendidos pela média de dez funcionários do fim de semana.

São 35 anos só de trabalho na feira. O homem, de família com origem japonesa, uma tradição entre as barracas de pastel, também já vendeu verduras e legumes, mas foi com a iguaria frita que a família se estabilizou no comércio de rua em Bauru.

Os Tokuhara estão presentes na feira de domingo desde antes da mudança para a rua Gustavo Maciel, quando a feira era chamada de Marginal, e na verdade era montada na avenida Nações Unidas, em frente ao Teatro Municipal. Atualmente, há duas barracas de Paulo e uma de sua mãe, que foi a precursora do negócio. Também há uma barraca de uma tia e as outras são de conhecidos. Afinal, a feira é um grande ponto de encontro de amigos.

Paulo já foi criador de gado, dono de loja de roupas, técnico de eletrônicos e massagista. Hoje, ele divide o trabalho e a administração das barracas de pastel da feira com a compra e venda de veículos. Seu pastel é vendido de terça a domingo, mas ele só frequenta as feiras mais movimentadas, consideradas as melhores, às quintas, sábados e domingos.

O comércio em família começou quando o irmão mais velho de Paulo aprendeu o ofício com um parente, em Suzano (372 km de Bauru), e trouxe as técnicas para o interior. A irmã do feirante deu uma barraca para a mãe, que iniciou as atividades. No início, esse tipo de comércio não era muito difundido na feira e eles encontraram certa dificuldade. “Era meio complicado porque não tinha uma tradição, um costume. O pessoal tinha receio, tinha vergonha de catar o pastel e sair comendo na rua”, explica Paulo.

A solução encontrada foi oferecer os produtos de banca em banca, para atrair os consumidores. No início, os pastéis eram oferecidos para os colegas de feira, mas os clientes foram chegando aos poucos. “A gente começou com uma barraquinha comum, fritava e oferecia primeiro para os feirantes. Ainda não tinha mesa, não tinha cadeira para sentar, o pessoal não vinha por que tinha receio. Com o tempo, o pessoal foi se acostumando”, relata.

O crescimento das feiras em Bauru e a diversidade de produtos oferecidos atraiu um grande número de frequentadores, principalmente na região central da cidade. Hoje, comer pastel na feira é tradição, e não há mais a vergonha do passado em comer na rua. As nove barracas servem os clientes desde as primeiras horas da manhã e a disputa pelos sabores mais concorridos é intensa. O horário de pico gira em torno das 10h e há clientes até a hora de encerramento estabelecida pela prefeitura.

Com a ida da irmã para o Japão, Paulo passou a tomar conta da barraca da mãe. Os recentes acontecimentos no país asiático, além dos programas de incentivo para estrangeiros voltarem aos países de origem, fizeram com que a família retornasse ao Brasil. Paulo viu nisso a oportunidade de abrir seu próprio negócio, com a ajuda de parentes e alguns funcionários. Assim, há três anos o feirante se tornou dono de duas barracas de pastel na feira.

Com tantas barracas concorrentes, é necessário adotar estratégias para conquistar a clientela. Os atrativos não se limitam aos sabores dos pastéis e à grande variedade de salga-

dos fritos. É possível tomar um cafezinho na barraca como cortesia e grande parte dos pedidos são “caprichados”, ou seja, na compra de alguns pastéis é possível levar um a mais de brinde. O molho de repolho e cenoura servido em saquinhos também é muito procurado e as unidades se esgotam antes do fim da feira.

“Para o cliente, o que prevalece mais é a amizade. Em vez de gastar com propaganda para divulgar, dou o capricho, o cafezinho, é um agrado a mais que se faz. Você tem que criar aquele vínculo de amizade, porque lá passa muita gente”. É assim que Paulo explica a dinâmica da feira e o sucesso da barraca, alegando que usa as táticas aprendidas com a mãe. A senhora não trabalha mais todos os dias por causa de problemas nos joelhos, mas nas três décadas e meia de feira a família desenvolveu em conjunto o modo de vender os alimentos.

Nos dias em que vai às feiras, Paulo tem uma rotina corrida. Chega cedo ao local, mas nem sempre acompanha o início da montagem das barracas. Mesmo assim, já começa a fritar os primeiros pedidos da manhã e só sai de sua posição no final do dia de trabalho, por volta das 12h30 ou um pouco mais tarde. É o caso da feira de domingo, que se alonga um pouco mais devido à sua proporção.

A fabricação dos pastéis e salgadinhos é uma outra etapa do comércio, e há um local específico e uma média de seis funcionários que se dedicam somente às tarefas do processo. “Tem um salão, tem os maquinários, os profissionais que fazem massa, fazem pastel, fazem tudo, né? E cada um já tem uma especialização”, explica.

Foto: Luciana Fraga



Paulo é dono da barraca e responsável por fritar os pastéis

Para fazer as setecentas ou oitocentas unidades de produtos que são le vadas nos domingos para a rua Gustavo Maciel, é necessário usar equipamentos industriais tanto para preparar a massa quanto para cozinhar os recheios. Porém, uma parte importante do modo de fazer os alimentos continua sendo manual e não pode ser substituída.

