

6.

Referências bibliográficas

a) Livros e trabalhos acadêmicos

1. AGUINAGA, Ronaldo. “O impacto do carnaval sobre o turismo no Rio de Janeiro”. In: EARP, Fábio Sá (org.) **Pão e circo: fronteiras e perspectivas da economia do entretenimento**. Rio de Janeiro: Palavra e Imagem, 2002;
2. ARAÚJO, Hiram. “O rei do carnaval”. In: GOMES, Fábio; VILLARES, Stella. **O Brasil é um luxo: trinta carnavais de Joãosinho Trinta**. São Paulo: CBPC – Centro Brasileiro de Produção Cultural / Axis Produções e Comunicação, 2008;
3. _____. **Carnaval: seis milênios de história**. Rio de Janeiro: Griphus, 2000;
4. BARBIERI, Ricardo José de Oliveira. “Cidade do Samba: do barracão de escola às fábricas de carnaval”. In: CAVALCANTI, Maria Laura e GONÇALVES, Renata (Org.). **Carnaval em múltiplos planos**. Rio de Janeiro: Aeroplano, 2009;
5. BECKER, Howard S. **Falando da sociedade: ensaios sobre as diferentes maneiras de representar o social**. Tradução Maria Luiza X. de A. Borges. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2008;
6. _____. “Mundos artísticos e tipos sociais”. In: VELHO, Gilberto (org.). **Arte e sociedade: ensaios de sociologia da arte**. Rio de Janeiro: Zahar, 1977;
7. BHABHA, Homi K. **O local da cultura**. Tradução de Myriam Ávila, Eliana Lourenço de Lima Reis, Gláucia Renate Gonçalves. Belo Horizonte: UFMG, 1998;
8. BOMFIM, Gustavo Amarante. **Idéias e formas na história do design: uma investigação estética**. João Pessoa: Universitária, 1998;
9. _____. **Fundamentos de uma teoria transdisciplinar do design: morfologia dos objetos de uso e sistemas de comunicação**. Ano V, no. 2. Rio de Janeiro: Estudos em Design, 1997;
10. _____. **Sobre a possibilidade de uma teoria do design**. Ano II, vol. II. Rio de Janeiro: Estudos em Design, 1994;
11. BOURDIEU, Pierre. “Mercado dos bens simbólicos”. In: **Economia das trocas simbólicas**. São Paulo: Perspectiva, 2009;

12. BURKE, Peter. **Hibridismo cultural**. Tradução de Leila Souza Mendes. São Leopoldo: Unisinus, 2003;
13. CABRAL, Sérgio. **As escolas de samba: o que, quem, como, quando e porquê**. Rio de Janeiro: Fontana, 1974;
14. CANCLINI, Nestor Garcia. **Culturas híbridas: estratégias para entrar e sair na modernidade**. Tradução Heloísa Pezza Cintrão, Ana Regina Lessa; Tradução da introdução Gênese Andrade. São Paulo: EDUSP, 2008;
15. _____. **A socialização da arte: teoria e prática na América Latina**. Tradução de Maria Helena Ribeiro da Cunha e Maria Cecília Queiroz Moraes Pinto. São Paulo: Cultrix, 1984;
16. _____. **As culturas populares no capitalismo**. Tradução Cláudio Novaes Pinto Coelho. São Paulo: Brasiliense, 1983;
17. CAVALCANTI, Maria Laura Viveiro de Castro. “Festa e contravenção: os bicheiros no carnaval do Rio de Janeiro”. In: CAVALCANTI, Maria Laura e GONÇALVES, Renata (Org.). **Carnaval em múltiplos planos**. Rio de Janeiro: Aeroplano, 2009;
18. _____. **O rito e o tempo: ensaios sobre o carnaval**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1999;
19. _____. **Carnaval carioca: dos bastidores ao desfile**. Rio de Janeiro: FUNARTE/UFRJ, 1994;
20. COUTO, Rita Maria de Souza. **Movimento interdisciplinar de designers brasileiros em busca de educação avançada**. Rio de Janeiro: PUC-Rio / Departamento de Educação (Tese de Doutorado), 1997;
21. _____. **O ensino da disciplina de projeto básico sob o enfoque do design social**. Rio de Janeiro: PUC-Rio / Departamento de Educação (Dissertação de Mestrado), 1991;
22. COUTO, Rita Maria de Souza, OLIVEIRA, Alfredo Jefferson de (org.). **Formas de design: por uma metodologia interdisciplinar**. Rio de Janeiro: 2AB / PUC-Rio, 1999;
23. DAMATTA, Roberto. **Carnavais, malandros e heróis: para uma sociologia do dilema brasileiro**. 6ª. Edição. Rio de Janeiro: Rocco, 1997;
24. _____. **Universo do carnaval: imagens e reflexões**. Rio de Janeiro: Pinakothek, 1981;

25. FERREIRA, Felipe. **O livro de ouro do carnaval brasileiro**. Rio de Janeiro: Ediouro, 2004;
26. _____. **O marquês e o jegue**: estudo das fantasias para escolas de samba. Rio de Janeiro: Altos da Glória, 1999;
27. GOES, Fred (org.). **Brasil, mostra a sua máscara**. Rio de Janeiro: Língua Geral, 2007 (Coleção museu de tudo);
28. GOLDWASSER, Maria Julia. **O palácio do samba**: estudo antropológico da Escola de Samba Estação Primeira de Mangueira. Rio de Janeiro: Zahar, 1975;
29. GRABURN, Nelson [et al.]. **Turismo e antropologia**: novas abordagens. Campinas (SP): Papirus, 2009;
30. _____. **Ethnic and tourist arts**: cultural expressions from the Fourth World. Berkeley: University of California, 1976;
31. **GUIA DAS ESCOLAS DE SAMBA DO RIO DE JANEIRO**. Rio de Janeiro: s/e, 2006;
32. GUIMARÃES, Helenise. **Carnavalesco**: o profissional que “faz escola” no carnaval carioca. Rio de Janeiro: UFRJ/EBA (Dissertação de Mestrado), 1992.
33. HOBBSAWM, Eric e RANGER, Terence. **A invenção das tradições**. Tradução de Celina Cardin Cavalcanti, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997;
34. JANSEN-VERBEKE, Myriam. “A sinergia entre compras e turismo”. In: THEOBALD, William F. **Turismo global**. Tradução Ana Maria Capovilla, Maria Cristina Guimarães Cupertino, João Ricardo Barros Penteado. São Paulo: SENAC São Paulo, 2002;
35. LEHNERT, Gertrud. **História da moda do século XX**. Colônia: Könemann, 2000;
36. MAGALHÃES, Rosa Lúcia Benedetti. **Fazendo carnaval**: The making of carnival. Rio de Janeiro: Nova Aguilar, 1997 (na ficha catalográfica consta 1977);
37. MILLS, C. Wright. **Sobre o artesanato intelectual e outros ensaios**. Tradução Maria Luiza X. de A. Borges. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2009;
38. MORAES, Eneida. **História do carnaval carioca**. Rio de Janeiro: Record, 1987;

39. NETTO, A. P. e TRIGO, L. G. G. **Reflexões sobre um novo turismo:** política, ciência e sociedade. São Paulo: Aleph, 2003;
40. OLESEN, Jens. **Hans Christian Andersen:** Carnival 2005 Imperatriz Leopoldinense. S/l: s/e, 2005;
41. OLIVEIRA, Madson Luis Gomes de. **Bordado como assinatura:** tradição e inovação do artesanato na comunidade de Barateiro – Itapajé/CE. Rio de Janeiro: PUC–Rio / Departamento de Artes & Design (Dissertação de Mestrado), 2006a;
42. _____. **O(s) tempo(s) da criação, no carnaval carioca:** transgressão ou impertinência?. Rio de Janeiro: PUC-Rio (V Simpósio LaRS), 2006b;
43. _____. “O carnaval de Rosa e os Bufões de Samuel”. In: TERRA, Carlos Gonçalves (Org.). **Arquivo da Escola de Belas Artes.** Rio de Janeiro: EBA/UFRJ, 2006c;
44. _____. **Relatório de estágio supervisionado.** Rio de Janeiro: GRES Estação Primeira de Mangueira / Fortaleza: UFC, 2001;
45. PORTINARI, Denise B. “A noção de imaginário e o campo do design”. In: COUTO, Rita Maria de Souza, OLIVEIRA, Alfredo Jefferson de (org.). **Formas de design:** por uma metodologia interdisciplinar. Rio de Janeiro: 2AB / PUC-Rio, 1999;
46. PREFEITURA DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO. **Alegorias:** esculturas de uma ópera popular. Rio de Janeiro: Agência O Globo, 2008;
47. RICHTER, Linda K. “Explorando o papel político do gênero na pesquisa do turismo. In: THEOBALD, William F. **Turismo global.** Tradução Ana Maria Capovilla, Maria Cristina Guimarães Cupertino, João Ricardo Barros Penteadó. São Paulo: Editora SENAC São Paulo, 2002;
48. SANTOS, Nilton Silva dos. “Estilo autoral e individualidade artística: os carnavalescos no carnaval. In: CAVALCANTI, Maria Laura e GONÇALVES, Renata (Org.). **Carnaval em múltiplos planos.** Rio de Janeiro: Aeroplano, 2009;
49. SENNETT, Richard. **O artífice.** Tradução de Clóvis Marques. Rio de Janeiro: Record, 2009;
50. SOMMERMAN, Américo. **Inter ou transdisciplinaridade?:** da fragmentação disciplinar ao novo diálogo entre os saberes. São Paulo: Paullus, 2006;

51. SOUZA, Hamilton Moss de. **Engrenagens da fantasia: engenharia, arte e convívio**. Rio de Janeiro: Bazar das Ilusões, 1989;
52. STEINER, Christopher B. **African art in transit**. Cambridge: Cambridge, 1994;
53. THEOBALD, William F. **Turismo global**. Tradução Ana Maria Capovilla, Maria Cristina Guimarães Cupertino, João Ricardo Barros Penteado. São Paulo: SENAC São Paulo, 2002;
54. VIANNA, Hermano. **O mistério do samba**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar/UFRJ, 2004;
55. WOLFF, Janet. **A produção social da arte**. Tradução Waltensir Dutra. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

b) Internet

1. AZEVEDO, Raphael. **Sambistas do Rio fazem história na Argentina**. Disponível em: http://odia.terra.com.br/portal/odianafofia/html/2010/3/sambistas_do_rio_fazem_historia_na_argentina_69430.html. Acesso em 09 abr. 2010;
2. BARBIERI, Ricardo José de Oliveira. “Cidade do Samba: transformações no carnaval carioca. Textos da Iniciação Científica, n. 9. Disponível em: www.lauracavalcanti.com.br. Rio de Janeiro: Instituto de Filosofia e Ciências Sociais/UFRJ, 2006. Acesso em 15 out. 2008;
3. GUIMARÃES, Helenise Monteiro. 2004. **A Cidade do Samba** – Na paisagem da Gamboa, as novas fábricas de sonhos para o carnaval carioca. Disponível em: <http://www.academiadosamba.com.br/memoriasamba/artigos/artigo-181.htm>. Acesso em 15 out. 2008;
4. HOFSTATTER, Santana. **Paulo Barros, o fantástico delírio de um ser**. In: http://www.uva.br/revistaemmovimento/artigos/paulo_barros.htm. Acesso em 08 jan. 2010;
5. <http://g1.globo.com/Noticias/Rio/foto/0,,11968350-EX,00.jpg>. Acesso em 21 dez. 2009;
6. <http://liesa.globo.com/>. Acesso em 16 nov. 2008;
7. <http://www.rioartesmanuais.com.br>. Acesso em 12 abr. 2010;
8. <http://fatioupassou.com/wp-content/uploads/2009/01/798.jpg>. Acesso em 15 out. 2008;

9. http://oglobo.globo.com/fotos/2008/02/04/04_MHG_carro.jpg. Acesso em 05 fev. 2008;
10. http://media.photobucket.com/image/alegoria%20Tijuca%202004/seven2004/carnaval/050118_carna_tijuca_01a.jpg. Acesso em 24 out. 2007;
11. <http://www.riodejaneiro-turismo.com.br/pt/>. Acesso em 09 jan. 2010;
12. LIESA NEWS. Disponível em: <http://liesa.globo.com> – Notícias – LIESA.Net, “ESCOLAS DEVEM OCUPAR CIDADE DO SAMBA EM SETEMBRO”. Acesso em 06 jun. 2004;

c) Periódicos e outros

1. **Catálogo de produtos “Carnaval e Cidadania” – “Armazém do Samba”;**
2. MENDONÇA, Alba Valéria. “**Passarela do Samba, um divisor de águas do carnaval.** A partir do Sambódromo, as escolas de samba mudaram a forma de se apresentar ao público”. Caderno RIO. 01/02/2004, p. 21;
3. **REVISTA DE CARNAVAL MANGUEIRA 2006.** S/n, fev. 2006;
4. **Revista Rio Artes Manuais.** Ano 1. No. 1 – Abril de 2010.

7. Anexos

7.1 Depoimento de Vera Lúcia Fernandes da Rosa, na Cidade do Samba, em 17/04/2008

Contato: 9483-6589, 9473-8242 e verafrosa@yahoo.com.br

Vera Lúcia é coordenadora dos cursos realizados pela AMEBRAS. Ela é formada em Turismo e após concluir o curso de graduação, sem emprego fixo, soube da inauguração da Cidade do Samba. Percebeu uma boa oportunidade em aliar o turismo ao carnaval, através da Cidade do Samba.

Através de um amigo ligado à LIESA, José Carlos Rego – jornalista já falecido -, conheceu Célia Domingues, após “vários encontros e desencontros”, conforme seu relato. Célia está à frente da ONG desde 1998 e conseguiu obter o espaço físico, na Cidade do Samba, para a realização de cursos de qualificação e profissionalização a pessoas de baixa renda.

Vera iniciou a implantação dos cursos do projeto social, na Cidade do Samba, no barracão de número 1. No início, as instalações eram precárias, pois os equipamentos (pistolas, tesouras, máquinas de costura) eram escassos e não havia bancos para todos os alunos. O espaço destinado às oficinas de qualificação e profissionalização era improvisado e dividido com grandes banners. Aos poucos, a situação passou a mudar, pois a AMEBRAS começou a receber parceiros e verba pública destinada ao incremento do projeto.

Atualmente, a AMEBRAS ocupa dois andares do barracão 1 da Cidade do Samba. A infra-estrutura ganhou recursos substanciais, como salão de cabeleireiro, sala de computação, auditório, salas com mesas, bancos e máquinas de costura para os cursos, escritórios para administração, além de almoxarifado.

Vera Lúcia ficou encarregada da coordenação dos cursos realizados pela AMEBRAS, na Cidade do Samba, contatando instrutores e futuros alunos para os novos cursos, além de controlar as presenças dos alunos e instrutores, realizar o pagamento dos instrutores, controlar o estoque de material, supervisionar da confecção dos produtos feitos nos cursos e enviá-los para comercialização nas lojas.

Ao final de cada curso é gerado um relatório encaminhado para a administração, na pessoa de Ivana, para que sejam confeccionados os certificados entregues aos alunos que concluíram os cursos. Após este processo, os alunos são cadastrados em um banco de dados que se presta a fazer a ligação entre o mercado (Escolas de Samba, por exemplo) e os alunos. As Escolas de Samba são as mais interessadas na mão-de-obra qualificada dos alunos que saem da AMEBRAS. A principal demanda é por alunos dos cursos de chapelaria, adereços, costura, escultura em espuma e isopor e pastelação.

Outra forma de inserção destes alunos no mercado é através da produção de seus produtos para a venda autônoma.

Cursos ofertados no semestre 2008.1:

DIAS	CURSO	HORÁRIO	INSTRUTOR
2ª. Feira	Arte em espuma	13 às 17 h	Ronaldo Pitigliani
3ª. Feira	Adereços Cartonagem	13 às 17 h 09 às 16 h	Sandro Raimundo Márcia de O. F. Batista

4ª. Feira	Arte em espuma Modelagem e costura	13 às 17 h 13 às 17 h	Ronaldo Pitigliani Maria das Graças Regis
5ª. Feira	Adereços Chapelaria	13 às 17 h 13 às 17 h	Sandro Raimundo Rômulo Fernandes Rosa
6ª. Feira	Chapelaria Modelagem e costura	13 às 17 h 13 às 17 h	Rômulo Fernandes Rosa Maria das Graças Regis

Os projetos sociais que Vera tem participado, promovidos pela AMEBRAS, são três:

- 1) Carnaval e Cidadania;
- 2) Armazém do Samba;
- 3) Unidos pela Cidadania.

7.2 Depoimento de Sandro Raimundo, na Cidade do Samba, em 29/04/2008

Sandro Raimundo, atualmente, é instrutor de cursos, de qualificação e profissionalização para o carnaval, promovidos pela AMEBRAS. Ele produz artesanato de temática carnavalesca, vendido em Belforoxo e nas lojas da AMEBRAS. Ele relata: “Sou carioca de nascimento, mas moro em Belforoxo e me considero carioca”. Ele nasceu em 21 de junho de 1969.

Desde 1985, aproximadamente, é envolvido com o carnaval, pois “fazia blocos em Caxias”. Em 1994 passou a realizar adereços carnavalescos para a Escola de Samba Santa Cruz e tornou-se chefe de adereços, até 1996.

Após deixar a Escola de Samba Santa Cruz tornou-se carnavalesco do Bloco Unidos da Fronteira, de Caxias. Conseguiu levar este bloco até a Av. Rio Branco, para competir com blocos de outros municípios e bairros do Rio de Janeiro.

Em 2006, com a inauguração da Cidade do Samba, soube dos cursos de qualificação e profissionalização promovidos pela AMEBRAS e tornou-se monitor do instrutor Soca. Obteve relativo destaque nos cursos e foi convidado a ministrar aulas para o Projeto “Carnaval e Cidadania”.

Sandro costuma ministrar aulas para os cursos de “Adereços”, “Chapelaria” e “Forração de carros alegóricos”.

Durante o período de depoimentos (1º. Semestre de 2008), Sandro comanda uma turma de 17 alunos. Esta turma foi formada através de alunos remanescente de um projeto desenvolvido pelo GRES Salgueiro e de novos alunos que se inscreveram na Cidade do Samba. Os alunos são pessoas de diversas origens e objetivos.