Cada sabor de pastel ou salgado tem um formato que o caracteriza, para facilitar o controle dos atendentes na hora de separar o conteúdo de seus pedidos entre todos os produtos que estão ocorrendo na bandeja de metal. Dessa forma, um corte na massa ou uma ponta assimétrica diferenciam os sabores dos pastéis que não podem ser identificados somente pelo tamanho, como o “especial”, que é mais comprido. E esses detalhes epadronizações ainda não são feitos por máquinas, mas pelas mãos dos funcionários que dão os últimos toques no produto antes de enviá-los para as feiras.

Paulo é pai de três filhos. Desde cedo, eles já frequentavam os locais de trabalho da família. O mais velho, Daniel, vai a todas as feiras da semana e é treinado pelo pai para assumir o negócio no futuro. O outro filho, Douglas, é estudante de Educação Física na Unesp de Bauru, por isso só trabalha nos dias de maior movimento, quando a demanda é maior. O mesmo acontece com a irmã dos meninos, também estudante.

Mesmo com as limitações, seja por dedicação aos estudos ou outras atividades, Paulo considera essa aproximação dos filhos com o trabalho da família fundamental. “Eu acho

importante ter um trabalho honesto e digno, não importa o que você vai fazer. Eu falo sempre isso para os meus filhos, você pode estudar e tudo, mas você não pode perder a sua origem. Isso é importante, porque é uma coisa bonita”. Para ele, os filhos não devem ter vergonha do que fazem, mas orgulho do caminho iniciado pela avó e em que surgiram tantas amizades.

Acostumado a trabalhar desde muito novo, quando a família ainda mexia com verduras, o feirante valoriza e incentivava esse tipo de atitude, em determinadas proporções². Em sua barraca, é possível ver adolescentes trabalhando, e Paulo diz dar apoio à molecada que deseja fazer algo para ajudar os pais, ganhar seu próprio dinheiro para eventuais despesas e adquirir habilidades como a pontualidade, o respeito e a responsabilidade.

É possível observar que os feirantes, muitas vezes, estão em família nas barracas, e assim seus filhos e netos acabam colaborando com o serviço no dia a dia. Vimos dois garotos trabalhando no domingo em que permaneci na barraca Tokuhara como atendente. Um deles, que seleciona os pastéis nos recipientes em que ficam armazenados e coloca-os no tacho para que o chefe faça a fritura, já está lá há cerca de três anos. O outro recebe alguns pedidos dos clientes que estão nas mesas.

2. De acordo com o artigo 60 do Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA), “é proibido qualquer trabalho a menores de quatorze anos de idade, salvo na condição de aprendiz”.

“A gente não pode ter um trabalho escravo, né? Um menor não pode fazer o trabalho de um adulto, gente grande, né. Mas um ser vizinho que ele possa compor tar, não tem nada demais”, diz o dono da barraca.

A proximidade do verão e as altas temperaturas que já começam a ser registradas em Bauru têm impacto na venda de pastéis e salgados. A venda dos produtos chega a cair em 50%. Por outro lado, a venda de bebidas aumenta. Em períodos normais, de 700 a 800 pastéis e salgados são vendidos para a feira por domingo. Com o tempo quente, os Tokuhara já reduzem a produção e vão para a feira com metade do estoque.

As estatísticas da barraca não são fáceis de serem estimadas. “É difícil medir porque existe o capricho, né? Então, não é toda a quantidade que a gente leva que vai vender. Eu levo 700 pastéis, mas não vendo os 700. Então, por isso que eu falo que é difícil contar, porque a cada dois, três, você dá um a mais”, diz Paulo.

O que é possível saber é o sabor mais pedido. Ao contrário do que imaginei, com opções diferentes e muito disputadas como os de carne seca ou brócolis com queijo, a demanda maior é pelo tradicional. Assim, carne e queijo são os mais procurados, e também os mais baratos. Paulo indica os motivos do sucesso: “É que o mais simples é menos enjoativo, né? O pessoal gosta mais. O pastel diferente é mais gostoso, às vezes, só que o de carne seca não dá para você comer sempre, por exemplo”.

Nas três décadas e meia de feiras em várias regiões de Bauru, Paulo vivenciou mudanças nos hábitos de consumo

e na própria estrutura da feira. A de domingo é vista hoje como um ambiente saudável, de amizade e troca de experiências. “É um divertimento, tem a Feira do Rolo, coisas diferentes, é um lazer. A pessoa pode comer alguma coisa, passar seu dia, ir com a família. Então eu acho que o domingo lá é uma coisa mais completa”, diz o feirante.

Ser dono de uma barraca movimentada desde antes do amanhecer também faz com que ele observe a diversidade de pessoas que compõem o ambiente. “A feira de domingo, de madrugada, é uma feira curiosa, porque existem várias pessoas, vários tipos de pessoas que vão comer pastel. Existe aquelas pessoas que fazem programas na rua, existe pessoas escandalosas, existe pessoas meio variadas porque bebeu bastante, pessoas divertidas”, afirma.

Apesar de cansativo, Paulo gosta do trabalho, se sente bem na feira. Mesmo com os planos para a continuidade do negócio e com o treinamento constante do filho mais velho, ele ainda não tem previsão de parar.

“Você chega numa certa idade de poder desfrutar. Se você fica trabalhando, trabalhando, não tem jeito, né? Eu já tô chegando numa certa idade de começar a pensar, porque eu já tô com 51 anos. Daqui a pouquinho, eu posso sentir vontade, mas não ter mais o vigor físico, né?”, explica.

Paulo dedicou mais de dois terços da vida às barracas de pastel Tokuhara e comanda com simpatia os amigos e funcionários. É possível que o feirante pare de fritar pastéis para desfrutar as coisas que conseguiu com o trabalho. Não há certezas sobre o melhor momento para isso. Porém, há

algo certo entre os clientes da feira da rua Gustavo Maciel aos domingos: eles ainda poderão desfrutar os pastéis e salgados da família Tokuhara por um bom tempo.

Laís Cristina Soares Rodrigues

O celular desperta às 4h30 de um domingo. Acordamos, tomamos café da manhã e saímos de casa, mas o dia ainda está escuro enquanto nos dirigimos até o centro da cidade. Mesmo sendo cedo, não é tão fácil encontrar uma vaga para estacionar perto da rua Gustavo Maciel.

Chegamos à feira por volta de 5h30 para sermos feirantes por um dia. Na barraca de pastel dos Tokuhara, procuramos por Marta, prima do Paulo, que é o dono da banca em que vamos trabalhar. Ele só chega mais tarde, mas os parentes já estão trabalhando desde as 4h para fazer toda a preparação e desde as 5h já tem pastel quentinho saindo.

“Bom dia, Marta! Nós conversamos com o Paulo pelo telefone ontem, mas ele disse que era pra gente procurar você, porque ele chega às 6h”, digo. Marta revira os olhos

de leve antes de me responder. “Foi isso que ele falou? Que nada! Aquele ali só chega depois das 7h”, conta ela, rindo.

Minha primeira impressão é de ter na minha frente uma mãe contando a última travessura que o filho aprontou, e não de uma funcionária reclamando dos atrasos do colega de trabalho. O ambiente familiar da barraca fica claro desde o começo.

Marta está fritando pastéis no único tacho da banca. O utensílio é próprio para frituras e fica ligado por uma mangueira a um botijão de gás exposto. Um botijão de reserva fica em um dos cantos, também exposto.

De um dos lados do tacho, fica uma caixa com uma travessa de plástico, onde as escumadeiras são apoiadas quando não estão em uso. Do outro, o escorredor de pastéis, onde os salgados quentes são deixados, logo depois de fritos, para que o excesso de óleo escoe. Embaixo de tudo, uma caixa de papelão aberta evita que o asfalto da rua fique oleoso.

A estrutura é improvisada e parece até que nada vai dar certo, mas a aprovação dos produtos é grande. A feira de domingo tem nove barracas de pastel em toda a sua extensão e, mesmo com tanta concorrência, os Tokuhara vendem, em média, 300 pastéis por dia. Isso sem contar os salgados, como coxinhas e espetinhos de carne, que também saem bem.

Às 5h30, a parte de dentro da barraca - com as gavetas de pastéis e salgados crus, o tacho com óleo quente e o balcão - já está arrumada, as mesas e cadeiras estão dispostas na calçada, mas a lona ainda está sendo colocada. Apesar da aparência de inacabada da banca, os primeiros clientes já começam a chegar.



Foto: Luciana Fraga

“O ambiente familiar da barraca fica claro desde o começo”

Quando Marta ouviu nossa explicação – somos alunas de jornalismo da Unesp, estamos fazendo um trabalho... e todo o discurso que, no quarto ano da faculdade, já sabemos de cor e que sai quase automaticamente de nossos lábios – vai logo nos chamando de “as estagiárias”.

Caminhões, carros e peruas com mercadorias ainda estão na rua da feira descarregando seus produtos, então, antes de começar o estágio de pastelarias, damos uma volta, ainda como jornalistas, para tirar algumas fotos da montagem das barracas e da arrumação dos produtos em cada banca.

Alguns feirantes começam pela estrutura em si. Outros preferem montar a banca, dispor as frutas, legumes e verduras por cima e só depois cobrir a barraca com a lona. A essa hora, ainda se notam alguns “buracos” nos locais onde ficam os vendedores que chegam mais tarde ao local de trabalho.

De volta à pastelaria, começamos o nosso treinamento. Duas funcionárias, que não são parentes dos Tokuhara, explicam o básico que precisamos saber. Na hora em que chegamos, só Marta, um parente que monta a barraca e as duas funcionárias estão trabalhando. Uma a uma, as pessoas que trabalham na banca vão chegando.

Paulo chega às 7h30 e assume a futura dos pastéis. No total, 12 pessoas trabalham hoje na pastelaria Tokuhara, sendo que dez são responsáveis pelo atendimento, contando conosco, as duas estagiárias. Quando um pedido novo chega, temos que anunciar os sabores e pedir para Márcio pegar os pastéis crus nas gavetas e colocá-los no óleo quente.

Por ter que manusear os pastéis diretamente, Márcio é o único que utiliza luvas descartáveis. Todos os funcionários usam aventais brancos e bonés para prender o cabelo, mas nenhum usa toalha higiênica. Nós, as estagiárias, só recebemos aventais que Marta tira de uma sacola embaixo do balcão.