Alguns alunos já tiveram experiências anteriores com o carnaval, realizando algum tipo de trabalho na decoração de carnaval para escolas de samba. Outros alunos são completamente inexperientes, mas por motivos ainda não examinados detalhadamente optaram pelos cursos. Estes últimos são pessoas aposentadas ou com tempo livre e usam os cursos como “passa-tempo” ou “lazer”, mas ainda é cedo para tecer conclusões.

O curso de adereços oferecido a esta turma possui algumas etapas, descritas por Sandro, que contam com: “reciclagem de materiais”, “book de materiais”, “confeção de capuchão (broches) de unhas e bordado”, “máscaras de cartão e EVA”, “cocar indígena”, “tiaras”, “bottons” e “boneca em miniatura (baiana e passista)”.

“Todo o material para a confecção dos adereços é fornecido pela AMEBRAS, além da estrutura física, equipamentos (pistolas de cola quente, tesouras, cartão, tecidos, etc.)”, relata o instrutor do curso. “Os alunos não pagam nenhum centavo”, completa Sandro.

A cada aula, os alunos realizam adereços (ou parte deles) e quando prontos são destinados ao almoxarifado da AMEBRAS. Estes adereços destinam-se aos eventos promovidos pela ONG, em festas, feiras ou exposições. Desta maneira, os materiais utilizados nas peças retornam à entidade com novo formato, outro objeto.

Ao final do curso, os alunos recebem certificados e passam a fazer parte de um banco de dados com indicação de trabalho para escola de samba ou evento promovido pela AMEBRAS. Além disso, os alunos que se destacam nos cursos e têm boa produção de artefatos com temática carnavalesca podem deixar seus objetos em um ponto de vendas da AMEBRAS para serem comercializados, garantindo assim a venda.

7.3 Alunos do curso de Adereços, na Cidade do Samba, em 09/05/2008

Daclê Aguiar Silva	Higienópolis	07/04/1939
Neuza Yan de Q. Mantuano	Del Castilho	07/09/1943
Lílian Maria da Silva Teixeira	Santo Cristo	12/01/1975
Adalgisa Louzada de Araújo	Del Castilho	27/11/1939
Luiz Fernando de S. Lourenço	Vila da Penha	22/02/1963
Dandara da Costa Machado	Abolição	30/08/1937
César Martins da Silva	Bangu	16/07/1960
Katia Louzada da Rocha	Del Castilho	24/11/1953
Cristiane da Silva	Engenho de Dentro	11/11/1978
Sueli Maia Esposito	Encantado	13/11/1952
Nelma dos Santos Cantizano	Engenho de Dentro	10/06/1945
Anna Paula Leal da Silva	Inhaúma	26/03/1986
Aracildes Neves de Melo	Piedade	06/07/1946
Alexandre Dutra Diogo	Tijuca	28/02/1975
Bruno Assunção Falcão	Barros Filho	19/08/1984

7.4 Depoimento de Márcia Batista, em 31/05/2008, no Cassino Atlântico

Meu nome é Márcia, eu tenho 34 anos, sou casada, tenho dois filhos e moro em São Gonçalo.

Madson – Como foi que você começou a trabalhar com artesanato?

Márcia - Olha, trabalhar, foi quando eu sai do trabalho formal, né? Eu era analista de crédito em uma financeira... A financeira na época estava enfrentando problemas por causa de queda na bolsa de valores e tal, e tava mandando o pessoal embora e, dentre eles, eu fui demitida. E ai, quando eu saí, sem... estava com duas crianças pequenas... então eu falei assim agora vou dar uma parada, por que...

Madson – Você tem dois filhos?

Márcia - Tenho dois filhos... tenho um casal.

Madson – Qual a idade deles hoje?

Márcia - Amanhã a menina faz 16 e o menino tem 14. E na época eles eram pequenos eu falei agora acho que ta na hora de eu me dedicar um pouquinho a eles, né? Só que eu nunca me acostumei com essa coisa de casa, só cuidar de filhos, casa... Eu sempre gostei de trabalhar, de estar na ativa. Então, foi quando eu comecei a ir atrás de cursos... porque eu sempre me identifiquei muito com o artesanato... Essa coisa de identificação com artesanato, ela veio quando eu ainda era criança... vamos dizer assim. Eu ia sempre passar as férias na casa de minha vó, né? E minhas primas moravam com minha vó... Minhas primas sempre gostaram muito de bordar, fazer crochê, de trabalhos manuais, assim... Eu ficava olhando elas fazendo...

Madson – Sua avó morava onde?

Márcia - Em São Gonçalo mesmo, só que em outro bairro, né. E eu gostava de vê-las fazer e elas nem me ofereciam assim: “quer aprender?”. Acho que elas pensavam: “Ela ainda é muito novinha ainda, não vai conseguir fazer”. E aí, quando eu ia pra casa, eu ficava: “Tenho que conseguir fazer o que minhas primas fazem”. Aí, eu pegava barbante de pão, quando minha mãe comprava pão, e ficava fazendo a Correntina do barbante, com palito de fósforo. Fazia e desmanchava, fazia e desmanchava...

Madson - Imitando a agulha de crochê?

Márcia - Imitando a agulha do crochê... e imitando mesmo a Correntina com a linha de crochê. Eu ia fazendo isso muitas vezes, até este barbante puir, ficar podre. Aí, foi quando eu falei assim: “Eu vou comprar uma linha de crochê pra mim, vou comprar uma agulha pra mim... porque o meu início assim com o artesanato foi mesmo no crochê. Eu sempre gostei muito de crochê. Ai juntou dinheiro assim, de merendinha, do colégio... Isso com nove ou 10 anos. Ai juntei dinheiro assim, de merendinha e consegui comprar... Cheguei na loja e disse: “Moço, eu quero uma linha e uma agulha pra crochê”. Ai ele: “Mas, qual a linha você quer?” “Moço, linha pra crochê”. Eu não tinha nem noção de fina, grossa... Aí, ele vendeu o novelinho, né? Mesmo assim, própria pra iniciante e agulha ... Agulha essa que tenho até hoje e guardo assim a 7 chaves, como uma relíquia, porque foi assim mesmo o início do artesanato pra mim.

Madson – Porque? Qual a sensação que tu tinhas? Era de criação, era porque você podia criar coisas... Ou era pelo gosto da textura? O que era?

Márcia - Eu não sei explicar bem o que era... O que eu sei, é que eu gostava muito de fazer aquilo. Eu viajava quando eu estava fazendo aquilo. Como até hoje, o artesanato pra mim, é assim, apesar de que hoje ele ser a minha profissão, o meu ganha-pão, eu gosto muito. Sabe? O momento em que estou trabalhando, eu viajo. Eu não consigo mais ter lazer, eu acho que é por causa disso. O meu lazer é também no meu trabalho. Eu curto quando as pessoas admiram, quando as pessoas acham bonito, dizem “que bom acabamento!”. Então, nessa época, as coisas começaram assim. E aí, cresci, terminei o primário, né? O ginásio, o segundo grau e não tinha muito tempo, né? Porque, casei nova, eu casei com meu primeiro namorado, meu marido... Nós nos conhecemos, eu ainda era muito novinha... Então, eu comecei a trabalhar muito nova, exatamente por isso, por estar namorando, planos de casar mesmo sendo novos. Então, eu falei: “Eu quero trabalhar também, mudei horário de estudo e casei com 18 anos. Nessa época, eu tinha dado uma parada...”

NESTE MOMENTO, O DEPOIMENTO É SUSPENSO PARA MÁRCIA REALIZAR UMA VENDA.

Madson – Você estava falando que com 18 anos casou...

Márcia - Isso, então, quer dizer, eu não estava fazendo nada de artesanato. Então, foi nessa época que retomei, quando sai da financeira, e aí eu me vi assim... primeiro, que foi muito doloroso pra mim, porque eu achei que não seria mandada embora... eu me lembro que quando fui demitida, eu chorei muito, muito, muito... chorei demais, cheguei em casa arrasada... e resultou assim meio que numa depressão... né? Porque, eu estava acostumada, eu gostava do meu ambiente de trabalho, né? Então, tava legal, eu estar em casa, com meus filhos... tudo. Mas, com isso eu acabava não tendo paciência... Eu acho que seu tinha mais paciência com eles, quando eu estava trabalhando do que quando eu estava em casa, podendo assim me dedicar totalmente a eles... Eu não tava conseguindo ter tanta paciência... Eu não estava bem, não tava fazendo bem comigo. O tempo foi passando. O ano foi passando. Foi quando minhas crianças já estudando, no jardim da infância... Minha menina já estava na alfabetização, 6 anos. Foi quando uma amiga minha me disse que no Porto da Pedra, tava começando um projeto de escola de circo lá.

Madson – A escola de samba de São Gonçalo é a Porto da Pedra...

Márcia - Isso, isso... O Grêmio Recreativo de Escola de Samba Unidos do Porto da Pedra... Que tava começando um projeto de circo pra crianças... da rede pública e municipal de ensino. Aí eu falei assim: “Pôxa, mas não é escola de samba?” Eu não conseguia ver... eu dentro de uma escola de samba... começava daí. Ai eu falei assim... ela me disse: “Márcia, mas não tem nada a ver...é voltada pra toda a comunidade...”. Então, não tem nada a ver...

Madson – Era um projeto social?

Márcia - Era um projeto social... Eu falei: “Então, tá... eu vou lá”. Eu coloquei as crianças no colégio, fui lá saber as informações, tal... e já sai de lá com eles matriculados... E... eu, sou assim uma pessoa muito comunicativa, eu sou muito participativa... de tudo que eu me envolvo... Gosto de participar... Se eu estou numa coisa... eu não ponho um pé não... eu ponho os dois e visto a camisa, entendeu? Então, lá, no Porto da Pedra eu vesti a camisa mesmo. Era uma mãe muito participava.

Madson – Seus filhos passaram a participar das oficinas de lá?

Márcia - Oficinas de circo... das aulas de circo, é.. passaram a participar. Eu levava eles e passava praticamente minha tarde toda, isso três vezes por semana, segunda, quarta e sexta, de uma às seis da tarde... passava a minha tarde toda nessa. Ai chegou no Porto da Pedra um segundo projeto, que era o projeto da AMEBRAS, “Sambando com o pé no futuro”. Estavam chegando as oficinas: de pátina, de velas decorativas, de cartonagem... Ai eu peguei e falei assim: “Eu tenho loucura de aprender a fazer velas...”, na época tava muito em evidência velas... “Eu quero aprender a fazer velas... acho o maior barato!”. Aí me matriculei na oficina de velas’. Aí, os coordenadores lá do projeto falaram comigo: “Márcia, tá sabendo dos cursos?”. Falei: “Tô, eu entrei no de velas”. Eles: “Só no de velas? Tem pátina e cartonagem”. Eu respondi assim: “Olha só, cartonagem eu não quero... é de aprender a fazer caixinhas, né isso? Eu já aprendi, porque eu já fiz um cursinho particular, há muito tempo atrás. Eu já sei fazer caixinhas, então eu não quero”. “Ah, mas entra no de pátina!”. Eu peguei e entrei no de pátina também. Minha casa é toda customizada, eu tenho pátina no teto, eu já fiz instalação de móveis, eu tenho pátina no quarto dos meus filhos... na minha casa toda... Minha casa é assim, uma casa de maluco, porque é toda colorida... eu gosto muito disso. Ai, eu entrei no de pátina, também. Aí, eles me perguntaram se eu estava gostando. Eu disse: “Tô”. Eles disseram: “Márcia, entra no de cartonagem”. Eu respondi que já estava fazendo dois cursos e que daqui a pouco, eu traria minha cama para dormir aqui no Porto da Pedra. “Porque, você é uma pessoa, que você vindo, as pessoas também virão... e o curso tá fraco. E, você participando, as outras pessoas, automaticamente, virão participar também”.

Madson – Você sabe qual era a idéia desses cursos? Porque foram oferecer lá?

Márcia - A idéia do projeto, em si, da AMEBRAS era para gerar renda, oportunidade de trabalho, exatamente, para um grupo que eu estava me encaixando no momento. Porque, no momento, eu estava sendo só dona de casa, mãe, do lar. Então, eu também me enquadrava neste perfil... como também, pessoas que não tinham nenhuma perspectiva, nenhuma oportunidade, através do projeto ter isso... o que faltava pra elas...

Madson – Então, o objetivo dos cursos era qualificar, era tentar ensinar alguma oficina, alguma profissão... para que a pessoa pudesse ter sua fonte de renda...

Márcia - Isso, isso... Ai, eu entrei também no de cartonagem...

Madson – Nos três...

Márcia - Entrei nos três... Ai foi muito engraçado, quando eu cheguei na aula... quem é a professora? Sempre fui muito assim... ai eu disse: “Professora, olha só... eu não ia entrar nesse curso, não, mas é que os meninos me pediram e eu resolvi entrar. Porque... é caixa, né? Porque eu já sei fazer caixa”. Aí, ela pra mim: “É, sim, caixa”. Ai eu falei assim: “Deixa eu ver seu material, que eu quero ver”. Ai ela pegou umas peças e eu falei assim: “Pôxa, sua cartonagem é uma cartonagem com tecido!”. Eu achei maravilhoso o trabalho dela. Eu falei assim: “Tem uma coisa que eu doida pra aprender fazer e eu nunca aprendi: gaveteiro, aquele móvel cheio de gavetinhas...”. Ela disse: “Ah, eu sei”. “Sério?”. Aquilo já me animou... Olha, eu era ali, assídua... Eu participava, eu ajudava ela...

Madson – E continuou nos outros, também?

Márcia - Continuei nos outros, também... Só que, ai terminaram os cursos... Teve a entrega dos certificados, né? Teve tudo, né? Eu me vi na oportunidade... veio no próprio projeto da Célia, da AMEBRAS, depois que nós concluímos o curso, veio

a parte do SEBRAE, pra gente aprender, ai veio o outro lado, o lado de você aprender a colocar preço, atender o cliente...

Madson – Isso era o módulo do próprio curso, do projeto “Dançando com o pé no futuro”, sendo que era administrado pelo SEBRAE...

Márcia - Pelo SEBRAE... Exatamente, era uma parceria...

Madson – Era uma parte mais de logística...

Márcia - Isso, exatamente... Quando veio o SEBRAE, fiz os cursos “Aprendendo a empreender”, “Brasil, somos fortes”... fiz vários cursos, que me ajudaram muito... E ai, com o SEBRAE, eu tive a informação de que havia um curso e uma prova de qualificação e também de registro para o artesão... Ai, eu peguei e resolvi fazer...

Madson – Como é esta prova?

Márcia - Essa prova... é o seguinte... você tem que... o que no início me deixou balanceada foi porque você tem que escolher somente uma técnica... e ai, além do meu crochê, além do pronto cruz... que antes de conhecer o projeto eu fui fazer um curso de ponto cruz, além desses que eu aprendi no projeto... eu só podia escolher um...

Madson – Para ter uma carteirinha de artesã? É isso?

Márcia - Exatamente, e ter uma qualificação e um registro, mas eu só poderia escolher uma única técnica.

Madson – Então, você tinha que se decidir por uma das que você já sabia?

Márcia - Eu fiquei assim... “Caraca”... Eu cheguei em casa e falei para o meu marido: “Marcelo, já mandaram a carta do SEBRAE pra mim, do dia que tenho que fazer a prova, o exame só que eu só posso escolher uma técnica. O que eu vou fazer?”. Ele: “Ué, escolhe a que mais você se identifica”. Ai eu: “A que eu mais me identifico? Não sei... eu gosto de tudo”, falei. “A que eu mais me identifico... eu sempre gostei muito de crochê”. Ele responde: “Não, Márcia, desse projeto que você aprendeu agora?”. E eu: “Então, eu vou fazer de vela”. Ai eu fiquei: “Vela!? Não, não é vela, não”. E aí, resolvi cartonagem.

Madson – Você acha que foi por acaso?

Márcia - Não, foi coisa de pensar, de pensar, de pensar... e resolver que era mesmo isso que eu tinha de escolher.

Madson – Qual era o próximo passo qual seria, depois de ter a carteirinha de artesã. Não era produzir para vender?

Márcia - É, porque depois disso, o próprio SEBRAE fazia o seguinte com a gente... ai eu peguei fiz a peça...era o seguinte a prova...você tinha que levar uma peça pronta, levar fotos e também levar o material pra fazer na frente deles, pra eles verem que era você mesmo que fazia...

Madson – Para avaliar? Eles avaliavam na hora?

Márcia - É, mas a gente não ganhava nota, não falavam nada, só faziam as anotações... ficava toda uma comissão te avaliando... tinha a parte da entrevista...

Madson – Isso era individual ou eram várias pessoas, na mesma hora?

Márcia - Individual, individual... Não, era individual. Ai, fiz... e ai perguntei o resultado: “Você vai ter que esperar... Porque, a partir de tal dia, você vai ligar para a central do SEBRAE para saber a sua nota”. Ai, liguei... Eu sabia como era a pontuação: 20 a 24, era excelente; de 16 a 20, era bom... ai, tinha toda essa classificação. O mais interessante nisso é que, no dia da prova, meu filho amanheceu queimando em febre e ele sempre teve problema de quando ter febre, colocar sangue pelo nariz... Ele amanheceu queimando de febre, ai eu falei com a

minha sogra que era o dia da avaliação do SEBRAE, mas eu não ia poder ir. “Ontem, Marcelinho passou mal o dia inteiro e eu não tive cabeça de terminar o meu trabalho que eu tenho que levar. Não ficou muito bom. Eu acho que não vou, não”. Ai, ela: “Você vai, sim”. Ai, né... fui, e fiz tudo o que tinha de ser feito. Ai, falaram que eu tinha que ligar para pegar o resultado. Ai, quando eu liguei, medo... “eu não passei, eu não passei!”. Me perguntaram: “Qual o teu nome?”. Eu disse: “Márcia”. Eles: “Qual a tua técnica?”. Eu respondi: “Cartonagem”. A pessoa me disse: “Ah! Caixinhas!?”. Eu respondi: “É, caixas”. Eu nunca gostei dessa coisa no diminutivo – caixinhas – depois que eu peguei um amor por este trabalho, eu acho que quando falam “caixinhas”, parece que estar menosprezando. Eu não gosto muito desse caixinhas.

Madson – Porque é no diminutivo? É isso?