Cada sabor de pastel tem um formato diferente na barraca dos Tokuhara. Queijo e carne são iguais, retangulares, e os funcionários os diferenciam pela cor do recheio. Carne com queijo tem um corte em diagonal, o de carne seca tem uma ponta mais comprida, brócolis forma um B em sua lateral e frango com queijo é uma meia-lua. Para decorar, só com o tempo mesmo e, por isso, sempre que pego um pastel novo, checo com alguém se é o certo.

Outra regra facilitada, e muito, a organização na barraca. Não há venda de fichas e os pedidos são pagos diretamente para o vendedor que atendeu o cliente. “Se você recebeu o dinheiro por um cliente que você não atendeu, você avisa quem atendeu que já tá pago, tá bom?”, explica uma das funcionárias.

Além disso, notas de valor mais altas, como as de R\$50,00 e R\$100,00, precisam ser mostradas para Marta, que checa se não são falsificadas, antes de serem aceitas como pagamento. “Nós já fomos muito enganados com nota falsa, sabe?”, conta Marta.

Escolho um dos lados da barraca para atender, mas enquanto o movimento é pequeno, observo o público que chega à feira naquele horário. Eu, que esperava uma clientela mais velha, percebo que, na verdade, quem frequenta o lugar são muitos jovens voltando da balada do sábado à noite.

Ao meu lado, a funcionária que me explicou as regras básicas do trabalho atende dois travestis. Os dois se apoiam no balcão e, quando saem da barraca comendo os pastéis, reparo que se equilibram em saltos mais altos do que eu jamais pensei em usar.

Logo chega a hora de eu atender meus primeiros clientes. Um casal de amigos se aproxima do meu lado do balcão para olhar o cardápio. “Bom dia, o que vocês vão querer?”, digo. “Tem pastel de frango com Catupir y?”, pela fala enrolada e os olhos vermelhos, imagino que a menina tenha bebido um pouco em uma festa. “Não, só de frango com queijo, pode ser?”, pergunto e tenho como resposta um balanço de cabeça.

Espero mais alguns minutos até que ela se decida. “E pastel de palmito com frango, tem?”, ela pergunta novamente. “Não, desculpa. Só o que tem no cardápio mesmo”, respondo e percebo que a minha paciência é bem maior do que a do amigo que a acompanha.

O menino – que também tem os olhos bastante vermelhos, mas se mostra mais sóbrio – tira o cardápio das mãos da garota, passa os olhos rapidamente pelas opções e diz, sem vacilar: “Me vê dois pastéis de carne, dois de queijo e duas Cocas”. A amiga começa um acesso de risos e ele a leva pelo braço até uma das mesas na calçada.

Eu aproveito para atender o pedido. Enquanto espero os pastéis serem fritos, procuro os refrigerantes no freezer coberto de gelo. As latas estão bem no fundo e deixo de sentir as pontas dos dedos antes de encontrá-las. Sirvo as

bebidas na mesa e volto para colocar os pastéis, com um dos pegadores de alumínio, dentro de sacos de papel.

Depois, meu próximo freguês aparece. Um senhor de cabelos brancos, movimentos lentos e roupas simples pede um pastel de carne e um café. A bebida, como em muitas outras barracas da feira, é cortesia para a clientela. Sirvo o pedido e, na hora de pagar, o homem tira do bolso um punhado de moedas. Parece até que ele sai de casa todos os domingos com o dinheiro contado para o pastel de carne.

Entre um cliente e outro, Marta insiste que as estagiárias comam e bebam alguma coisa. “Ela tá certa, na hora do pico não vai dar pra vocês pararem. E eu não quer o ninguém desmaiando aqui!”, concorda Paulo. Obedientes, dividimos uma lata de suco de abacaxi, mas não comemos ainda. Talvez o cheiro forte de fritura iniba um pouco o apetite de quem ainda não está acostumado com ele.

“Oi, quanto é que tá o pastel de carne-seca?”, pergunta um senhor, já com a carteira na mão. “Bom dia, é R\$4,00”, respondo. “Nossa, mas a carne de jegue tá cara!”, brinca o cliente, mas mesmo assim pede um pastel de carne-seca e dois de queijo para viagem, achando que o preço valia a pena.

Trago o pedido em uma sacola reforçada. “Quanto é?”, pergunta o senhor. “Dois de queijo e dois de carne-seca. Ficou R\$10,00”, digo, fazendo as contas com mais facilidade agora que começo a decorar o preço de cada pastel. “R\$3,00?”, diz ele. “Não, R\$10,00!”, respondo. “R\$3,00?”, ele repete, empurrando uma nota de dez para a minha mão. O homem vai embora rindo e percebo que estou rindo junto.

Muitos clientes depois, às 11h, uma das funcionárias da barraca se aproxima e repara em nossas feições de c ansaço. “Calma, gente, já foi mais da metade, daqui a pouco a gente pode ir embora!”, diz ela, animada, mostrando que mesmo quem está acostumado com a r otina da feira também se cansa do trabalho.

Um senhor e sua esposa se dirigem a mim do outro lado do balcão. “Me vê dois C Qs?”, ele pede, rindo. “Ah, dois pastéis de carne com queijo?”, eu confirmo o pedido, depois de pensar em todos os produtos do cardápio da barraca. E também aprendo um pouco mais do jargão de trabalhar vendendo pastel.

E é assim, os poucos, que vou entendendo mais regras da barraca. Quando estamos esperando pastéis ficarem prontos, temos que manter uma certa distância do escorr edor onde Paulo os joga depois de fritos. “O óleo é quente, vai que respinga. Segurança no trabalho!”, diz.

Mais ou menos dois de cada variedade de salgado são fritos logo no começo da feira e são mantidos quentes em uma estufa apoiada no balcão. Se o salgado está frio na hora em que é vendido, o cliente pode pedir para esquentar. Esquentar é, na verdade, uma passada rápida do salgado no óleo quente.

O processo é diferente com os pastéis, que não param de ser fritos por nenhum minuto, mesmo quando os pedidos são poucos. Os pastéis que vão esfriando vão de brinde em pedidos maiores, de clientes fiéis ou de amigos de Paulo, que sempre pede para c apricharmos e colocarmos o pastel frio entre dois quentes.

“Laís, capricha nesse pedido aqui, é o meu vizinho”, diz Paulo. “Nossa, se a gente for dar um pastel pra cada vizinho seu, a gente vai falir!”, implica Marta, seguida por risos de todos os funcionários da barraca.

Quando o movimento é maior, os homens cuidam dos pedidos das mesas e as mulheres se dividem em dois grupos, um para servir cada metade da barraca. No tão anunciado horário de pico, por volta de 11h30, meu bloquinho de jornalista virou papel para anotar pedidos.

Começo a atender três famílias de uma vez. Duas delas são pacientes, mas a última fica irritada com a demora. Peço permissão a Paulo para caprichar no pedido para viagem e ele vai logo indicando alguns pastéis de queijo que eu posso pegar. Mesmo com os br indes, a família sai c arrancuda em direção ao fim da feira.

A maioria dos clientes pede poucas coisas, mas, vez ou outra, vem um pedido que preciso anotar para não me perder. É o que acontece com os três fregueses que se aproximam. “Eu quero dois pastéis de carne, uma coxinha e uma cerveja.”, diz um deles. Trago o pedido e vejo que uma mulher e uma criança se juntaram ao grupo. “Quero mais um pastel de carne, um de palmito e uma Coca”, pede o mesmo homem.

Daí em diante, parece até que o homem tinha um pedido novo para cada vez que me via e, por isso, comecei a anotar tudo no meu bloquinho. Meia hora, mais três pastéis de carne, uma coxinha e uma cerveja depois, o homem me pediu que fechasse a conta, agradeceu a minha paciência, pagou e foi embora.

Alguns sabores de pastel começaram a acabar. Primeiro o de carne-seca, depois o de carne com queijo e assim em diante, até que sobram só os de carne e os de queijo. Aviso meu próximo cliente, um senhor com as duas netas, mas ele quer fazer o pedido mesmo assim. Trago dois pastéis de queijo e o homem os entregou para as meninas. E para o senhor, nada? Vai querer alguma coisa pra beber?”, pergunto. A garota mais nova quer um refrigerante, mas o avô olha a carteira antes de pedir.

Talvez o homem se esquecera de trazer mais dinheiro para a feira ou pode ser que não tivesse mesmo condições de pagar por mais do que dois pastéis. Fiquei sem resposta para a minha dúvida, porque o senhor pagou com dinheiro trocado e saiu da barraca logo em seguida, conduzindo as netas.

O número de clientes diminuiu bastante e alguns funcionários aproveitaram para comer os pastéis que não foram vendidos. Paulo fez questão de fiatar alguns pastéis de chocolate que tinham sobrado para as estagiárias experimentarem.

Às 13h30, começamos a arrumar a barraca. Enquanto guardo os guardanapos, sacolas e canudos que sobram em uma caixa, observo que Marta coloca algo no bolso de cada pessoa que trabalhou na barraca. Ela se aproxima de mim, faz o mesmo e vejo que recebi R\$50,00 como pagamento pelo dia vendendo pastéis.

Minha reação é devolver o dinheiro e explicar que cheguei à barraca de pastel naquele dia com o objetivo de realizar uma experiência jornalística de imersão, vivendo o que os feirantes vivem por um domingo para entender melhor

a dinâmica de seu ambiente de trabalho. Mas Marta não aceita o dinheiro de volta e pede para que eu fale com Paulo sobre o assunto.

Quando procuramos Paulo, ele diz que não quer o dinheiro de volta, pois aprendemos rápido e fizemos o serviço direito. “Na minha barraca, só trabalha moça bonita. Então, vocês podem voltar quando quiserem!”, acrescenta, enquanto coloca alguns pastéis em uma sacola para levarmos para casa.

Não é difícil entender o ponto de vista dos Tokuhara. Eles seguem a ética do trabalho e, naquela barraca, todos os funcionários recebem por sua colaboração, sejam membros da família, pessoas contratadas já há muitos anos ou duas repórteres sendo feirantes por um dia.