Márcia - É... eu acho que algumas pessoas têm até uma forma de carinho, em pronunciar no diminutivo. Eu finalizei: “Cartonagem, caixas”. Ai ela respondeu: “Parabéns, sua nota foi 24”. Ai eu: “Máxima?”. Eu não acredito... Ai, passando por essa etapa, qual era o próximo passo? Eventos promovidos pelo próprio SEBRAE.

Madson – Você já estava comercializando?

Márcia - Até então, a minha comercialização na cartonagem, estava sendo da seguinte forma: eu pegava uns três bloquinhos, ia pro colégio dos meus filhos e mostrava e as professoras achavam lindo.

Madson – Para amigos?

Márcia - É, amigos, trabalho do meu marido... só. E ai, falou assim: “Agora, você tem que se preparar para os eventos do SEBRAE”. Eu: “Eventos do SEBRAE?”. Isso significa ter mais material. Ai, comecei a fazer, fazer, fazer... Um primeiro evento que eu fiz, levei tanto material, tanto material... mas, tava tão pesado...

Madson – Foi quando isso, lembra?

Márcia - 2001, se não me engano, 2002..., nesta época, entre agosto, setembro, mais ou menos. Era aqui em Copacabana, na Princesa Isabel, no canteiro... da Princesa Isabel... o evento do SEBRAE. Então, eu sai um pouco frustrada, porque eu fiz tanta coisa... e eu pensava, eu tinha aquela idéia que Copacabana, aquela coisa... Vou vender muitooooo!!!”. Até vendi, mas não era... no dia também estava chovendo muito... Mas, também, tudo bem, foi meu primeiro evento.

Madson – Rolou uma decepção? Mas, não rolou um prazer?

Márcia - Não foi uma decepção... prazer, tinha... porque as pessoas olhavam, davam parabéns... me diziam: “Seu acabamento é tão bom”. Mas eu achava que eu ia ter assim muita gente mexendo, comprando o tempo todo. Não foi uma decepção... Mas...

Madson – A expectativa foi maior...

Márcia - É, a expectativa foi muito grande. E foi... passei por esse primeiro evento e ai as coisas foram acontecendo... Este meu contato com o público começou...

Madson – Você me falou que tinha um lado que já era comunicativa... Você se relaciona com um público que é sempre diferente todo o dia...

Márcia - Começaram a me questionar – lojas, lojistas – “Você tem preço pra revenda?”. Eu: “Revenda? Tenho”.

Madson – Mas, não te ensinaram isso no SEBRAE?

Márcia - Ensinaram, mas até então, não era a realidade... Uma coisa é a teoria, outra coisa é a ficção, outra coisa é a realidade... Outra coisa, é quando as coisas começam a acontecer de verdade... uma coisa quando você faz, não é exatamente

como te ensinaram. E eu acho que é bem por ai que você aprende mesmo... é quando você faz, é na prática... entendeu?

Ai, começaram a pedir preço para revenda... comecei... tive toda uma orientação... é só parar, analisar a situação, criar umas tabelas... E ai, pintou a primeira: “Eu tenho uma loja, e queria tantas peças assim, tantas peças assim... você tem prazo?”

Madson – Quais eram os seus produtos nesta época? São os mesmos de hoje?

Márcia - Não... não propriamente.

Madson – Quais eram, por exemplo?

Márcia - Com o passar do tempo, eu mudei muitas peças... eu trabalhava muito com porta-jóias, caixas de chá... porta-chá, muitos porta-jóias, em modelinhos de casinha... ai foi começando isso.

Madson – Qual a matéria-prima destas caixas?

Márcia - A minha matéria-prima principal é o papelão Paraná... papelão próprio para artesanato... com gramaturas diferentes... para cada trabalho, há a gramatura específica para o papelão... E os demais, cola, tecido... mas a matéria-prima principal é o papelão.

Madson – Então, você começou a fazer a primeira encomenda... Era para cá, para o Rio mesmo? Era uma loja de que?

Márcia - Sim, pro Rio mesmo. Essa loja, na realidade, é uma loja de Patchworck... tem uma loja na Tijuca... É a “Fiapo de linha”. Agora, ela abiu uma loja aqui, em Ipanema, há uns dois anos... Inclusive, aquelas caixinhas que eu estava com elas... de costura, eram desta cliente que eu mantenho até hoje. Cliente há anos... Foi minha primeira cliente de encomenda de quantidade...

Até hoje, é minha cliente... É engraçado, porque uma puxa a outra... As coisas foram acontecendo.. começou com brindes para escolas, dias das mães... tenho muitas pecinhas: porta-documento, porta-talão de cheques, bloquinhos, esta parte mais de escritório de papelaria, porta-caneta, porta-lápis, porta-clipes... Me pedem para brindes do dia das mães e datas comemorativas... E destas, vêm as outras... lembrancinhas de casamento, aniversários, 15 anos, batizado, nascimento... festas em geral.

Mês passado veio um senhor aqui... que achava que eu não me lembrava dele... eu tenho uma boa memória... Eu havia feito as lembrancinhas do batizado da filha dele... Trouxe um amigo... Este amigo que ele trouxe é um italiano e tem uma esposa chinesa que estava nos últimos dias para o bebê nascer... Ele queria que eu fizesse uma caixinha... já tinham a cor... modelinho... É assim que começa essa parte de desenvolver um novo trabalho...

Madson – Novos produtos? Parte do desafio do cliente...

Márcia - Porque o cliente chega e diz o que quer... uma caixinha, por exemplo... que a tampa seja assim... ele nunca quer do modo tradicional...

Madson – O que é o modo tradicional? É o mais fácil?

Márcia - Tradicional é caixa e tampa, acabou. Eles nunca querem isso... querem tampa diferente... fundo falso....

PAUSA PARA TROCA DE FITA.

Márcia - Para aquela encomenda que estava explicando, tive que levar mais de uma vez o trabalho para o casal aprovar... O trabalho foi encomendado pelo marido e quando mostrei a proposta para a esposa... ela não entendeu, primeiro pela dificuldade da língua – ela é chinesa – e eu também não conseguia entender o que ela falava... foi bem confuso... e tinha uma medalhinha que iria dentro da caixa que estava fazendo... quando eu cheguei lá... a medalhinha, na realidade, já

estava em uma outra caixinha de acetato... só que ele não tinha me explicado isso... resultado: tinha que aumentar a caixa e tinha que mudar também a tampa, o formato...tá... quer saber... já estava em cima do tempo... e ele queria que quando ela fosse para a maternidade já levasse as lembrancinhas prontas... quer saber de uma coisa? E não eram pouquinhas, a quantidade... eles queriam cinquenta... e quando o trabalho é pequeno, não parece, mas leva muito mais tempo para fazer... ai, eu entrei no elevador – quer saber? Vou fazer, mas o preço vai lá em cima... era a terceira vez... que eu ia lá... não queira mais nem fazer essa encomenda... primeiro, que o tempo tava em cima...

Madson – Encomenda... é diferente que fazer para vender de acordo com a sua criação, né?

Márcia - Exatamente... Ai...

NESTE MOMENTO, UMA AMIGA QUE ESTAVA COMIGO, PEDE PARA COMPRAR UMA AGENDA.

Amiga (Lúcia) – Seu trabalho é maravilhoso... a agenda é maravilhosa!

Márcia - Eu tenho agendas novas, para o ano seguinte, a partir de agosto ou setembro... eu tenho agendas de vários tamanhos... de bolso, até para quem tem muitas anotações para fazer... Obrigado...

LÚCIA AGRADECE E SE AFASTA PARA CONTINUAR COM O DEPOIMENTO.

Márcia - Onde eu tava?

Madson – Na cobrança do valor das lembrancinhas do casal...

Márcia - Isso... Eu tava preocupada por conta do tempo... que já estava muito próximo... Ai ele me ligou cobrando a peça... para amanhã... Eu fui levar para ele e ele me perguntou o preço... Eu disse: “É ‘x’”. Ele: “x?”. Eu disse: “é”. ELA NÃO REVELOU O PREÇO QUE HAVIA COBRADO, SÓ QUE TINHA SIDO BEM MAIS CARO QU E O HABITUAL.

Ele me informou que ia querer... Eu não acreditei... Confirmei mesmo a quantidade que ele havia solicitado (50) e ele confirmou... Mas, o prazo tava muito pouquinho... Não vai dar para entregar... Ele me deu mais um prazo, mesmo que a esposa fosse antes para a maternidade... ele queria a caixinha. Aprontei tudo, dentro do prazo... Inclusive, foi uma coisa que aprendi no SEBRAE foi a responsabilidade da entrega dentro do prazo... o comprometimento... então, mesmo que eu não durma... é isso que faz com que cada ano, meus clientes me procuram, pois só consigo a credibilidade das pessoas com o meu comprometimento... e eu aprendi isso... Eles fecharam, eu fiz, não dormi... passei uma noite inteirinha... virei assim no último dia... porque estava cheia de trabalho e fui entregar ainda lá na maternidade. Aqui, eu até deixei este adesivo de visitante da maternidade... tenho até que tirar, colado na minha agenda... NESTE MOMENTO, ELA ME MOSTRA O ADESIVO NA AGENDA.

Madson – Quando foi que aconteceu esta encomenda?

Márcia - No mês passado... O engraçado é que eu nem disponho assim de muito tempo para estas produções... É muito louco!

Madson – Porque? Como é o seu dia-a-dia?

Márcia - Porque meu dia-a-dia... é dando aula, eu trabalho em vários projetos sociais... eu... particular... Segundas-feiras, eu dou aula particular em um atelier em Botafogo... Terças-feiras, estou na Cidade do Samba, o dia todo, no projeto da AMEBRAS... Quartas-feiras, dou aulas na Caçula, de Niterói... Quintas-feiras, dou aula para a obra social, aqui da Prefeitura, para pessoas da terceira idade...

Então, fico assim, quando eu tenho um dia de folga... eu não tiro folga, porque é o dia que eu tenho que comprar material, eu tenho que ir ao banco para fazer depósito, conferir se está entrando o valor do cartão – ELA FAZ VENDA COM CARTÃO DE CRÉDITO E DÉBITO VISA.

Madson – A parte administrativa?

Márcia - Exatamente. Então, mesmo no dia em que eu tenha de folga, vou chegar em casa somente no final do dia... Aos sábados, eu estou aqui, no Shopping Cassino Atlântico, em Copacabana, já há sete anos... e finalmente, aos domingos, na feira Hippie, em Ipanema, na praça General Osório.

Então, quer dizer, minha produção acontece como? Quando eu chego em casa... 6 ou 7 horas da noite...tomo um banho, bebo um café ou um chá... e vou trabalhar... Isso até 3 ou 4 horas da manhã... Ai, durmo de 3 ou 4 horas até as 6 horas da manhã... Levanto, tomo meu banho e trabalho... Então, é mais ou menos, assim... Final de ano... Final de ano, é uma loucura... Quando passa eu não consigo acreditar que eu dei conta.

Madson – Além do que, ainda tem as encomendas...

Márcia - Tenho muitas encomendas... Brindes de final de ano.... as lojas...

Madson – Quem é o seu público?

Márcia - São lojistas, lojas, escolas, escritórios... Eu tenho uma cliente que ela tem um laboratório de patologia, conveniado à Unimed, se não me engano, e ela trabalha assim com uma equipe de, acho que são, 50 médicos... e todos os anos ela faz o brinde dessa empresa dela, para os médicos, comigo... Sempre pede as peças são personalizadas... ela prefere que não seja com tecido... ela prefere em papel, mas tem exigência de ser ecológico... eu sei fazer papel artesanal... até pra agregar ao meu trabalho, porque anos atrás eu trabalhei em um projeto mesmo de preservação do meio ambiente, com material reciclado... Eu dou “caras” `a minha cartonagem... a cartonagem trabalhada com tecido, assim como você está vendo... Na Cidade do Samba, eu estou respondendo ao que estão me pedindo... de acordo com o meu público.

Madson - O que estão lhe pedindo no projeto da AMEBRAS, na Cidade do Samba?

Márcia - Às vezes, me perguntam: “Você só forra com tecido?”. Não acho que fica legal misturar... Eu colocar aqui em cima – APONTA PARA A MESA QUE ESTÃO EXPONDO OS SEUS TRABALHOS - papel, tecido, papel reciclado... Eu procuro colocar aqui só tecido... Quando um cliente me pergunta se eu não faria com outro material, eu repondo que sim... Quando estou em feiras...

Madson – Lá na feira de Ipanema, é com este material também?

Márcia - A mesma coisa.

Madson – Você estava me explicando que na Cidade do Samba, está tentando coisas novas... reciclagem? É isso? De acordo com o que lhe pedem... Lá na AMEBRAS, estão lhe pedindo algo neste sentido?

Márcia - Isso, isso... Neste último que a gente ta lá..a prioridade está sendo esta parte de embalagens. Ela não quer que entre com esta parte de bloquinhos, cartonagem. Na realidade, a embalagem é uma pequena parte da cartonagem... Eu não fiquei somente com esta parte, não... A cartonagem engloba todas esta parte, de embalagem, de escritório, de papelaria, de caixas em geral... e eu não fiquei somente em uma partícula, eu fiquei com o cartão... com o todo... Eu consigo trabalhar com todos os lados da cartonagem que você queira... Quer o papel micro-ondulado... eu trabalho... quer uma peça forrada com papel... eu faço... quer

sacolas, bolsas de papel... eu faço... quer uma carteira... uma bolsa... NESTE MOMENTO, ELA SE LEVANTA PARA PEGAR UMA BOLSA RETANGULAR DE PAPELÃO FORRADA EM TECIDO, COM ALÇA E FECHO DE ENCAIXE QUE PARTICIPOU DE UM DESFILE.

Ela mostra a bolsa toda forrada, por dentro e por fora...

Madson – Toda de papelão?

Márcia - Toda de papelão, mas agüenta peso...

Eu estou com um novo desafio... Para uma cliente que vem mais tarde, hoje...para eu mostrar o que ela me pediu... Essa cliente tem uma boutique que o público dela é feminino e quer uma carteira... MÁRCIA ABRE SUA BOLSA E ME MOSTRA UMA CARTEIRA INACABADA, FORRADA EM TECIDO.

Isso daqui é um protótipo...

Madson – Que ela te deu?

Márcia - Não... esse daqui eu mesma desenvolvi, mas não gostei... porque ela só tinha um pedaço do tecido... Ontem, mesmo, ela me ligou perguntando se eu tinha conseguido aprontar... e queria saber se tinha ficado bom... Eu falei que não, pois com pouco tecido não dá para fazer os testes... Quando eu desenvolvo um protótipo, eu não tenho medo de desperdiçar material... porque quando se desenvolve um trabalho, você mede, põe lá... não, não deu certo, tem que aumentar um centímetro... são experimentos... e ela me deu somente a conta certa do tecido...e eu não podia errar... e é impossível não errar quando se está criando uma peça nova... então, está horrível... Mas, a cliente que ver mesmo assim, pois ela disse que é em cima disso que a gente vai ver o que está precisando melhorar... pra gente consertar...

Madson – A bolsa foi toda desenvolvida por você?

Márcia - Por mim... toda desenvolvida por mim... – ELA DEMONSTRA UM CERTO ORGULHO POR TER DADO FORMA A UM DESAFIO INICIAL PROPOSTO PELA CLIENTE.

Ela me explicou que queria um carteirão... que coubesse os documentos, celular, o batom, e uma escova de cabelo...

Madson – Então, o tamanho tinha que ser bacana, que coubesse esses itens...

Márcia - Ela me explicou o tamanho... Só que a volta – ELA MOSTRA AS DIFICULDADES A SEREM CONTORNADAS NA VOLTA DA LATERAL QUE TEM UMA FORMA OVALADA.

Deu muito trabalho aqui... e não está bom. E não tinha mais tecido para testar. Até trouxe o restante do tecido que sobrou para mostrar...

Madson – Este trabalho que você está me mostrando é basicamente de cortar e colar?

Márcia - É. Este é o princípio da cartonagem, não leva costura. Tudo é colado e forrado.

Madson – Você apresentará o protótipo para ela e se der certo, irá desenvolver para ela revender?

Márcia - Isso, pra loja dela...

Madson – Então, seu público é variado...

Márcia - É... São várias idéias... Por exemplo, este trabalho – ABRE UMA SACO E ME MOSTRA UMA CAIXA, SEM TEMP, DE MEDIDA FORNECIDA PELA CLIENTE PARA GUARDAR DISQUETE DE COMPUTADOR.

Ela me comprou um conjunto completo para o quarto da filha e passou semana passada e me pediu para fazer esta caixinha para guardar os disquetes e não ficarem espalhados... jogados... e ficarem do lado do computador... Então, o que o cliente me pede, eu dou a ele... É por aí... e assim as coisas vão aparecendo.

Madson – Com relação à palavra protótipo, onde você ouviu falar em protótipo? Aliás, o que é um protótipo para você?

Márcia - Onde foi que eu escutei isso? Protótipo? Eu tenho como protótipo uma peça em que estou em desenvolvimento, então eu tenho que fazer um modelo para apresentar ao cliente e ver se a peça será aprovada. Então, eu tenho pra mim isso como protótipo.

Madson – Sua comunicação com o cliente é sempre verbal... ele te descreve, você imagina e o protótipo serve para tirar as dúvidas. Porque nem o cliente desenha, nem você desenha antes de realizar.

Márcia - Isso mesmo... Exatamente...

Madson – A palavra protótipo está intimamente ligada ao Design e não com o artesanato... Ou nos cursos de artesanato que você já fez, usa-se esta terminologia de protótipo? E ainda, qual sua opinião sobre o que você faz? É artesanato, é design, é uma mistura, não é nada disso?

Márcia - Eu acredito que o que eu faço é uma mistura... Eu até tenho um encanto por esta coisa do design... pois eu vejo o criar uma nova peça como um desafio... dá medo quando o cliente me pede para criar algo novo para ele... eu não consigo dormir... pensando, pensando, pensando.. é até engraçado... esta carteira que mostrei, até ontem eu não sabia ainda como iria fazer a lateral dela. Caminhando de manhã... que eu caminho toda manhã e, em minhas caminhadas, tenho muitas idéias... Eu estava caminhando e pensando e, de repente, eu disse: “Já sei”. Quando cheguei em casa, já fui direto deixar mais ou menos desenhado no papel o que eu estou na cabeça.

Madson - Então, o seu dia-a-dia acaba influenciando na criação de suas peças...