Mesmo assim, não me senti confortável recebendo aquele pagamento e, antes que o conteúdo da sacola de pastéis aumentasse, decidi dizer que minha família nos esperava em casa e agradeço a paciência de todos. Não é a melhor das desculpas, porque Paulo acrescenta um rolo de massa de pastel à sacola. “Leva pra sua mãe”, diz.

Ainda não decidi o que é o certo e o que é errado nessa situação, mas, de qualquer forma, o dinheiro, que recebi daquela família que confiou em duas estranhas para atender sua clientela fiel e mexer na caixa com os pagamentos sem restrições, não foi gasto e continua guardado na gaveta.

Luciana Fraga de Carvalho Gomes

A feira livre é feita de pessoas. De todos os tipos e idades, gente que não fez outra coisa na vida ou que viu no local uma chance de começar ou complementar a renda mensal.

Entre as 26 feiras cadastradas na Prefeitura Municipal de Bauru, a da rua Gustavo Maciel se destaca não só pelo tamanho – já que ela abrange também uma quadra da rua Ezequiel Ramos e uma da rua Júlio Prestes, além de ter duas barracas que ocupam a rua General Marcondes Salgado – mas por ser um encontro de pessoas que vêm até das cidades vizinhas para vender seus produtos, passear ou comer um pastel em uma das nove barracas dessa categoria.

Para vivenciar essa diversidade, a observação das pessoas que compõem o ambiente é fundamental. Acordar cedo,

também. Mas para entender melhor a estrutura de trabalho das quase 170 barracas, nada como estar do outro lado da estrutura de ferro, madeira e lona.

Assim, na manhã fria e ainda escura do dia 30 de setembro, passei de consumidora a atendente na barraca da família Tokuhara. O pedido, feito duas semanas antes, foi prontamente atendido pelo dono, Paulo, logo na primeira abordagem. Em torno da barraca, montada em frente a uma agência bancária, são espalhadas mesas e cadeiras que ocupam até a parte da calçada atrás da bancada do feirante ao lado para acomodar os clientes.

Nas outras idas à feira, já era notável a concorrência pelos salgadinhos e pastéis desde muito cedo. Se para uns o pastel serve de aperitivo antes do almoço de domingo ou como própria refeição, para outros ele é o café da manhã após uma longa jornada de trabalho. E ainda há aqueles que não conseguem ir à feira sem comprar a guloseima, não importa a hora do dia.

Entre a clientela dos primeiros minutos de feira, quem ganha destaque são os trabalhadores de outras barracas que desejam forrar o estômago antes do movimento intenso, os jovens faladores, quase sempre alcoolizados, voltando da balada que se estendeu pela noite inteira, os travestis que podem estar voltando de uma noite de trabalho e pessoas de jalecos brancos, matando a fome após madrugada de plantão nos hospitais da região central de Bauru.

Para atender a essa demanda, às 4h30 já há pessoas organizando tudo na rua. E outra equipe já passou horas em casa



Foto: Laís Rodrigues

“A imersão para tentar se livrar do olhar de cliente”

na fabricação da iguaria. Antes das sete horas, quando procuramos Marta, prima de Paulo, e nos apresentamos, nossa entrada no turno já começava a ser preparada. “Então vocês são as estagiárias?”, diz a sorridente funcionária.

No espaço apertado e quente, dez pessoas se dividem em um responsável por fritar os alimentos, um por selecionar o sabor pedido nas gavetas e colocá-lo no tacho e os atendedores, que recebem os pedidos, solicitam a quantidade e os sabores e aguardam para entregar a encomenda.

Uma das funcionárias está grávida. Além delas e das “estagiárias” do dia 30, um outro homem colabora com as bebidas e faz alguns favores em momentos oportunos, e um garoto, pequeno para o uniforme oferecido, também sempre está pronto para ajudar em algo.

No domingo em que fui feirante, outros três funcionários haviam faltado. Sem saber, cobrimos duas dessas baixas, com a clara inexperience de quem sempre ficou do outro lado do balcão. Antes do desafio em Bauru, os únicos momentos semelhantes a esse foram vivenciados no trabalho voluntário no Festival do Japão, em São Paulo, servindo alimentos orientais na barraca da província de Nagasaki, por três anos consecutivos.

Mas o ambiente da feira livre, não atrelado a um espaço fechado em um evento de grande porte que dura três dias por ano, tem um astral bem diferente, pelas relações que são formadas a cada visita dominical.

Recebida como se fosse funcionária de longa data, ganhando uma espécie de aval, um jaleco branco com bolsos

para a padronização de quem trabalha na barraca Tokuhara. Poucas instruções são dadas, o jeito é aprender na prática, já que o trabalho não pode parar.

O conselho é comermos no começo da feira, antes do clímax. Mas para quem não está acostumado com esse tipo de alimento logo cedo e tentou garantir o sustento no café da manhã antes de sair de casa, sabendo das horas que seriam enfrentadas de pé, o lanche é recusado.

Paulo logo chega e assume o comando do tacho de óleo, em que há pastéis de formatos curiosos. A atenção tem que ser redobrada. Cada sabor tem uma forma diferente. Carne e queijo são idênticos, o que muda é o recheio escuro do primeiro, que se destaca. Diagonais na massa indicam o pastel duplo, que mistura os dois sabores. O de palmito é uma meia lua, fácil de identificar. Os especiais também, denunciados pelo tamanho. Um outro é mais pontudo, ou tem um corte na massa. Uma curva indica a carne seca.