Márcia - Com certeza... Eu consigo ver, olhar... estou na rua e me deparo com algo na rua e que aquilo me dá uma idéia... algo completamente inesperado, mas que eu olho com outros olhos, com uma “maldade” e consigo tirar daquilo algo que ninguém conseguiria. Além disso, os clientes interferem, opinam... dizem: “E se você colocasse assim, ou de outro jeito”. Eu vou pegando aquilo que eu vou ouvindo e vou aprimorando essas peças... como meu “feijão-com-arroz”, básicas, muitas delas já passaram por inúmeras transformações.

Madson – Agora, em 2008, o que você faz não de agora, faz parte de um processo que vem se desenvolvendo, sofrendo transformações, passando por testes, experimentos, acertos e erros... Você já eliminou coisas que fazia no início e agora não faz mais? Pode exemplificar?

Márcia - Tenho exemplos, sim... Por exemplo, eu fazia uma caixinha que tinha janelinhas, telhadinho... era para guardar algodão, contonetes de crianças. Era uma peça que não podia ter custo alto, mas demandava muito tempo. Eu parei e pensei porque continuar com esta peça, já que o tempo que eu estou nela, eu concluo 10 de outra? E assim, outras... Eu fazia um arquivo, que era outra peça que eu tinha que trabalhar com um papelão muito grosso e dava trabalho para cortar, porque tudo eu corto na mão... e esta é uma peça que não se usa mais... todo mundo arquiva coisas nos computadores, em disquetes, em CDs... não mais em fichas de papel, né? E aí, deletei...

Madson – Qual sua peça de maior sucesso... de procura, de venda, de comercialização?

Qual uma peça sua chave?

Márcia - Uma peça chave é essa aqui. ELA SE LEVANTA E PEGA DA MESA ONDE ESTÃO EXPOSTOS OS TRABALHOS, UMA PEQUENA CADERNETA DE ANOTAÇÕES.

Na realidade, não seria somente uma, mas como você quer exemplo, vou mostrar este bloquinho... que nesta última novela das oito, Paraíso Tropical, o pessoal da Globo vem muito aqui, né? Até por causa dos outros objetos que tem para vender aqui... no Cassino Atlântico...

Madson – O que é o Cassino Atlântico?

Márcia - O Cassino Atlântico é um shopping que é constituído de galerias de arte, de joalherias... então o público que vem aqui, é mais restrito... Aqui, já vai fazer 12 anos, o shopping também tem a feira de antiguidades que, depois de alguns anos, agregou também o artesanato. Então, o público daqui é bem seletivo.

Madson – O que valoriza também este tipo de trabalho?

Márcia - É. O público que vem aqui vem em busca mesmo... porque estão em busca de um presente que se consiga ver carinho...

Madson – Mas, você estava falando da novela “Paraíso Tropical”...

Márcia - Isso. O pessoal da Globo teve aqui... eles já compraram várias vezes comigo... Foram direto na “onça” – SE REFERINDO ÀS PEÇAS QUE ELA FORRA COM TECIDO DE PADRONAGEM DE ONCINHA -. Tudo que tinha de “onça” eles levaram. Eles me disseram que era da parte de cenário, pediram para eu preencher uma ficha, eu preenchi. Ai passou, eu não sabia direito para que era. Também não perguntei, eu acho que não cabe a mim perguntar... A minha parte até então, já tinha terminado que era de fazer, eles compraram... Ai, estava aqui um belo dia... eu não estava nem vem a novela... eles tinham comprado este bloquinho, mas sendo de “onça” – APONTA PARA O BLOCO QUE ESTAVA ME MOSTRANDO - alguém de manhã, já me pedindo aquele “bloquinho da caneta”... eu quero... eu sei que em um dia, vendi todos os bloquinhos que tinha trazido...

Madson – Por causa da novela?

Márcia - Porque apareceu na novela e as pessoas me falaram que viram na novela... Eles compraram mesmo comigo... Minhas amigas daqui, me falaram: “Márcia, apareceu seu bloquinho apareceu na novela com a Bebel – ERA UM PERSONAGEM DE GRANDE REPERCUSSÃO NA NOVELA PARAÍSO TROPICAL -, no calçadão. Ela abria o bloquinho, pegava a caneta e escrevia”. Ele vende muito bem... Teve uma história com ele... Eu sou a mulher das histórias, né? Mas, é porque minha vida é uma vida muito agitada, acontecem muitas coisas...

Eu moro em São Gonçalo... e quando começou esta minha jornada de vir trabalhar na Zona Sul, eu não conhecia ninguém. Então, eu ia embora com mala, bolsas... E, um dia, eu vindo trabalhar, desci na Central do Brasil... tava com a mala e a bolsa para pegar outro ônibus e vir trabalhar... E ai, um cara encostou um canivete em minha costela, não sei se ele pensava que eu era “gringa”, turista... Eu disse: “O que é isso, garoto?”. Ele só dizia: “perdeu, perdeu”... Eu estava nervosa, mas não queria dar minhas coisas, quando um fiscal do ônibus disse: “Larga esta mulher... ela é a mulher do cara”. Eu fiquei apavorada... Eu virei até mulher de bandido

neste dia... nem me pergunte de quem eu sou mulher que até hoje não sei. Só sei que o cara me soltou. Entrei no ônibus toda me tremendo e chorando.

Naquele dia, Madson, eu não vendi nada na parte da manhã... já estava dando 5 horas da tarde e eu, quase em pânico, com medo de ser assaltada de novo... Eu estava sentada naquela pilastra ali – APONTA PARA UMA OUTRA COLUNA ONDE A SUA BANCA DE PRODUTOS FICAVA – quando apareceu uma mulher que me falou que estava ali somente para me fazer uma grande encomenda. Ela era do Rio Grande do Sul e tinha recebido por uma cunhada que havia comprado uma lembrancinha e ela gostou muito.

Ela fazia parte do Lions e apresentara a lembrancinha aos integrantes de seu grupo e a peça havia sido aprovada como brinde oficial do nosso evento que faremos.

Madson – No mesmo dia em que tinha acontecido toda esta tragédia... Você não tinha vendido praticamente nada, tinha sido quase assaltada...

Márcia - Pois é... não acreditei... Madson, foram 400 peças. Detalhe: ela deixou um cheque como sinal (à vista) e o restante em outro cheque para 30 dias. Me informou que o correio seria por conta dela. Fiquei muito feliz e radiante com isso.

Madson – É incrível...

Márcia - E até o final do dia, foi só venda, venda, venda...

Madson – Como foi que você conheceu aqui, o Cassino Atlântico? Aqui em baixo é só artesanato?

Márcia - É... Somente artesanato.

NESTE MOMENTO, O CELULAR DA MÁRCIA TOCA E ERA SEU MARIDO INFORMANDO QUE UMA CLIENTE PRECISAVA FALAR COM ELA SOBRE UMA ENCOMENDA.

Márcia - Na época em que eu fazia os eventos do SEBRAE, houve uma parceira com Cassino Atlântico, pois o SEBRAE faria uma parte de divulgação para o shopping... Você está vendo... a loja mais popular aqui é a TOK STOK. O SEBRAE entrou com a proposta de divulgar o shopping, enquanto o SEBRAE selecionou 20 artesãos para venderem seus trabalhos nesta área que o shopping disponibilizou. O SEBRAE tinha uma lista de 500 artesãos, mas selecionou somente os 20 melhores.

Madson – Aqui, não tem outra pessoa que faça o mesmo trabalho que você faz? Cartonagem?

Márcia - Até tem, mas os produtos são diferentes. Eu lhe falei que não faço mais caixa para chá... É a peça que ela mais faz. Ela não consegue ter uma produção como a minha: diversificada e em quantidade.

Madson – Vocês pagam o valor fixo para ficarem aqui?

Márcia - Na época do SEBRAE, a gente passava o valor para o SEBRAE repassar ao Shopping. O tempo foi passando, a parceira entre o SEBRAE e o Shopping acabou, se rompeu. Então, desses 20 artesãos que vieram para cá do SEBRAE, ficaram somente aqueles que quiseram ficar negociar diretamente com o Shopping. Eu sempre gostei muito aqui deste shopping porque não tem tumulto... eu até vendo pouco aqui, mas no final de ano eu nem consigo sentar de tanta procura. No entanto, aqui é um lugar certo onde as pessoas passam e se tornam, de alguma forma, cliente. Segunda-feira, eu estava em casa e logo cedo recebi uma ligação de uma cliente que teve aqui no sábado para comprar um porta-documento e queria confirmar a encomenda de 100 porta-documentos para o dia dos pais, do colégio dela, de crianças pequenas. Às vezes, para aquilo que eu não tenho

resposta na hora, ela vem assim, depois. Então, eu fechei com ela essa quantidade de porta-documentos para o dia dos pais.

Madson – Quais os pontos de venda de seus produtos? Esse daqui... o da feira Hippie...

Márcia - Coloco meus produtos lá na Cidade do Samba, na lojinha do Sambódromo – TAMBÉM DA AMEBRAS – além das lojas que me encomendam para revenda...

Madson – Nestes casos, de lojas para revenda, você coloca a marca/etiqueta da cliente?

Márcia - Isso, coloco.

Madson – Mostre-me aquele trabalho da caixinha de costura que você me mostrou na Cidade do Samba... é bom ver, mostrado por quem fez... Pegue uma dessas que você mais gosta.

O TEMPO TODO DURANTE O DEPOIMENTO, CLIENTES PASSAM E PARAM EM FRENTE AOS PRODUTOS DA MÁRCIA.

Madson – O legal desta caixa é que multiuso para objetos de costura... Esta você desenvolveu, fez a criação ou aperfeiçoou?

Márcia - Não, eu aperfeiçoei... Domingo passado, é até engraçado, eu estava com a revista do jornal o Extra e vi em uma loja de shopping, essa mesma caixinha vendida por R\$ 170,00 (cento e setenta reais).

ELA ME MOSTRA O DIFERENCIAL DELA, ALÉM DO ACABAMENTO, ELEMENTOS QUE ACRESCENTOU.

Madson – Esta flor em cima é uma marca sua?

Márcia - É só no caso desta caixa eu coloquei a flor, para servir como porta-alfinete... Nesta minha colega que vende aqui, ela faz também essa caixinha de costura, mas ela coloca fitas em cima com um laço, o produto tem a identidade dela. Eu não gosto de fitas... meu trabalho não tem fitas, porque eu não gosto de fitas... meu negócio é mais limpo. O produto tem a minha identidade por isso. Às vezes, você acaba querendo enfeitar demais e acaba estragando.

Madson – Você se considera uma artesã que cria e que reproduz e que se assemelha a uma designer...

Márcia - Sim e que muito em breve, eu tenho essa certeza que estarei dizendo que serei uma designer, quando me perguntarem o que eu sou.

Madson – Você acha que é mais bacana, essa denominação?

É... quando eu acabei o segundo grau... eu fiz pedagógico... eu.. a minha intenção sempre foi me formar professora. Mas, quando eu comecei a trabalhar com isso aqui, percebi que não era ser professora. Eu gosto mesmo é dessa área de design, então... a minha meta, meu objetivo é fazer minha faculdade de design. Acredito que agora, no início de 2009, as coisas estão caminhando para isso. Cada vez mais eu estou tendo assim, mais resposta de meu trabalho. Eu estou conseguindo colocar, cada vez mais, qualidade em meu trabalho. Eu acho que tem muito carinho porque são feitas... cada peça, você pega na mão...É diferente de um trabalho industrial que é passado lá por uma máquina, ela vai naquela esteirinha, caminhando e uma máquina faz uma coisa, outra máquina faz outra... diferente disso aqui – MOSTRANDO A CAIXINHA DE COSTURA – passa por todas as etapas dela na mão...

Madson – E você quer ser uma designer que faz trabalhos manuais... É isso?

Márcia - Isso...

Madson – Você se mantém com este trabalho?

Márcia - É com ele que eu me mantenho... Madson, há quatro anos atrás, quase cinco anos, meu marido ficou desempregado. Foi uma época que foi complicado. E foi graças ao meu trabalho que eu consegui, não deixei faltar as coisas para meus filhos... Pouco tempo depois que ele ficou desempregado, o pai dele morreu... Foi suicídio...meu sogro se matou. Ele estava com depressão, deu um tiro no peito e morreu. Agora, em abril, fez três anos. Nossa casa é nos fundos da casa dos pais dele. Então, numa madrugada, minha sogra acordou e viu meu sogro caído, no chão da cozinha. Foi abrir a porta e chamar por meu marido, que desceu a escada correndo... nem escutou nada, somente o pedido de socorro... pegou o pai dele nos braços, pois ele achava que o pai tinha caído... Isso, fez com ele também entrasse em uma forte depressão. Meu marido tentou se matar também, várias vezes. Meu marido não comia, não dormia, não trabalhava. E todo esse tempo, graças a Deus, Deus me deu muita força que eu consegui além de ajudar ele a sair disso, eu consegui não deixar a peteca cair. Com dois filhos, eu via meus filhos estudando, precisando das coisas, alimentação... e eu consegui. Sempre eu disse para os meus filhos: “Se todo mundo tem, porque vocês também não vão ter?”. Eu sempre explicando, também... Mamãe tá trabalhando...e tal... Eles tem o celular deles... faço questão que eles tenham o computador... eles tem a televisão deles no quarto.

Outro dia eu olhei assim minha cozinha e tava tão feia... Vou comprar móveis novos... Fui na loja vi tudo que queria na minha cozinha e comprei. Já acabei de pagar... com o meu trabalho, não é pedindo nada a ninguém, não. Nem no meu começo foi pedindo dinheiro para comprar o material, não. Eu comecei com o crochê para juntar o dinheirinho que daria para comprar o material da cartonagem. Eu já tenho máquina de encadernar, tenho máquina de colocar os rebites, esses cantinhos – MOSTRA UM PORTA-CARTÃO – ela descreve as máquinas que precisa para realizar o seu trabalho.

Resumindo, tudo começou assim... do nada... e aí, cada vez mais eu vou conseguindo as coisas... consegui comprar uma máquina de corta e vincar... que meu objetivo não é montar loja e sim, montar uma oficina para que fazer as caixas e repassar para pessoas que querem aplicar as técnicas delas em minhas caixas. Pinturas, aplicações, decupagem... quero montar essa minha oficina. Essa máquina eu já consegui comprar e pagar, que foi muito cara... custou R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) e agora tem que partir para outra etapa e fazer isso funcionar. Também as facas, que são necessárias para cortar com um diferencial as peças.

Só faltam essas facas para chegar perto do que eu quero... Mas, já está muito perto disso... E uma outra coisa também, é o carrinho que preciso para me locomover e distribuir meus produtos... e que também já está bem próximo.

Teve muito suor, teve muito trabalho e ainda tem, mas cada dia eu sinto que vale a pena...

7.5 Depoimento de Vera Lúcia Fernandes da Rosa, na Cidade do Samba, em 05/06/2008

Eu sou Vera Lúcia Fernandes da Rosa. Tenho 53 anos, moro em Maricá, cidade litorânea do Rio de Janeiro. Eu sou formada em turismo e hotelaria, pela Estácio de Sá, mas eu já tinha um curso de técnica em Turismo, quando eu fui para Maricá, em 2000.

Quando eu cheguei em Maricá, lá não tinha campo para exercer minha profissão, porque eu queria ser turismóloga. Eu passei a fazer congelados e artesanatos em madeira, pintura.

Antes de eu ir para Maricá, eu fazia cesta de café da manhã, quando eu morava em Vila Isabel. Minha irmã me ajudava...

Madson – Antes disso, você trabalhava com que?

Vera - Eu trabalhei como assistente administrativa de materiais na Stand elétrica, durante 14 anos. Trabalhei em outras empresas na mesma função de assistente administrativa. Até que fiquei desempregada. Quando eu fiquei desempregada eu já estava com 40 anos. Ai ficou difícil para eu arranjar um emprego e eu só tinha o segundo grau. Foi quando fiz o técnico em turismo. Trabalhei 6 meses como estagiária em uma agência de turismo, em Copacabana. Como eles queriam só me pagar salário mínimo, eu preferi ficar em casa fazendo meus salgados, que eu ganhava mais.

Madson – Porque você fez turismo?

Vera - Eu sempre gostei de turismo. Eu queria ser, na realidade, guia de turismo. Eu sempre gostei dos passeios, na época eu fazia muito passeios em grupo. Eu conheci um amigo que morava em Vila Isabel que fizemos algumas excursões, mas aquilo não foi para frente. Foi quando comecei a fazer as cestas de café da manhã. Comecei a fazer as cestas e como sou muito organizada, coloquei minhas clientes no computador. Eu tinha uma média 150 clientes.

Madson – Você também fazia os produtos ou você comprava pronto e só embalava?

Vera - Não... eu também fazia os produtos. Tinha balas, mas levava até salgadinhos que eu mesma fazia. Estava indo tudo bem, quando nós (eu e irmã) resolvemos deixar de pagar aluguel para comprar uma casa. Através de um amigo, compramos uma casa em Maricá. Lá não tinha para quem fazer congelados, nem cesta da manhã. Foi quando eu comecei a fazer a faculdade de Turismo, com a intenção de trabalhar. Nesta época, ouvi os comentários sobre construção da Cidade do Samba e pensei que pudesse uma oportunidade de trabalho.

Tinha um amigo, José Carlos Rego, que tinha ligações com a LIESA e pedi para ele tentar arranjar algum trabalho na Cidade do Samba. Ele me avisou que o quadro de funcionários estava completo, mas conseguiu me passar o telefone da Célia Domingues. Como ela tinha esperança de levar o projeto para a Cidade do Samba, ele levou meu currículo para a Célia.

Madson – Ai o teu amigo deixou o currículo com a Célia...

Vera - Isso... O José Carlos Rego... Entrou em contato comigo me dando o telefone para eu entrar em contato com a Célia. Falei com ela e marcou uma data e hora comigo. Ali, ela me disse para eu aguardar um pouquinho que iria começar um projeto no qual eu podia trabalhar com ela.

Madson – Ela lhe explicou qual seria o projeto?

Vera - O projeto era de qualificação e profissionalização para pessoas de baixa renda, direcionados para o carnaval. Só que ela estava dependendo de verba do governo, por causa da parceira que ela tinha com os governos Municipal, Estadual e Federal. Eu já estava ficando aflita porque eu tentava falar com ela, mas não conseguia falar com ela pelo celular. Foi quando, seis meses depois, ela telefonou para minha casa para eu falar com ela, aqui na Cidade do Samba.

Madson – Foi até uma surpresa...

Vera - Foi uma surpresa, porque eu nem esperava mais. Ela marcou comigo para eu vir aqui na Cidade do Samba. Chegando aqui, ela encontrava-se naquela sala que hoje é copa, no barracão 1. Ela me entrevistou e perguntou se eu poderia começar na semana seguinte. Eu fiquei assim, encantada, né?

Madson – Qual era a proposta?

Vera - A proposta era para que eu coordenasse os cursos que teriam aqui, direcionados para o artesanato na área de carnaval, como qualificação e profissionalização para pessoas de baixa renda. Ai, eu vim. A partir daí, eu comecei a trabalhar com ela. Nós não tínhamos praticamente nada, de instalações, formulários... como eu tinha já experiência na área administrativa, acabou me servindo, e muito. Ai eu fiz todos os formulários. Comecei a fazer ... porque eu não tinha nenhum conhecimento nesta área de carnaval... até para mim... ter algum conhecimento, comecei a pesquisar para poder entender. Eu não conhecia nada de material de carnaval... nada disso.

Madson – E a relação da Célia com o carnaval, você já sabia qual era?

Vera - Ela me explicou... ela me ensinou muito.

Madson – Ela lhe explicou qual a relação dela com o carnaval?

Vera - Era uma ligação profunda. Além de sair por muitos anos em escolas de samba, ela foi... trabalhou na Mangueira, era nascida na Mangueira e trabalhou na Mangueira, porque o Elmo era...

VERA PÁRA COM O DEPOIMENTO PARA ANTENDER AO TELEFONE

Madson – Continuando o depoimento... Então, a Célia era esposa do Elmo e o Elmo era...

Vera - O presidente da Mangueira e ela era a primeira dama da Mangueira. Lá, ela trabalhou junto com a comunidade em projetos sociais. Então, a Célia tinha muito conhecimento disso. Eu aprendi muito com ela. Ela me ensinou muita coisa e fomos tocando. Quando saiu a verba pra fazer o projeto, eu comecei a... ela me deu orientação de quantas turmas seriam... porque essa informação ela tem que me passar, porque a verba é de acordo com cada projeto... quantas turmas, quais seriam os cursos e eu, a partir daí, eu desenvolvi... e quem seriam os instrutores... Eu entrei em contato com todos eles e entrei em contato com os alunos, formei as turmas... e

Madson – Como era divulgado isso... era nas comunidades?

Vera - Nas comunidades. As pessoas vinham se inscrever aqui e também a Célia, ela botou muita coisa pela mídia, saiu em alguns jornais, na época. Sei que vieram... eu fiquei quase louca com mais de 1000 fichas, de candidatos. Dali, eu comecei a fazer uma triagem, entrei em contato com estes alunos...

Madson – Os cursos eram dados aqui?

Vera - Os cursos eram dados aqui. Ai, eu fiz toda a parte administrativa e coordenava os instrutores e alunos, juntamente com Célia. E o curso foi indo. Nós não tínhamos nenhuma estrutura, as instalações eram improvisadas, eram os banners separando as salas...

Madson – Porque aqui é um grande galpão... Vocês ganharam o quarto andar...

Vera - Justamente. A Célia ganhou este quarto andar e conseguiu fazer, dar a partida neste projeto, na Cidade do Samba.

Madson – Você se lembra quantos alunos foram nesta primeira turma?

Vera - Olha, nós tínhamos mais ou menos, acho que eram uma 17 turmas, com 20 alunos por turma.

Madson – Quais eram os cursos?

Vera - Eram vários. Foi arte em espuma, adereços, cartonagem, modelagem e costura, chapelaria... foi desenho artístico...

Madson – Todos, aprendizados para as escolas de samba?

Vera - Todos eles, menos cartonagem, né? Mas, a cartonagem a Célia usa mais para fazer produtos de embalagens que é para as lojas, dos produtos das oficinas. Então, eu sei que, graças a Deus, deu tudo certo e a coisa só foi melhorando. Quando chegou o ano passado, em 2007, a Célia conseguiu poder fazer essa obra aqui. A minha salinha que era pequena, era a copa, e eu fico aqui, nesta parte que foi dividida em salas, oficinas...

Madson – A obra que você fala é...

Vera - O piso, as divisórias, os equipamentos... aí eu, graças a Deus, estou aqui, em um lugar melhor... o espaço está melhor, bonito... estamos aqui trabalhando e eu coordenando os cursos...

Madson – Você trabalha de que horas a que horas?

Vera - Eu trabalho de 9 às 17 horas...

Madson – Que é o horário que tem cursos... varia?

Vera - É, varia...

Madson – Atualmente, qual é o projeto que está sendo oferecido... qual o nome do projeto?

Vera - Carnaval e Cidadania... não. Espera que eu vou te dizer... Armazém do Samba. No momento estamos com este projeto.

Madson – Fale-me quais são as oficinas...

Vera - As oficinas são: arte em espuma, adereços, cartonagem... cartonagem, não... desta vez é embalagem, modelagem e costura, chapelaria, adereços...

Madson – As aulas são de que horas a que horas?

Vera - Depende... dependendo das oficinas, tem curso de manhã e de tarde... em dias alternados, mas são dois dias na semana... O horário da manhã, é de 8 às 12 horas... e de tarde, é de 13 às 17 horas.

Madson – A carga horária de cada curso, qual é? Deste projeto...

Vera - Deste projeto não sei decorado.

Madson – É quanto tempo cada curso deste projeto?

Vera - São três meses de curso. Duas vezes na semana.

Madson – Então, são ofertados os cursos... os alunos fazem as inscrições, fazem as aulas... e ao final do curso?

Vera - Ao final do curso, eles ganham um certificado e, este certificado, eles podem, depois, apresentar às escolas de samba para que possam trabalhar. A Célia tem uma parceira com as escolas de samba para aproveitar estes artesões do carnaval.

Madson – Então, estes cursos são ofertados fora do período de carnaval? Durante o ano todo...

Vera - Durante o ano todo. Além deles poderem trabalhar no carnaval, eles podem também trabalhar por conta própria...

Madson – Depois que eles fazem os cursos... eles produzem...

Vera - Produzem... quando eles estão cursando... eu faço uma avaliação do material que eles produziram e nesta avaliação, aqueles que tiverem com mais perfeição, vai pra loja para que seja comercializado, vendido.

Madson – Que loja?

Vera - A loja, no sambódromo... nós temos uma loja no sambódromo... e temos uma loja aqui, na Cidade do Samba, no barracão 1, primeiro andar...

Madson – Vocês vendem para quem?

Vera - Nós vendemos para os turistas, que vem visitar aqui, a Cidade do Samba e o sambódromo.

Madson – Este material é fornecido pelo projeto?

Vera - Todo o material é fornecido pelo projeto.

Madson – De que maneira, Vera? Algumas coisas vocês compram, outras vocês reciclam?

Vera - Justamente. Algumas coisas, compramos; outras, reciclamos porque os alunos... as escolas de samba, quando termina o carnaval, elas dão fantasias para o projeto para que sejam recicladas...

Madson – O que é que geralmente é aproveitado, reciclado e o que é comprado? Dê exemplos...

Vera - Geralmente, uma coisa que é muito aproveitada são as fazendas (tecidos) das fantasias, a armação de chapéus são aproveitadas, plumas... o paetê não dá para aproveitar muito... é sempre um item que compramos muito...

Madson – O que mais vocês compram?

Vera - Compramos cola, tesoura, pistola de cola... é o tipo de coisa que compramos... mas, em termos de material assim... os alunos aproveitam muita coisa das fantasias que vêm para serem recicladas, por exemplo: aljofre, “unhas”, pedras... pastilhas...

Madson – Quais os tipos de produtos que fazem aqui para colocarem nas lojas? O resultado das oficinas daqui são levados para lá? Quem direciona os produtos? O cliente é que gosta?

Vera - Isso aí... eles compram muito é bonecas (baianinhas, em miniaturas), máscaras, são arcos para o cabelo, pregadeiras (para cabelo)... e coisas...

Madson – A parte de moda, também?

Vera - Camisetas bordadas... da parte da customização...

Madson – Aquelas sandálias havaianas, não? São para outra coisa?

Vera - É...

Madson – Além das vendas, existe outra coisa... quando existem as festas que a Célia fecha trabalho e as oficinas passam a produzir para os kits distribuídos nas festas...

Vera - É... a Célia também... além da produção sair pela loja, nós fazemos um trabalho para empresas privadas, pessoas que querem um determinado produtos, nós produzimos... a partir de uma banco de dados de artesões... Entramos em contato com eles para que possam fornecer, de acordo com o que foi pedido...

Madson – Foi assim que foi feito, por exemplo, o PAN?

Vera - Não... sim... os alunos daqui participaram com a mão de obra... A AMEBRAS administrou esta parte do projeto do PAN... A Célia fez uma parceira com o comitê...

Madson – Porque foi a Rosa (Magalhães, carnavalesca) quem elaborou o projeto de abertura do PAN...

Vera - A Rosa que elaborou, então a Célia fez uma parceria e nós administramos na área de financeira... foi administrado e fornecemos para trabalhar no barracão os alunos que já tinham feito o curso aqui... alunos... trabalhando nas fantasias, roupas, não só os alunos, como os estagiários da Estácio de Sá... Fornecemos as costureiras, botamos para trabalhar os aderecistas, ferreiros... nós que indicamos e eles ficaram trabalhando lá, durante dois meses...

Madson – Então, esta foi uma forma deles colocarem a “mão na massa”, na prática o que aprenderam aqui?

Vera - É...

Madson - E no caso de empresas privadas que fecham com vocês festas... Como vocês fazem? Vocês produzem um tipo de produto que servirá como *souvenir*?

Vera - Justamente. Isso daí também acontece, sempre com a temática do carnaval.

Madson – Você pode dar exemplos?

Vera - Teve um baile de máscaras que nós produzimos todas as máscaras.

Madson – Todo mundo que chagava à festa recebia uma máscara?

Vera - Todo mundo recebia uma máscara na entrada da festa. Isto foi em torno de 1500 máscaras. O convite era pago, mas já vinha... estava incluso a máscara, além de enfeitarmos todas as mesas com máscaras também. Fizemos uns arranjos bonitos com as máscaras. Ficou muito bonita a festa.

Madson – Foi tudo feito por aqui?

Vera - Tudo feito por aqui, foram os alunos. Cinquenta alunos trabalharam nesta confecção, durante um mês.

Madson – Há sempre este tipo de evento durante o ano?

Vera - Este evento foi o 1º. Baile de Máscaras da Cidade do Samba... Ficaram de fazer outro, em 2008. Não sei se vão fazer...

Madson – Por exemplo, aquela festa que houve no mês passado, da Esso... Vocês fizeram alguma coisa?

Vera - Que eu saiba, não.

Madson – A forma de escoamento da produção dos objetos produzidos aqui é através das lojas, eventos e ... que mais?

Vera - Só... mas o instrutor também fornece material, produtos para as lojas...Eles também são artesões, né?

Madson – Como é o esquema?

Vera - Eles deixam os produtos em consignação... aí, no caso se ocorrer a venda, eles vem para receber e pedem mais...

Madson – No caso da Márcia que está dando agora na oficina de cartonagem... Ela me falou no depoimento que ela trabalha de acordo com o que pedem. O que vocês pediram a Márcia para fazer neste curso de cartonagem?

Vera - Nós pedimos a Márcia para que ela nos fornecesse, fizesse, ensinasse aos alunos a parte de embalagem. Porque nós estamos precisando de embalagem para nós embalarmos os produtos: sacolas, pequenas, medias e grandes de papel... Temos aí um papel muito bonito, com a marca da Cidade do Samba, e ela está trabalhando em cima deste papel... ela está fazendo caixas também para que sejam

postas as bonecas, as baianinhas, caixas para colocar chaveiros e todo tipo de embalagem...

Madson – Não havia este tipo de embalagem?

Vera - Não... antes tinha, mas ela não trabalhava neste tipo de direcionamento só para embalagem.

Madson – Mas, quem fazia as embalagens?

Vera - Era ela mesmo quem fornecia, feitos na casa dela e vendia para a AMEBRAS. A Célia está vendo que está tendo muita saída e botou ela para ensinar aos alunos para eles se tornarem fornecedores da AMEBRAS.

Madson – Esta é uma exigência do cliente que quer levar o produto já embalado?

Vera - É, geralmente, quando se compra um produto, tem que ter uma embalagem. Valoriza muito o produto.

Madson – Você já esteve nas lojas?

Vera - Já tive, sim... claro.

Madson – O que mudou, desde que você veio para cá, até agora? Tem aparecido novos produtos? Como vocês criam novos produtos?

Vera - A Célia quem indica, que vê mais isso. A Célia tem uma boa visualização assim. Se ela ver uma coisa, um produto que ela possa transformar aquilo em uma peça de carnaval, direcionada para o carnaval, ela vai e procura aquela pessoa, aquele artesão e modifica aquela peça e passa a ser uma peça direcionada para o carnaval. Então, é ela mesma que cria o que ela quer...

Madson – Como foi feito agora com a Márcia...

Vera - Justamente.

Madson – O que mais, Vera... o que está faltando falar?

Vera - Ao final de cada curso é gerado um relatório encaminhado para a administração, na pessoa de Ivana, para que sejam confeccionados os certificados entregues aos alunos que concluíram os cursos. Após este processo, os alunos são cadastrados em um banco de dados que se presta fazer a ligação entre o mercado (Escolas de Samba, por exemplo) e os alunos. As Escolas de Samba são as mais interessadas na mão-de-obra qualificada dos alunos que saem da AMEBRAS. A principal demanda é por alunos dos cursos de chapelaria, adereços, costura, escultura em espuma e isopor e pastelação. Outra forma de inserção destes alunos no mercado é através da produção de seus produtos para a venda autônoma.

Madson – Quero ver como você controla o dia a dia daqui... alunos, professores...

Vera - É através destas fichas (Mostra os formulários e fichas que criou para controlar os professores, alunos). Quando começou aqui o curso, eu vi que teria que ter uma forma para administrar isso... Eu criei, eu fiz uma lista... de presença dos alunos e dos instrutores e fui melhorando de acordo com a necessidade. Através desta lista dos instrutores é que controlo a frequência deles no curso, para o pagamento. No caso do aluno ele precisa ter uma frequência mínima de 75% para receber o certificado.

Madson – É atribuído nota para cada aluno?

Vera - Não. No final de cada curso, os instrutores fazem uma avaliação para mim de quais alunos se adaptaram melhor e os que poderão ser utilizados, indicar para trabalhar em escolas de samba.

Madson – Há um perfil deste alunos? Que tipo de pessoas procuram a AMEBRAS para fazerem os cursos?

Vera - É bem heterogêneo... São pessoas de terceira idade, jovens... tem turmas que tenho a metade jovem, a metade pessoas de terceira idade.. Tem turma que eu ponho só pessoas acima de 30 anos... eu direciono isso.

Madson – E como você faz isso?

Vera - Eu faço de acordo com a orientação dela... no começo. Mas, agora eu faço a triagem geralmente, pela data da ficha de inscrição... Como a procura é muito grande, nós até hoje, não conseguimos dar conta de tanta procura, pelo número de vagas é bem abaixo do numero de inscrição... Às vezes, as inscrições duram duas semanas, para ter inscrições. Eu pego aqueles que chegaram primeiro, entro em contato... se eles toparem fazer o curso, vou separando os alunos, até formar 20 alunos. A partir daí, abre a turma.

Madson – É importante falar que os cursos são gratuitos...

Vera - É. Os cursos são todos gratuitos e nós damos o material e os alunos só tem que trazer o corpo.

Madson – Mostre-me seu arquivo com as fichas...

Vera - Eu tenho o cadastro de todos o instrutores, dos alunos (MOSTRA TODO OS ALUNOS e INSTRUTORES)

Madson – Estas fichas estão funcionando? Está dando certo...

Vera - Está dando certo, mas eu preciso atualizar alguns dados... Por exemplo, a Célia está precisando entrar em contato com todos os alunos para participarem de uma palestra segunda-feira... e eu não tenho o e-mails deles porque, nem todo mundo tem acesso à internet, né? Tem alunos aqui que são tão carentes que nem telefone próprio tem... Eles colocam o telefone de vizinho para recados...

Madson – No caso da Márcia, que eu entrevistei, foi aluna do projeto. Você chegou a pegar esta época?

Vera - Foi anterior... eu não trabalhava aqui, não. Quando eu cheguei aqui, ela já foi apresentada a mim como instrutora.

Madson – Quem mais?

Vera - O Sandro... tem vários... peguei o Sandro como aluno e depois eu o indiquei para ser instrutor, na época das máscaras. Porque o Sandro já trabalhava neste ramo, em escola de samba. Ele fez mais o curso para pegar o certificado dele. Estes certificados saem até com a logo do SEBRAE, do Ministério do Trabalho.

Madson – O Sandro é este perfil do aluno carente que tem envolvimento com o carnaval, morava no entorno de escolas de samba...

Vera - Justamente. Aproveitamos ele para dar aula.

Madson – O Rômulo também?

Vera - Não. O Rômulo trabalhava aí na LIESA com o Milton Cunha e ele saiu e foi aproveitado para dar o curso.

Madson – Vocês têm curso de modelagem e costura, também?

Vera - Temos... A Graça está dando aula... ela é modelista.

Madson – Qual produto vocês estão fazendo?

Vera - Ela dá, na realidade, ela faz modelagem de tudo que se imagina. Eles vão sair daqui sabendo costura, fazendo roupas, até modelagem. Alguns produtos dela vão para a loja. Outros, a gente aproveita para customizar. Em cima do trabalho dela, a gente customiza, faz customização.

Madson – Para finalizar, deixe uma mensagem... quais suas expectativas para o projeto? Para a AMEBRAS, para os alunos e para você?

Vera - Eu espero que todas as vezes que fazemos as oficinas e esperamos que nós possamos profissionalizar muitos alunos, né? Estamos sempre incentivando eles para que eles sigam neste ramo, pois o carnaval é muito grande e dele pode sair muita coisa. Inclusive, eu tenho outro aluno que estudou aqui e fez o curso de espuma. Ele hoje é um fornecedor do mercadão de Madureira. Ele fez um atelier em sua casa e fornece muito material para lojas.

Madson – Que tipo de material?