Demora até que isso tudo seja fixado. Os encontros entre as mãos de todos os atendedores que tentam pegar seus pedidos entre os alimentos que se espalham enquanto o óleo escorre dificulta o processo. Como alerta, Paulo e os funcionários mais experientes sempre dão o recado: “Olha a mão! Olha o pastel quente!”, que faz com que os meus braços se retraiam imediatamente.

Funcionária inexperiente, derrubo um pastel no chão ao tentar colocá-lo quente no saco de papel estrito. O pensamento é o de uma repórter intrusa que atrapalha o andamento do negócio. De forma rápida, o alimento é chutado para

baixo do tacho, para se juntar às embalagens de óleo de soja que formam um pequeno monte ao fim da feira. Não recobolhares de desaprovação, mas compreensivos. É necessário cuidar dos outros tantos que estão na bandeja esperando por seus donos, não há tempo para pensar no alimento derribado.

Com o passar das horas, um primeiro pico de movimento ocorre no meio da manhã. Algumas pessoas começam a se dedicar ao atendimento de quem está sentado nas mesas espalhadas na calçada, esperando o pedido que é levado até lá. O bloquinho e a c aneta, companheiros de sempre dos jornalistas, começam a ser ainda mais necessários para o controle do que se vende.

Em um desses atendimentos, em que transferem o cuidado de uma mesa onde tr ês homens já solicitavam uma nova rodada, me preparo para anotar o sabor de pastel e colocar as mãos nos grandes blocos de gelo do freezer deslizado, usado como recipiente para as bebidas, mas o pedido que recebo não é o esperado. “Duas coisas, moça: mais um pastel de carne e um refrigerante para cada um. E posso te fazer uma pergunta? Você tem namorado?”. Anoto o pedido, respondendo a questão e saio em vergonhada em direção à barraca. A outra mesa, de jovens felizes que voltavam de uma festa, já grita pelo serviço da “estagiária”.

Começo a pegar algumas manhas. O chamado “capri-cho” é o pastel que vai como br inde a clientes fiéis ou com pedidos grandes. Sempre de carne ou de queijo, depende do que está em maior quantidade ou do que foi frito em excesso e já está mais frio ou um pouco mais encharcado.

Porém, ao ouvir Marta perguntando a um dos meninos se já havia caprichado o pedido de um casal que saíra, percebe que o verbo pode ter um novo sentido, de confirmação de pagamento, e passo a ficar mais atenta.

A agilidade com o troco é outro fator importante. Desde a entrada na barraca, com o primeiro pedido, fomos r esponsáveis pela cobrança dos clientes e por deixar o dinheiro na caixa, com a confiança de quem não par ecia estar nos conhecendo só naquele dia. Por precaução, notas maiores eram levadas à Marta ou a pessoas mais exper ientes para que fossem analisadas. Pelas minhas mãos, notas de vinte e cinquenta eram constantes, e até uma de cem foi entregue. Todas originais, devidamente guardadas em estojos, de tempos em tempos, para evitar o acúmulo.

Os sabores mais concorridos terminam rápido, bem antes do horário de almoço tradicional. Há gente que vem de longe pelo pastel de carne seca da pastelaria Tokuhara. Mas só quem chega cedo tem a chance de poder escolher entre todas as opções do cardápio, que além de pastel tem salgadinhos como coxinha de frango, coxinha de carne, bolinho de queijo, de salsicha e espetinho empanado. Até pastel de chocolate é possível encontrar. O difícil, mais uma vez, é decorar o formato de tudo.

Outro diferencial é o molho, servido em saquinhos, que contém repolho e cenoura picados, temperados com vinagre, cortesia que também não sobra para o fim da feira. Cabe aos atendentes a reposição dos produtos como guardanapos de papel e o ketchup da bancada.

Nem todos os clientes sabem lidar com a demora quando a barraca está cheia e alguns fazem questão de mostrar certa insatisfação. Foi o caso da mulher que, no final da feira, quando restam somente os pastéis já fritos, ter perguntado se o dela era de queijo ou de vento.

Um homem, que acomodou a família em bancos que já estavam empilhados para marcar o quase encerramento das atividades, se irritou com o fato de só ter sobrado pastéis de queijo, e de o bolinho que ele apontava já estar prometido para outro cliente, e desistiu do pedido.

Mas a feira da rua Gustavo Maciel é marcada por essa heterogeneidade da clientela. Ao atender um senhor e seu amigo, sou questionada se passaria a estar sempre lá. Ao responder que não seria possível ir com frequência, sou recebida com um “até domingo que vem, eu volto aqui!”. É a grande maioria das pessoas nos trata com a amizade dispensada aos reais trabalhadores da barraca.

As horas passam mais rápido do que o esperado de dentro da barraca é possível ver a feira em seus picos de audiência e a posterior queda no movimento. Assim como nos minutos iniciais, é nas horas finais que alguns outros feirantes aproveitam a tranquilidade para comer algo. Os conhecidos nem pagam na hora, comer na barraca já é um ritual de fim de trabalho, e a conta é acertada depois, direto com os chefes da barraca.