Vera - Ele faz material para festa infantil, muitos chapéus, escudos de times de futebol... diversas coisas... máscaras em espumas... e ele está ganhando dinheiro. Eu acredito que todos que fizerem como ele, ir à luta, não pode ficar em casa esperando as coisas acontecerem. Eu acredito que todos que passaram por aqui vão ter uma grande vitória. Só tem que correr atrás. Ele e outros que temos conhecimento, podem conseguir. Espero que a AMEBRAS, cada ano que passe, melhore e consiga profissionalizar bons profissionais e com a abertura da Cidade do Samba isso fez como que muitas pessoas conseguissem trabalhar, ter a sua profissionalização... é isso que as escolas de samba precisam... ter pessoas capacitadas para trabalhar nas escolas de samba, porque o nosso carnaval é a coisa mais maravilhosa que nós temos, no Rio de Janeiro e no Brasil.

Madson – Fora do período de carnaval, eles podem produzir para as lojas da AMEBRAS, mas também em outros lugares.

Vera - Isso mesmo. É o caso do Humberto. Ele não trabalha só na época de carnaval. Ele trabalha o ano todo para as lojas do Mercadão de Madureira, para a CADEG. Agora, está entrando no Saara, para as lojas que ele mesmo cria. Ele criou o próprio mercado dele. Fez a clientela dele e está vivendo disso. A Márcia também... Eu tenho diversos ex-alunos que estão vivendo assim... o ano todo produzindo. Eles mesmos criam, eles mesmos fazem.

Madson – Então, a função dos cursos está sendo cumprida...

Vera - Está dando certo...

7.6 Depoimento de Ivana de Freitas, na Cidade do Samba, em 05/06/2008

Ivana - Meu nome é Ivana de Freitas, tenho 23 anos, sou formada em técnica de informática e estou cursando o quinto período da Faculdade de Educação Física, na UNISUAM. Como eu vim parar na Associação de Mulheres Empreendedoras do Brasil – AMEBRAS? É uma longa história. Como eu trabalho e estou me formando em professora de Educação Física, eu dava aulas de natação em uma academia, em Vila Valqueire. Por coincidência, um de meus alunos vem a ser filho de minha chefe, D. Célia Domingues, presidente da AMEBRAS. Tempos depois, fui pedir um estágio a ela, devido ela ter tido ligação com a Vila Olímpica da Mangueira, eu queria um estágio a mais. Ela me explicou que naquele momento, eles não estavam contratando estagiários, a lista estava encerrada e, ela me fez uma proposta. Como estava para sair um projeto – Segundo tempo de Samba – me fez a proposta de trabalhar com ela.

Madson – Isso foi quando, Ivana?

Ivana - Foi em Junho de 2006.

Madson – Está fazendo dois anos, agora...

Ivana - Isso, dois anos... O que foi que aconteceu? Ela me fez a proposta de três meses, até o projeto sair. Eu aceitei. Fiquei numa correria: de manhã, eu continuei dando aula, à tarde eu ia pra o escritório e à noite, eu ia para a Faculdade... Só que os meus horários para dar aula, ficaram mais complicados, mais escassos... e eu optei por ficar, continuar no escritório com ela, na área administrativa.

Madson – Dos projetos sociais, é isso?

Ivana - Dos projetos sociais, exatamente. Até que, a proposta que ela tinha feito, de dar aula no projeto, ela me optou de escolher dar aula ou continuar na área administrativa. Eu optei por estar, continuar na área administrativa, até porque eu já estava atuando fluentemente e até encontrar uma outra pessoa que começasse novo processo, novo trabalho, então eu dei continuidade.

Madson – E o que era a área administrativa? O que você faz na área administrativa?

Ivana - Eu contribuo com a Célia na elaboração de projetos, serviços burocráticos de área administrativa, como organização de arquivos, atendimento telefônico, atendimento ao cliente...

Madson – Ai, teu horário aqui agora está sendo qual?

Ivana - Meu horário, atualmente, está sendo de 8 da manhã até 17 horas, diariamente, de segunda à sexta. Antes, era só meio expediente porque eu estava dando aula. Agora é horário integral.

Madson – Você é do samba?

Ivana - Sou...

O TELEFONE TOCA E IVANA INTERROMPE O DEPOIMENTO PARA ATENDER AO TELEFONE.

Ivana - Minha trajetória no samba... Eu comecei... ou melhor, meu pai (falecido) era diretor de harmonia, entre várias escolas pelas quais passou, ele atuou na Imperatriz, na qual ele ganhou estandarte de ouro, na década de 1990... 1994 ou 1995.

Madson – Como é o nome do teu pai?

Ivana - Ivan de Freitas. Atuou no Paraíso do Tuiuti, Unidos da Tijuca, Lins Imperial, Arranco do Engenho de Dentro, nossa... várias. O último trabalho dele foi na Portela, mas infelizmente, ele não concluiu, pois no ano de 2004 ele veio a falecer.

Enfim, como minha família é sambista, meu pai diretor não tinha como eu não me envolver com o carnaval. Minha mãe também gosta muito, e foi passista do Cacique de Ramos...

Madson – Tua mãe foi passista? Que ótimo...

Ivana - Minha mãe foi... do Cacique de Ramos.

Madson – E tu gostas de carnaval?

Ivana - Eu amo carnaval. Tanto que com isso, com 6 anos de idade, minha mãe não tinha com quem me deixar pra poder desfilar, ela queria porque queria desfilar, a roupa tava pronta, os meus irmãos mais velhos, todos foram viajar. O que que ela fez? O dono da ala, do Arranco do Engenho de Dentro, uma ala chamada “ala dos malandrinhos”, de calça branca, uma camisa listrada e um chapéu de Panamá... todo bordado. Ele fez uma camisa infantil pra mim, minha mãe costurou uma calça branca e me levou pra desfilar. Conseguir autorização com o Juizado de menor, eu era uma criança de 6 anos de idade. Desde então, nunca mais parei de desfilar... tornei-me a mascote da ala. Essa ala foi para outras escolas, passou pela Unidos de Lucas, Unidos da Tijuca e eu acompanhando. Até que em 1998...

O TELEFONE INTERROMPE MAIS UMA VEZ...

Ivana - Minha trajetória começou quando eu saí da ala dos malandrinhos, na Unidos da Tijuca... Foi meu primeiro ano como passista... Sempre gostei muito de samba...

Madson – Ah! Você foi passista?

Ivana - Fui passista... Desfilei na Unidos da Tijuca, mas minha estréia foi na Lins Imperial. Neste mesmo ano, saí na Lins Imperial, na Unidos da Tijuca e na Arranco do Engenho de Dentro, como passista. No ano seguinte, em 1999, permaneci na Unidos da Tijuca como passista e desfilei lá até o ano 2000. No carnaval de 2001, eu passei a ser composição de carro. Desfilei 2001 e 2002. Em 2003 e 2004, eu não desfilei. No ano de 2005, eu desfilei no carnaval da Unidos Tijuca, como homenagem ao meu pai...

VERA INTERROMPE A O DEPOIMENTO PARA PEDIR UM MATERIAL DE ESCRITÓRIO A IVANA.

Ivana - Como eu tinha perdido meu pai em dezembro de 2004, conforme havia falado, o presidente da Unidos da Tijuca, me deu a camisa da diretoria da escola para desfilar. Ele me disse que meu pai ficaria feliz com isso e eu concordei com ele... muito emocionada, mas desfilei. Em 2006, foi minha realização como passista, porque eu sou mangueirense louca de paixão, não escondo de ninguém. Meu coração é verde-e-rosa, uma paixão... choro e tudo. Eu ganhei uma fantasia de passista. Desfilei como passista. Foi muito bom... foi a minha emoção, a minha realização. Em 2007, repeti a dose. Novamente, desfilei na Mangueira. Não desfilei em outra escola. Nesse carnaval de 2008, eu resolvi fazer algo diferente. Como eu desfilo desde os 6 anos de idade, nunca tinha saído do Rio, no carnaval eu resolvi descansar um pouquinho aí viajei. Mas, ano que vem estou na avenida novamente. Gosto muito... Amo o carnaval.

Madson – Deixa eu te perguntar sobre estes projetos da AMEBRAS, essa situação de cursos de profissionalização e qualificação profissional de mão-de-obra. O que

você acha? Qual sua opinião sobre os projetos e qual a repercussão junto à Cidade do Samba, porque esse projeto da Célia veio aparecer com a Cidade do Samba. Você o conheceu justamente por causa disso?

Ivana - Exatamente. Foi uma alavanca de ambas as partes. Foi uma alavanca tanto para o projeto social da AMEBRAS, quanto para a Cidade do Samba. Quando estava sendo montada a estrutura da Cidade do Samba, a Célia Domigues fez uma parceria com o presidente da LIGA, Sr. Jorge Castanheira. Na realidade, na época, quem estava à frente era o Capitão Guimarães. Então, implantar os projetos da AMEBRAS aqui na Cidade do Samba sempre foi um sonho da Célia. Sonho esse que, graças a Deus, eles deram oportunidade de tornar realidade.

Madson – Que já vem de uma experiência dela como primeira-dama da Mangueira...

Ivana - Exatamente. Já vem de uma experiência dos projetos que ela executava na Mangueira. Tudo começou lá. Graças a Deus, expandiu. Ela colocou pulso firme... Até saiu uma matéria sobre ela dizendo que a mão-de-ferro da Mangueira, veste saias. Ele corre atrás, ela se empenha. A gente costuma brincar que ela é uma formiguinha, que vai cavando um burquinho e quando a gente vê está uma monstruosidade.

Meu ponto de vista é que os projetos sociais dependem de todos nós. Se cada um faz um pouquinho, as coisas melhoram, porque é tanta gente precisando de uma oportunidade.

Madson – Fale um pouco melhor dos objetivos principais dos projetos...

Ivana - O objetivo do projeto é qualificar, capacitar as pessoas, homem, mulher e adolescente, para que eles possam ingressar nessa dificuldade que é o mercado de trabalho. Até mesmo conseguir promover a sua própria mão de obra. Ter um recurso próprio para o seu sustento. A finalidade do projeto é esse, ajudar. Qual é a forma que a Célia faz isso? Com oficinas profissionalizantes ligadas ao carnaval e outras independentes de carnaval, para não ficar única e exclusivamente dependendo do carnaval. Porque fica aquela dúvida: acabou o carnaval, o que vou fazer?

Madson – O restante do ano...

Ivana - Isso... o restante do ano, os meses decorrentes. Aqui tem oficinas que não dependem única e exclusivamente do carnaval, como bijuterias, cartonagem, customização... que são tipos de trabalhos independentes. Você pega uma blusa, recorta e customiza, você vende. E com a venda deste produto feito por você mesmo, você consegue ter o dinheirinho e comprar o seu alimento, pagar sua casa e manter os estudos de seus filhos.

Madson – Como você classifica os produtos feitos aqui ou que são vendidos pelas lojas? É artesanato?

Ivana - É tudo artesanal... A proposta da Célia é pela mão de obra. Ela optou por trabalhar com produtos artesanais, não-industrializados. Essa é a proposta.

Madson - Porque?

Ivana - Não precisa de máquina. O produto não-industrializado.

Madson – O processo quando o aluno finaliza o curso, para ele receber o certificado e sobre o banco de dados...

Ivana - Nós estamos criando um banco de dados... um cadastro de todos os alunos que fizeram os cursos e estão aptos a trabalhar. Fica disponível para as escolas de samba, os carnavalescos e os parceiros dos projetos. O aluno qualificado fica com o cadastro reservado. Por exemplo, se um cenógrafo está precisando de um

estagiário, ele entra em contato conosco, a gente seleciona o aluno e indica para ele.

Madson – Então, essa é uma segunda etapa do projeto? Depois da qualificação, o encaminhamento para o mercado. Tem funcionado?

Ivana - Tem sim. Muitos já saem daqui trabalhando. Outros começam a trabalhar por conta própria. Mesmo aqueles que não conseguiram imediatamente, tempos depois eles nos contatam para informar que já conseguiram, para nos comunicar que conseguiram trabalho. Ou para informar que estão conseguindo o seu objetivo. Eles ligam, para dar um retorno sobre sua atuação e agradecer pelo que nós fizemos.

Madson – Fale-me um pouquinho sobre as dificuldades de tocar o projeto. De uma maneira ou de outra, você está à frente do projeto, porque você está sempre junta com a Célia. Não peço para que fale por ela, mas você percebe as principais dificuldades para manter o projeto, em seu dia-a-dia.

Ivana - A principal dificuldade é manter o projeto. Conseguir a capacitação de recursos. Quando se elabora um projeto, alguém precisa acreditar e fazer que alguém acredite que sua idéia é válida, é um tanto quanto complicado.

Madson – Você está falando da captação de novos parceiros?

Ivana - De parceiros e cursos, né? Porque quando você chama um parceiro e mostra sua idéia, ele tem que liberar recurso.

Madson – Mas o parceiro não vai fazer isso só porque você é boazinha... Tem uma contrapartida.

Ivana - Tem toda uma questão de prós e contras. Ele não vai me dar o recurso dele em troca de nada. Nós também oferecemos a ele a divulgação da marca dele, a marca da empresa no uniforme da instituição. Aqui, nós usamos camiseta e avental, em alunos e instrutores. A camiseta para os alunos e o avental para os professores. A vinculação da marca dele em todo o material de divulgação, inclusive o site da instituição. Nada é de graça, tudo é uma troca. Quando a gente consegue que um acredite, invista e que o projeto está indo em frente, graças a Deus, tem sempre um que está querendo entrar também. Conseguir manter que a grandiosidade que é a AMEBRAS.

Madson – Pode-se dizer que o maior parceiro da AMEBRAS é a LIESA? Ou ela é a madrinha?

Ivana - Pode-se dizer que seja padrinho e um dos principais parceiros. A LIGA foi fundamental no ponta-pé da AMEBRAS.

Madson – Até porque a AMEBRAS está intimamente ligada à LIESA...

Ivana - Está ligada, não deixa de estar. Além da parceria... uma amizade muito grande. E ficou maior ainda depois que conseguimos implantar o projeto aqui, na Cidade do Samba.

Madson – Vocês têm o quarto andar... e agora, já invadiram o terceiro?

Ivana - É como eu digo... a Célia vai cavando... começou pequena... com divisões de painéis... que eram as salas de aula... o escritório era uma sala minúscula, onde hoje é a copa. Conseguimos fazer as obras para as salas de aula, um escritório decente. Então, o quarto andar é exclusivamente para o andamento das oficinas e com uma parte administrativa para coordenação dos cursos, feita pela Sra. Vera. Invadimos o terceiro andar, onde ficou toda a parte burocrática, o escritório da Célia, onde fazemos as reuniões e recebemos os parceiros, além da criação de projetos... Não deixa de ter oficinas aqui, também. Abrimos o centro de

informática, internet comunitária, temos o salão de beleza e o espaço de massagem.

Madson – Quem são as pessoas e empresas que procuram vocês para pedir estagiários e para se associar, como parceiros: teatros, escolas de samba?

Ivana - Nas escolas de samba, os carnavalescos nos procuram por estagiários para integrarem as equipes de bancadas e interagirem com suas equipes formadas nos barracões. Nós temos uma procura grande de produtores de teatro e cenógrafos, além de confecções...

Madson – E procuram por pessoas para trabalharem em eventos... Há uma saída dos produtos feitos nas oficinas para os eventos, como *souvenirs*?

Ivana - Participamos de eventos, sim. Algum tempo atrás, uma pessoa nos procurou para fazermos uma festa infantil... está sendo uma novidade. A procura maior é por *souvenirs*: máscaras, adereços de cabeça com temática carnavalesca. Em período de carnaval, montamos exposições e oficinas em shoppings, até o término do carnaval ou até 15 dias depois. A gente monta um stand com amostras de fantasias e criamos uma oficina para crianças e adultos. As crianças gostam sempre de uma novidade, pois os pais podem ficar despreocupados enquanto eles compram, os filhos ficam com a gente. As crianças ficam pintando, sentindo o material...e saem já com a máscara para a folia... é uma brincadeira que torna-se um aprendizado.

Madson – Quais os produtos colocados para venda nas lojas?

Ivana - Dentre vários, temos máscaras, adereços de cabeça, colares, bonecas em miniatura (passista, baiana, casal de mestra-sala e porta-bandeira), porta-lápis... produzidas nas oficinas e depois de avaliados são encaminhados às lojas. Temos uma loja na Cidade do Samba e outra no Sambódromo. Temos também os artesãos já qualificados que trazem os produtos, autônomos.

Madson – Quem é o cliente da AMEBRAS? Das lojas?

Ivana - Nós temos muito turistas, nacionais e internacionais... e, também, há a procura de moradores locais.

Madson – Além dos produtos há também a visita da cidade do samba e ao Sambódromo?

Ivana - É. É onde o turista do Rio, outro estado ou país... tem a possibilidade de estar levando para casa um pouquinho do nosso carnaval e tirar foto com fantasia. No Sambódromo, ele está realmente no Palácio do carnaval. Ele se veste com a fantasia e sente um pouquinho da emoção do carnaval.

Madson – Você acha que os objetos que eles levam... os *souvenirs* falam do carnaval e representam o carnaval?

Ivana - Falam e representam o carnaval. São completamente alusivos ao carnaval. São baianas, passistas, sambistas...

Madson – Você que já foi (e é) do samba se identifica com estes produtos?

Ivana - Existe uma artesã que fez uma passista em miniatura para mim: uma passista negra, com cabelo amarrado assim como o meu, sambando toda bonitinha... muito parecida comigo... eu me identifico muito.

Madson – Quais as suas expectativas com o projeto?

Ivana - Que ele se estabeleça e cresça cada vez mais... que se expanda cada vez mais... o mundo aí fora é muito grande e ele nos engole rapidamente, a luta é muito grande, temos que batalhar... temos que correr atrás, buscar e batalhar pelo melhor... sempre. Desistir, jamais.

7.7 Depoimento de Jurema Martins Correa Lemos, na Cidade do Samba, em 17/07/2008

Jurema - Meu nome é Jurema Martins Correa Lemos. Tenho 58 anos, sou moradora de São Cristóvão e já trabalho nesta área de carnaval há um bocado de tempo, tenho uma longa caminhada ai. Eu iniciei este trabalho, na realidade, fazendo fantasias na minha casa. Eu comecei a fazer trabalhos para a Portela... Isso nos anos (19)80... fantasias de ala para a Portela, para a Tuiuti, porque eu desfilava lá e na época nós não podíamos pagar. Então, eu fazia em casa.

Madson – Você mora perto da Tuiuti?

Jurema – Eu moro em São Cristóvão, Benfica.e a Tuiuti é no Campo de São Cristóvão... Então, eu me iniciei assim. Depois disso, surgiu um curso... eu já tinha feito bastante fantasias... um curso na Mangueira de adereços e eu me interessei. Fui lá na Mangueira para fazer este curso...

Madson – Na quadra?

Jurema – Na quadra mesmo, na Visconde de Niterói... Chegando lá, iniciei fazendo este curso...

Madson – Espera um pouco... Voltando para as suas fantasias: você costurava?

Jurema – Fazia tudo, professor.

Madson – Mas, você fazia para um presidente de ala... A ala não era sua...

Jurema – Eu pegava o desenho com o carnavalesco da escola e ele dizia... Naquela época, não era tão organizado como é hoje, né? Ele dizia: olha a fantasia é essa... Eu ia para casa e desenrolava no negócio. Então, me inscrevi neste curso da Mangueira, pois bem.. Mas, acontece que eu acho que por causa da minha eficiência, não sei... O professor começou a ficar um pouco desinteressado e ele também morava longe...

Madson – Tinha muita gente?

Jurema – Eram entre 15 e 20 alunos...

Madson – E como você soube disso? Foi jornal?

Jurema – Ai, eu não me lembro se foi jornal, se foi... Não lembro. Então, comecei este curso e me saí muito bem. Porque eu já vivia metida nisso, em adereços...

Madson – O que eles ensinavam?

Jurema – Eram as coisas básicas: trabalhar com a pistola, era trabalhar com estes materiais alternativos, mandavam fazer determinados adereços, eu fazia. Este professor morava em Niterói... Era distante para ele.

Madson – Você lembra como era o nome dele?

Jurema – Lembro. Era João Calheiros.

Madson – Você lembra em que mês do ano foi isso? Não era perto do carnaval?

Jurema – Era no começo do ano... Todos os cursos da Mangueira começam no início do ano e terminam em meados do ano. Depois, recomeçam outros em agosto que vão até dezembro.

Madson – Isto faz parte dos projetos sociais da Mangueira?

Jurema – Isso... Projetos sociais... Então, como o professor morava distante e via que eu me saia bem, ele entregava o grupo na minha mão... Ele dizia, ligava: Jurema, hoje você dá aula para mim...

Madson – Você passou a ser monitora dele...

Jurema – É... Aí, logo depois... Ele tinha muitas atividades... Ele é carnavalesco lá (em Niterói). Mexia muito com festas e tal... Ele me pediu para que eu ficasse... Aí, a coordenadora me perguntou se eu queria ficar no lugar dele...

Madson – Isso, antes dos cursos terminarem... Foi quanto tempo este curso, Jurema?

Jurema – Foram 4 meses... Aí, ele me perguntou se eu queria pegar a escola... Eu comecei a dar aula... Nesta brincadeira, já tem uns 10 anos, 12 anos... Logo depois, a Célia começou... Porque lá, os projetos sociais da Mangueira começaram através da Célia...

Madson – Você sabe por que os projetos sociais da Mangueira começaram com a Célia?

Jurema – Ela começou este trabalho lá porque o marido dela era o presidente da Mangueira e ela, como primeira-dama da escola, iniciou este trabalho para a comunidade. Dali a Célia começou o projeto dela na AMEBRAS e me chamou também.

Madson – Então, você já dá aula para a AMEBRAS desde o começo? Tem quanto tempo?

Jurema – 10, 12 anos...

Madson – Sempre de adereços? Aliás, o que você chama de adereços?

Jurema – Professor... Tudo, tudo... Dos pés à cabeça...

Madson – O adereço é o que complementa a fantasia...

Jurema – É lógico... A fantasia em si, também é adereçada, enfeitada... Não deixa de ser... Você faz a roupa e você adereça a roupa...

Madson – Qual era o objetivo deste curso?

Jurema – Era preparar os profissionais para a área... para trabalhar junto aos barracões das escolas de samba...

Madson – Mas, se o carnaval só acontece uma vez por ano...

Jurema – Mas, acontece que em meados do ano acontece muita coisa, muitas atividades... Eu tenho alunos meus que trabalham em Casas de Shows, o ano todo... Fazendo adereços. Você há de convir que a cidade tem muitos turistas... Então, o show acontece não somente no carnaval. No Rio de Janeiro, o carnaval é o ano inteiro, entende? Esta área deste curso meu... Ela te dá chance, te abre novos caminhos, outros rumos... E você usa isto aqui (apontando para os adereços que ela trouxe para eu fotografar) para outros tipos de trabalhos...

Madson – Tipo o quê?

Jurema – Você pode trabalhar com ornamentação ambiental, com festas... te dá ampla abertura para outras coisas...

Madson – Então, você considera que o que faz nestes cursos com seus alunos é despertar a habilidade manual para trabalhar em outras áreas que trabalham com o mesmo tipo de material...

Jurema – É isso mesmo...

Madson – E você vem dando estes cursos desde sempre, desde o começo da AMEBRAS?

Jurema – Sempre, sempre, sempre...

Madson – O que você fazia antes?

Jurema – Eu, eu.... Não tinha interesse com outras coisas não... trabalhava fazendo flores...

Madson – Você já trabalha com coisas manuais?

Jurema – Artesanais... Artesanato. Sempre artesanato.

Madson – Mas, você vendia ou era só para consumo próprio?

Jurema – Fazia alguma coisa... Vendia... Eu sempre me interessei por pintura em tecidos, fazer sabonetes...

Madson – Então você sempre foi interessada nestas coisas... Começou a dar aulas no projeto e depois passou a viver só de dar aulas?

Jurema – Faço carnaval também... Trabalho em Escolas de Sambas... Todo ano me encaixo em equipes que me chamam.

Madson – Tem alguma Escola certa?

Jurema – Não, professor. O certo é a parte financeira: onde me pagam, eu vou. A verdade é essa.

Madson – Você vai se oferecer?

Jurema – Tem muitas pessoas que já me conhecem. A gente acaba ficando conhecida né? As pessoas me chamam, me convocam: Jurema, tem um trabalhinho aí, vamos fazer? Quem já conhece meu trabalho, né? Eu trabalhei 4 anos direto para a Mangueira, porque a Mangueira fazia roupa com uma confecção em São Cristóvão, a Mr. Coat. A empresa fechava negócio com a diretoria da Escola e a Mr. Coat me chamou para fazer a roupa da diretoria (aquelas pessoas que acompanham o desfile). Eram roupas normais, mas agora são fantasias também.

Madson – A Mr. Coat lhe chamou para costurar?

Jurema – Não... Para adereçar. Eles faziam a parte de costura, porque tinha estrutura para isso e eu ficava no adereçamento. Eu ia com minha equipe e fazia para toda a diretoria da Mangueira, durante 4 anos. Inclusive, fiz as Marias Bonitas e os Lampiões, no ano Campeão, em 2002.

Madson – E o que você fazia no restante do ano?

Jurema – Sempre dando aula... Eu vivo disso. Dou aula e faço meus objetos para vender, para encomendas, para quem se interessa. Na Mangueira, eu deixo muitas coisas... Lá é frequentado por muitas pessoas e as pessoas que vão na feiras de artesanato em Brasília, Belo Horizonte, Goiás.. Tem um caso agora, recente de uma feira que a Mangueira foi e uma senhora viu meus trabalhos expostos lá. Ela pediu, se interessou, pediu, gostou, pediu o meu telefone para entrar em contato comigo e a secretária lá deu... Ela entrou em contato comigo... Queria uns trabalhos... Marquei com ela aqui no Rio (ela era daqui do Rio de Janeiro) e fui conversar com ela. Ela é a presidente da rede de lanchonetes PALHETA e esta mulher, ela tem algumas lojas no aeroporto Tom Jobim, Galeão... Ela me contou que precisava desta material para botar lá...

Madson – E ela lhe falou o que queria?

Jurema – Eu levei meu material e ela falou o que queria... Levei arcos, adereços de cabeça, bonecas em miniatura, máscaras... Aquelas máscaras bonitas, com plumas...

Madson – Aí, ela lhe encomendou?

Jurema – Encomendou... Tanto é que, neste carnaval, eu estava trabalhando aqui para a Célia, fazendo a fantasia das crianças do Império Serrano... Eu fiz aqui, na Cidade do Samba... Então, quando cheguei em casa, ela tinha me telefonado pedindo mais trabalhos...

Madson – Era muita coisa?

Jurema – Ah, professor... Foram umas 60 peças, variadas...

Madson – Isso foi quando?

Jurema – Agora, carnaval (2008)... Janeiro, porque carnaval foi dia 02 de fevereiro...

Madson – E você já fez outras coisas para ela, depois disso?

Jurema – Não... O interesse dela é esse...

Madson – Mas, ela já vendeu? Ela lhe pagou tudo?

Jurema – Pagou na hora... E ela já me encomendou mais para as duas lojas.

Madson – E como você faz para vender mais isso, essas suas peças? Fora essas encomendas? Você vende também nas lojas da AMEBRAS?

Jurema – Aqui é feito da seguinte maneira: eu dou aula, na aula é fornecido o material, né? Porque os alunos fazem, produzem aquilo que eu ensino e todo esse material (produtos) é colocado nas lojinhas para vender. Como na Mangueira também... Lá, tem uma lojinha, a boutique da Mangueira, onde tudo é vendido para quem frequenta a quadra.

Madson – Na AMEBRAS, na Cidade do Samba e no Sambódromo...

Jurema – Isso, isso... Tem material meu mesmo e dos meus cursos, para vender.

Madson – Eu vi produtos seus nas lojas da AMEBRAS...

Jurema – É... Quando me pedem, me telefonam pedindo produtos: arcos, bonecas... E eu mando para lá.

Madson – Eles mexem na sua maneira de fazer? Desde quando você começou, há mais ou menos 10 anos, você tem mexido no seu produto, alterado?

Jurema – Eu melho, procuro outras idéias, estou sempre pesquisando, sempre olhando...

Madson – Como você pesquisa?

Jurema – Ah, professor... Eu vejo mil e uma coisas. Por exemplo, esse Parintins, eu copiei e eu já reproduzo isso, boto nos meus trabalhos... Vou fazer agora, pode ter certeza... Eu faço assim...

Madson – Estas miniaturas que você está fazendo, principalmente de baianas e passistas...

Jurema – Eu faço fantasias diversas, em miniaturas... Tudo desse tamanho aí... (apontando para a baiana em cima da mesa)... Eu compro a boneca, faço a roupa... Tudo isso aí eu faço... Eu faço o desenho... Eu tiro da minha cabeça... Eu invento...

Madson – Você desfila no carnaval?

Jurema – Eu desfilo na diretoria da Mangueira, faço parte da ala feminina da Escola.

Madson – Mas, você nunca copia o modelo das fantasias da Mangueira...

Jurema – Não, não... E nem dá, né? É uma coisa tão miúda... Você nem pode extrapolar... Não pode ficar inventando muito... Uma baiana deste tamanho aí... Não foge muito disso aí...

Madson – Me diga uma coisa: porque sua baiana é branquinha?

Jurema – Não, não... Isso aí varia muito... É de acordo com o que eu tenho... Mas, também tem pretinha... Só que é mais difícil encontrar... Apesar de ser mais procurada... Sabia? E nem é mais cara... É a mesma coisa... É porque na loja, nem sempre tem delas...

Madson – Eu já mostrei na Faculdade estas bonecas e elas eram brancas e me perguntaram o por quê?

Jurema – Às vezes, a gente não acha pretinha... E eu tenho necessidade de fazer, porque tenho que trabalhar... Eu acabei um curso agora... Formei alguns alunos,

na semana passada... Na formatura da Mangueira que eu lhe mostrei o convite... Eu não posso ficar esperando a baiana pretinha chegar na loja... entende?

Madson – Lá no curso da Mangueira, vocês também fornecem todo o material?

Jurema – Também... E o produto também é vendido na boutique da Mangueira... Direto...

Madson – Mas, este curso que você formou agora na Mangueira não tem nada com este da AMEBRAS?

Jurema – Não, não... É outra pessoa que está coordenando os cursos lá...

Madson – E este material que você usa para produzir suas peças, você compra tudo?

Jurema – É resto de material também... Eu aproveito fantasias... Se você me der um pedaço de calça cortada, eu aproveito... Eu acabo o desfile de carnaval, venho embora para casa... Eu venho igual a uma lixeira... Eu venho catando tudo o que eu encontro pela frente... Eu garimpo tudo que sobra da avenida, no chão... Qualquer lugar, na dispersão... Até aquele portão último de saída nosso, eu pego tudo... Eu já vou para o desfile com um saquinho aqui na minha roupa para levar as coisas que pego na volta... Levo tesoura para ajudar...

Madson – E este material que você recolhe dá para suprir durante o ano todo?

Jurema – Dá porque isso aí... é pequeno... São pedacinhos de pano...

Madson – E você tem espaço em casa para guardar tanta coisa?

Jurema – Eu tenho, né? Eu guardo muita coisa para aproveitar, tranqueira... Muita coisa... Eu guardo o lixo dos outros... Tudo eu guardo... Tudo eu aproveito... Eu reciclo tudo...

Madson – E a maneira de como você dá forma... Sai tudo de sua cabeça?

Jurema – Sai tudo de minha cabeça... Eu me sento... Eu pego uma caneta, um lápis e sento lá para desenhar... Me viro nos 30, né? Tá vendo essa boneca infantil aqui? É feita de meias soquetes... com acrílon por dentro para dar volume. Um dia, eu fazendo compras na Cidade, vi no jornaleiro uma boneca como essa... Estava escrito: boneco feito com meia soquete... Olhei, olhei, olhei... Quando cheguei em casa, peguei uma meia velha lá, do meu filho, enchi de coisa, peguei um restinho de pluma que tinha lá... Ai fiz... comecei a dar forma...

Madson – E tem sido bem vendido?

Jurema – Tem, tem... As pessoas compram para criança... Esse boneco eu comecei a fazer no ano passado... Olha, no dia da formatura, tinha uns 10 na mesa... Só voltei com 3...

Madson – Você tem muito produto já feito em casa?

Jurema – Não...

Madson – Você vai fazendo na medida em que vende?

Jurema – É.. Não dá tempo para isso, porque eu faço, vendo... Faço, vendo... Não dá tempo... Eu sou sozinha... Mas, meu marido me ajuda muito... Na minha casa, somos só eu, meu marido e meu filho... Meu filho está para casar... e trabalha... Só tenho ele de filho... Filho único de mãe casada...

Madson – Você está vivendo disso, de produzir objetos para vender e dar aulas? Dá para viver bem?

Jurema – Dá... Estou satisfeita com o que eu faço, pois faço com amor, com carinho e ainda ganho dinheiro... É muito importante você fazer aquilo que você gosta, né? Gostar do que faz... Você não trabalhar somente pelo dinheiro... Também pelo dinheiro, porque hoje em dia é impossível viver sem dinheiro, mas

a importância maior não está no dinheiro. A minha importância maior está no que eu faço... Em curtir aquilo que eu faço... E eu gosto muito!

Madson – Se você não tivesse essa atividade, o que estaria fazendo?

Jurema – Não sei... Talvez, de repente dando aula ou fazendo outra coisa...

Madson – Como você se define? Você se acha o que?

Jurema – Uma aprendiz... Todo dia eu aprendo um pouquinho...

Madson – E se eu lhe perguntar qual sua profissão?

Jurema – Eu sou aderecista... Eu faço adereços para carnaval, para quarto de criança, para outras coisas...

Madson – Você resolveu sua vida assim... Para você, tudo que você produz é adereço?

Jurema – É... Tudo que faço é adereço...

Madson – Alguém interfere em sua criação? A própria Célia direciona muito, né?

Jurema – Ela faz isso, sim... Mas com minhas coisas, não... Eu já trago e ela aceita...

Madson – E ela nunca pede para você fazer coisas novas?

Jurema – Tem um material... Este arco aqui, este colar... Eu desenvolvi até a embalagem...

Madson – Quem compra seu produto?

Jurema – São turistas de um modo em geral... Tanto os estrangeiros, quanto os brasileiros...

Madson – Como você sabe? Já foi lá para a loja?

Jurema – Por exemplo, na Mangueira... A boutique está aberta na hora do samba... Na hora que chegar gente lá a loja é aberta... Os orientadores de turismo já levam lá...

NESTE MOMENTO JUREMA ME ENTREGA UM PRESENTE: UMA MÁSCARA EM MINIATURA ENFEITANDO UM ARO, TRANSFORMADO EM CHAVEIRO.

Madson – Você faz isso (chaveiro) para vender?

Jurema – Faço... Tem vários chaveiros com as bandeiras das Escolas... Eu não sabia qual era a sua Escola de Samba, por isso fiz a máscara...

Madson – Qual o seu produto que sai mais?

Jurema – Eu anoto tudo o que eu vendo... Vende mais este arco (apontando para um arco em cima da mesa com flores de tecido)... Já devo ter feito mais de 3000 arcos como esse aqui... Sai muito... A Célia me pede 150 por vez... Teve uma festa que o convite era este arco, lá de Minas... Ela me pediu para ser o convite... Desta vez, eu fiz uns 300 arcos destes. Mandei para ela pelos correios... Fiz tudo em 1 mês... Foi muito rápido. Aqui no Rio, a Grande Rio me pediu para fazer para as mulheres que eram convidadas para o seu camarote... A mulher do presidente que me encomendou... O convite para entrar no camarote era a camiseta e os arcos. Algum tempo atrás, fiz também estes arcos para a esposa do Garotinho, D. Rosinha Garotinho pediu para o camarote dela...

Madson – Mas, uma parte do material você tem que comprar como os arcos... Quem compra para você?

Jurema – Sou eu mesma que compro para meus produtos... Tudo eu que faço... Eu e meu marido somos unidos... Família que vive unida, né? tem que trabalhar unida...

Madson – Existe uma peça, um produto que você goste mais de fazer?

Jurema – Não... Mexeu com paetê, já está de bom tamanho... Eu brinco de carnaval, mesmo fora de época...

7.8 Depoimento de Shirley Melo, na Loja do Sambódromo, em 21/07/2008

Shirley – Meu nome é Shirley Melo, tenho 54 anos e moro em Ricardo de Albuquerque. Sempre trabalhei com o comércio, em geral. Quando era mais jovem, produzi bijuterias e fui representante de vendas.