Já passa das 12h30 quando até os funcionários param para relaxar. Alguns já estão sem o avental, outros comem a merecida recompensa pelas horas dispensadas no calor provocado pelo óleo quente dentro da estrutura.

Sem estar habituada, após sentir o cheiro de tanta fritura por mais de cinco horas, não sinto vontade de comer tudo o que me oferecem. Em dias normais, às 10h já paro para devorar um pastel, acompanhado pelo tradicional caldo de cana ou por água de coco, encontrada a poucas barracas de distância.

Nesse domingo, depois de horas em pé sem sair do espaço delimitado pela barraca e mesmo tendo apenas dividido uma lata de suco de abacaxi, não sinto a fome que vem normalmente com a hora do almoço. A insistência é grande e acabo dividindo com a Laís um pastel de queijo.

Passo a arrumar as coisas para ir embora, já que a feira tem que acabar oficialmente, de acordo com as normas da prefeitura. As coisas estão espalhadas embaixo da estrutura da barraca, do lado interno. Caço minha bolsa, começo a guardar as coisas – bloquinho, caneta, um saco de papel não utilizado, um elástico de cabelo.

Ainda de avental, Marta vem em minha direção e coloca algo no meu bolso. Acho estranho. Quando olho, percebo que é dinheiro. Olho para a Laís sem entender direito o que está acontecendo e vou em a confirmação: fomos pagas pelo dia de trabalho, assim como os outros funcionários daquele dia. Eu não havia reparado que a Marta estava fazendo a distribuição do dinheiro entre todos até então.

A reação óbvia do momento foi ir atrás dela e de volver os R\$50,00 recebidos. Para nós, era claro que as “estagiárias” estavam lá pelo trabalho de campo, a imersão do lado de dentro de uma barraca para tentar se livrar do olhar de

cliente. Nenhuma explicação foi aceita. Se quiséssemos reclamar, que fosse com Paulo.

E lá fomos nós, tentar dizer o que pensávamos estar claro desde que combinamos em domingos anteriores ou por telefone. Mais uma vez, o que era óbvio para nós não importava para Paulo. Não interessava a finalidade do que fizemos. Se trabalhamos como todos os outros e ajudamos em um dia de real necessidade, com o desfalque dos outros três funcionários, o óbvio ali era que fôssemos pagas.

“Tomem um choppinho, é fim de semana! E podem me convidar. E eu vou ligar para vocês virem outros domingos, estamos precisando e gostamos de vocês”, foi o que ouvimos. Aceitar o dinheiro de volta não era uma possibilidade.

Nenhum argumento serviu contra o que era simples ali, a ética do trabalho, elemento amplamente valorizado em um ambiente em que esforço e dedicação são necessários em todas as etapas do processo.

Enquanto tentávamos pensar em algo para convencê-los, outras formas de gratidão seguiam. Se não queríamos comer ali, com todos os outros, que levássemos para comer em casa, então. E por que não levar uma massa de pastel para tentarmos reproduzir em casa um pouco do que aprendemos na feira?

Saimos de lá antes que outras sacolas de pastéis para experimentarmos fosse entregue. Ser tratada sem distinção com os funcionários mais experientes, poder receber o dinheiro dos clientes e atender qualquer tipo de pedido já havia me feito refletir sobre as atitudes daquela família. Somos

acostumados a não abrir nosso universo de atuação para estranhos com tamanha tranquilidade.

Um mês depois da experiência, as notas dobradas permanecem no porta-moedas. Ainda não pude definir se o dinheiro será usado e como isso acontecerá. O chopp com o dono da barraca ainda não foi marcado, nem o retorno das “estagiárias” em mais um domingo. Um outro pagamento, recebido sem pestanejar, foi a possibilidade de estar do outro lado, viver o não-convenional para aprender a expandir o olhar sobre a realidade. E é isso que quero guardar e colocar em prática atuando como jornalista.



Laís Cristina Soares Rodrigues

Graduada em Comunicação Social, habilitação em Jornalismo pela Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, atua como Auxiliar de Redação em uma editora.



Luciana Fraga de Carvalho Gomes

Graduada em Comunicação Social, habilitação em Jornalismo pela Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, realizou curso técnico de Administração e Gestão Empresarial na Escola Técnica Estadual de São Paulo.



“Foi assim que conhecemos a mulher que se destaca por ser uma das únicas a anunciar seus produtos com entusiasmo; o senhor que vende animais vivos e, se for preciso, raciona sua alimentação para não prejudicar suas aves; o feirante mais antigo da feira, que recebeu aplausos na Câmara Municipal representando a categoria; o senhor de 84 anos que vende brinquedos artesanais em uma barraca que quase passa despercebida; o presidente da AFB, a Associação de Feirantes de Bauru, que mantém uma banca movimentada pelos amigos que chegam para conversar; a feirante que sempre está arrumada e perfumada na barraca e que, se pudesse, usaria sapatos de salto todos os dias; o tecladista cego que passa horas tocando músicas e sorrindo e o dono de uma barraca de pastel que recebe clientes diversificados todos os domingos.”