Madson – Como você se define? Qual a sua profissão/ocupação?

Shirley – Minha profissão é contabilista. Sou formada em Contabilidade pela Universidade Gama Filho, mas exerci por pouco tempo. Meu pai era militar, mas tinha um escritório de contabilidade, em que eu assinava alguns balanços. No entanto, meu dom mesmo sempre foi comercial, assistente de vendas, lidar com o público... Aí conheci a Célia Domingues com vendas. Fui representante da marca dela, Quartz, uniformes industriais.

Madson – Como você chegou até a Célia? Já vendia outros produtos?

Shirley – Por intermédio de minhas bijoux... Aí fui trabalhar na Mesbla... Trabalhei por 18 anos na Mesbla. Minha seção era decoração. Quando a Célia me chamou para trabalhar com ela, eu ainda estava na Mesbla. Quando a Mesbla acabou, fui trabalhar com a Célia, como representante comercial dela, de uniformes industriais e alguns produtos de moda.

Madson – Isso foi mais ou menos em que ano? Lembra?

Shirley – Por volta de 1990. Já trabalho com a Célia há muito tempo. Ela abriu uma papelaria, mas eu já era representante dela. Fui ser gerente na papelaria dela, em Madureira. Ela resolveu mudar de área, devido a um ciclo de amizades que ela tinha. Eram empresárias que elas se reuniam, às sextas-feiras no centro comercial de Madureira. Ela fazia parte desta associação. Ela percebeu que precisávamos expor nossos produtos. Foi quando ela propôs a criação da Associação das Mulheres Empreendedoras do Brasil – AMEBRAS. Ela ainda teve também um salão de cabeleireiros. A papelaria abria às 7 h da manhã, por causa do movimento das escolas que existiam perto da papelaria. A loja ficava da Estrada da Portela e passava muitos alunos por lá.

Madson – E quanto tempo durou esta papelaria?

Shirley – 8 anos. Mais aí, cresceu, né? Expandimos com outros produtos: o artesanato. Foi neste período que a Célia foi para a Mangueira (como primeira-dama) e criou os projetos sociais. A preocupação da Célia sempre foi este... Eu quando saí da Mesbla, tinha que criar minha filha, né? A Célia viu o sacrifício de outras mulheres, como eu... As mulheres gostam de artesanato... Ela queria que as mulheres produzissem para vender seus artesanatos. Ela botava na loja... Sempre tentando melhorar a questão da renda familiar da mulherada... Para ter sua própria fonte de renda. Então, eu mesma criei minha filha, que já é formada, com meu próprio trabalho, pois eu me separei do pai dela quando ela tinha 3 anos de idade. Tive um pouco de ajuda do meu pai e de minha mãe, mas foi meu trabalho que me sustentou. Eu tenho um orgulho danado! Mas, eu gosto muito do que eu faço... Gosto demais! Não é só aqui, não. Quando eu trabalhava na Mesbla, era de 16 às 20 h, no Barra Shopping. Eu chegava 10, 11 h da manhã. Eu chegava e ia arrumar toda a minha seção, que era imensa, colocar as coisas no seu devido lugar: flores, prataria, louça... Conferia meu estoque, ia repor a loja todinha... Depois, eu ia tomar um banho, me maquiar, arrumar para começar a atender às clientes.

Madson – Mas, você falava da ação da Célia na Mangueira e o início dos projetos sócias dela como Primeira-Dama da Mangueira... E como a ONG começou a sair da idéia e começou a atuar efetivamente?

Shirley – Começou a sair da idéia... Quando ela saiu da Mangueira, ela montou a sede da ONG na General Justos (escritório central). Ela continuava com a loja dela em Madureira. Depois, nós fomos para a Praça Tiradentes, onde ela abriu um Centro Comercial...

Madson – Aquele prédio cor de rosa? Lá está fechado, agora?

Shirley – Não... Lá, tem cursos de telemarketing, cavaquinho... Aquele prédio é da Prefeitura e ela conseguiu, através dos projetos sociais... tomar conta e implantar os cursos também lá. Aqui também, no Sambódromo, foi a Célia quem conseguiu. Ela procurava um local, no qual os turistas freqüentassem para colocar alguns produtos a venda, das mulheres que produziam... Aqui (apontando para a lojinha), não tinha nada. Eram somente as pilastras e o teto. Ela conseguiu e fez as paredes para fechar. Ela achava que deveria ter alguma atividade aqui no Sambódromo, pois quando os turistas chegavam para ver o Sambódromo só encontravam as arquibancadas de cimento, mas em nada lembrava o carnaval que eles imaginavam. Ela trouxe umas fantasias para cá e permitia que os turistas se vestissem para serem fotografados, aproximando da realidade do carnaval. Hoje, é o que ainda acontece... Veja aí estas fantasias expostas e o vídeo (DVD) que fica passando cenas, o tempo todo, do último desfile de escolas de samba. Aqui no Sambódromo existia um Museu para os visitantes, mas ficava mais distante... As pessoas não queriam ir até lá, pois já se aproximava da favela e tinham que caminhar, era meio deserto. Aqui, não... A nossa loja fica logo na boca da passarela. Quando os carros chegam, estacionam na frente da loja.

Madson – Ela começou sozinha?

Shirley – Quando ela montou o projeto para conseguir este espaço, convidou o Sr. Dionísio, que foi um famoso Mestre-Sala para ele implantar aqui o projeto de cursos para novos Mestres-Salas e Portas-Bandeiras. Aos sábados, há aulas aqui com crianças pequenas e adolescentes. O Sr. Dionísio já possui esta escolinha há 18 anos. Desta forma, a lojinha ficou dividida em duas partes: a do Sr. Dionísio é responsável pela venda de produtos industrializados com apelo na cidade do Rio de Janeiro e o carnaval; na outra metade da loja ficam os produtos feitos artesanalmente e saídos dos projetos sociais. A AMEBRAS já fez 10 anos e aqui no Sambódromo já estamos há 7 anos. Foi daí que saiu o projeto Carnaval e Cidadania. É uma parceria deles dois: da Célia e do Sr. Dionísio.

Madson – Quem escolhe o produto dele ou da AMEBRAS é o próprio cliente/turista?

Shirley – Sim. Eles é quem escolhem o que querem levar ou fotografar. Os clientes pagam R\$ 3,00 (Três reais) para vestirem as fantasias e fotografarem. Os produtos dele são industrializados, como: canecas, pratos, chaveiros, miniaturas do Cristo Redentor... Essas coisas que você vê aí. Ele tem duas funcionárias que atendem aos clientes e a AMEBRAS tem duas, eu e a Adriana. O trabalho do Sr. Dionísio é a dança, mas este é o meio dele sobreviver. Ele compra os produtos industrializados para pagar os funcionários que falam sobre o projeto dele, que é lindo. Sábado passado, houve uma festa aí, na quadra, com os alunos dele. Ele fica extremamente feliz quando uma Escola de Samba pede indicação dele para algum aluno fazer parte da agremiação. A Selminha Sorriso (Porta-Bandeira da

Beija-Flor) saiu do projeto dele. A Lucinha Nobre, da Mocidade, também. É parte da memória do carnaval... É belíssimo!

Madson – Você acompanhou desde a fundação da chegada aqui?

Shirley – Sim.

Madson – Então, resolveram abrir esta loja por causa dos turistas?

Shirley – Isso.

Madson – Como os turistas vêm até aqui? É por meio de agências de turismo?

Shirley – É agência, sim. Já está no roteiro turístico. Se os turistas vem ao Rio de Janeiro para passar só um dia, eles tem que passar pelo Sambódromo e pelo Maracanã. São os dois pontos obrigatórios.

Madson – E a Célia fechou a papelaria para se dedicar aos projetos sociais...

Shirley – Ela passou para frente. Os filhos não quiseram dar continuidade e seguiram por outros caminhos.

Madson – Fale-me sobre os produtos que são expostos/vendidos aqui...

Shirley – Os mais vendidos são máscaras de carnaval, miniaturas (baianas, passistas), adereços de cabeça. Eles chegam aqui, a gente veste uma fantasia e eles têm que levar alguma coisa de carnaval. Compram máscaras, adereços de carnaval, as bonequinhas para eles mesmos e para darem de presente para os amigos. Eles levam de lembrança... o *souvenir* deles é esse. São chaveirinhos com miniaturas, máscaras...

Madson – Quando começou a loja, você lembra quais eram os produtos?

Shirley – Sempre foram estes.

Madson – É a Célia quem direciona a criação dos produtos?

Shirley – É a Célia quem pede. Ele pede chaveiro, passistas, adereços... Ela adora as bonequinhas. Ela é quem bola tudo. Ela desenvolveu agora as ventosas (bonecas em miniaturas com dispositivo para fixar nos vidros dos carros).

Madson – E o que você acredita que vende mais?

Shirley – São os arcos de cabeça, adereços de cabeça.

Madson – No caso dos homens?

Shirley – Quando eles compram para si mesmo, eles levam os chapéus de palha, de panamá. E levam presentes também.

Madson – Vocês tem embalagem para viagem?

Shirley - - Temos, sim. São sacolas, porque as caixas fazem muito volume... Eu arrumo tudo para eles poderem levar direitinho, não ocupa muito espaço.

Madson – E como estes produtos chegam aqui?

Shirley – Através de indicação... Quando os artesãos chegam aqui, por meio dos cursos, eles não acham que são capazes. Eles aprendem a fazer o básico, lidar com os materiais...

Madson – Quem são estas pessoas?

Shirley – Comunidade, na sua maioria.

Madson – Como eles ficam sabendo dos cursos e da ONG?

Shirley – Através de propagandas, que a Célia divulga demais ou através de indicação de outros que já passaram por aqui. Eles se inscrevem nos cursos, totalmente grátis, de 3 meses. Depois disso, eles começam a produzir para vender. Eles acabam desenvolvendo a criatividade, pois a partir do que eles aprenderam, desenvolvem outras coisas. Tenho um artesão aqui... Hoje ele é um artesão... o Ailton... Virou até instrutor... Ele aprendeu a fazer máscaras, mas já passou a desenvolver bonequinhas e outras coisas. Ele faz em casa e fornece. É essa a história que a Célia quer: a pessoa aprende uma atividade que a mantenha, que

seja capaz de, através do carnaval e do artesanato, reconhecer-se como cidadão. Hoje tem uma profissão. O exemplo da Márcia é muito interessante.

Madson – Eu a entrevistei no Shopping Cassino Atlântico...

Shirley – A Márcia é uma coisa maravilhosa! Hoje, ela é instrutora e sustenta a casa e a família com o seu trabalho. Mas, não foi só a Márcia, não. Tenho muito exemplos bons. A Jurema... A Jurema já tem uma história... Ela começou na Mangueira. Ela foi a primeira instrutora da época da Mangueira.

Madson – Eu também entrevistei Jurema... Ela fala com muito carinho dos projetos da AMEBRAS...

Shirley – Eu tenho o maior orgulho de estar falando aqui, hoje, sobre estas histórias de pessoas que passaram por aqui e continuam conosco. É uma prova de como o resultado pode ser bacana. Eu adoro trabalhar com a Célia pelo coração que ela tem. Ela quer ajudar, novos alunos, ex-funcionários... Ela dá uma segunda, terceira, quarta chance... É parceira, amiga. Ela sempre acredita que as pessoas são capazes.

Madson – Quem é o cliente da AMEBRAS?

Shirley – É o estrangeiro... É o brasileiro... Temos umas 4 firmas que compram com a gente de São Paulo, Brasília, Minas Gerais... Fazem encomendas.

Madson – Qual o tipo de produto destes clientes (empresas)?

Shirley – Eles têm lojas em Aeroporto e pedem para que nós forneçamos os produtos. São, basicamente, os mesmo produtos com destaque para as bonecas em miniaturas e os adereços de cabeça. Na época de carnaval, eles pedem umas camisetinhas que fazemos com o tema de carnaval... bordadinhas com paetês. Durante o resto do ano é máscara, baianinhas...

Madson – E tudo sai do projeto?

Shirley – É... E eventos também. Fizemos outro dia, na Cidade do Samba, um evento grande para a ESSO e as lembrancinhas eram todas daqui.

Madson – Os turistas estrangeiros se comunicam através dos guias turísticos?

Shirley – É sim. A gente está sempre em contato com os guias. Já fizemos festas para eles. Fazemos sempre café-da-manhã ou um jantar. Já levamos eles para o PORCÃO do Flamengo para apresentar o nosso projeto e explicar sobre os produtos. Então eles estão sempre atualizados das nossas ações.

Madson – Eles reclamam de algum produto?

Shirley – Não. A gente faz muitos adereços e distribui para eles. No carnaval, eles já vão buscar os turistas com os nossos adereços e chamam a atenção para levar os clientes para o Sambódromo.

Madson – Qual o período do ano de maior venda?

Shirley – É no carnaval. A partir de dezembro, passando por janeiro até o carnaval é o melhor período de vendas e visitação. No entanto, em janeiro, quando começam a montar a estrutura para os desfiles no Sambódromo a gente tem dificuldade no acesso à loja. Tem dias que na frente fica fechado. Tem dias que   a lateral... Acaba sendo um caos. Mas, agora com a Cidade do Samba, eles vão visitar l  e tem outra lojinha dentro da Cidade do Samba.

Madson – E os piores meses?

Shirley – A gente está passando agora. Parece que no estrangeiro, este período   verão... Então, está muito fraco o movimento. Então, setembro, outubro, novembro e dezembro acabam sendo os melhores meses. Quando começa a montagem aqui...   horrível!

Madson – Durante aqueles ensaios de finais-de-semana, antes do carnaval, vocês nem abrem?

Shirley – É muito difícil, pois fica tudo tomado aqui na frente. As pessoas que vem aqui, elas vem para verem os ensaios, não para comprar nada.

Madson – Existe algum tipo de produto que os turistas já pediram e vocês não têm aqui?

Shirley – Não. Não, porque a gente faz muita pesquisa antes com eles mesmos. Se eles próprios pedirem a primeira vez, já tem.

Madson – Quando a artesã chega aqui para oferecer algum produto, vocês direcionam?

Shirley – Tem gente que chega aqui e nós pedimos para dar mais uma cara de carnaval. Quando a gente faz feira, ou aqui ou fora (para São Paulo, Campinas, Minas Gerais), às vezes a Célia vê algum produto e me manda ir na artesã para dar o nosso cartão. Quando ela nos procura, a gente pede para ela dar uma característica de carnaval na peça dela. Tem um exemplo bom: tenho uma artesã que conheci em uma feira. Ela fazia uns porta-jóias com uma bonequinha em cima, uma bailarina. Eu pedi para ela colocar a boneca com uma fantasia. O Cocco, que você acabou de entrevistar, também. Ele fazia umas camisetas com aplicações do Rio de Janeiro e nós pedimos para ele colocar uns paetês, uns brilhos e torná-las mais carnavalescas. Colocou as mulatas, baianas...

Madson – Para finalizar esta conversa... Lá na Cidade do Samba, há um show que é uma apresentação de carnaval... É nesse momento que vocês divulgam os produtos?

Shirley – É. O evento da Cidade do Samba traz muitas pessoas para a lojinha. O apresentador do show (Milton Cunha) fala no microfone, anunciando os *souvenirs*, os artesanatos. Quando termina o show, a loja fica lotada.

Madson – A venda é somente em dinheiro...

Shirley – Os produtos daqui são de um projeto social... A gente não tem a maquininha de cartão de crédito/débito. Até porque os produtos são baratos. O produto mais caro que temos aqui é em torno de R\$ 30,00 (Trinta reais), R\$ 40,00 (Quarenta reais).

Madson – Porque as baianas e as assistas são, na sua maioria, brancas?

Shirley – Porque, às vezes, não tem para vender nas lojas. A Célia até já tentou pedir na fábrica, mas tinha que comprar uma grande quantidade e os artesãos e alunos precisam produzir. A gente compra o que tem. A base da boneca é aquela Barbie mesmo. A gente está desenvolvendo uma técnica para tingir estas bonecas brancas, para deixar elas mais morenas.

Madson – Quais são os projetos futuros?

Shirley – A Célia está preparando o lançamento do catálogo. Eu acho que o catálogo vai ser uma grande ajuda para o projeto, para os artesãos. Vão entrar no catálogo os produtos das melhores artesãs. A Célia vai distribuir este catálogo para o mundo inteiro. Tem uma parte que conta a história da AMEBRAS e na parte dos produtos vai ter o contato para fazerem as encomendas. Vai ser maravilhoso! O catálogo é uma proposta que deixa registrada a história destas pessoas que vivem de seu trabalho. Tem gente que não fica olhando este tipo de coisa na internet. Mas, quando vêem o catálogo aí dão mais valor. Ela vai colocar uma equipe para levar e distribuir os catálogos. A Célia faz contato com o mundo todo.

Madson – Então, a idéia é aumentar a produção e as vendas através do catálogo...

Shirley – Isso.

7.9 Depoimento de Cocco Barçante, na Loja do Sambódromo, em 21/07/2008

No dia do depoimento de Shirley, Cocco Barçante estava na loja do Sambódromo, pois ele produz para os pontos de vendas da AMEBRAS e havia levado mais peças para abastecer a loja.

Cocco - Meu nome é Cocco Barçante. Sou formado em Moda pelo SENAI-CETIQT. Atualmente, sou professor ... Eu me formei em 2001 e sou professor do Centro de Moda do SENAC e Universidade Cândido Mendes, na disciplina de Estamparia industrial e Manual.

Madson – Você mora no Rio de Janeiro?

Cocco – Fico no Rio alguns dias da semana, mas meu atelier é em Petrópolis, onde tenho residência, há 10 anos.

Madson – Então, antes de você fazer moda já trabalhava com...

Cocco – Ah! Já... Já trabalho há 25 anos com estamparia. Estampava para confecções, sempre artesanalmente.

Madson – E foi fazer moda para quê?

Cocco- Para dar um *upgrade*, dar uma melhorada, conhecer mais a área e ter um diploma na área, que é importante. Até para eu poder estar dando aula...

Madson – E você também dá aula de estamparia?

Cocco – De estamparia... Industrial e artesanal... No Centro de Moda do SENAC, na Universidade Cândido Mendes e no Centro de Artes da Prefeitura Calouste Gulbenkian... aqui do lado. Quando eu me formei, lancei este trabalho que se chama “Sentimentos do Rio”...

Madson – E fale para mim... O que é o “Sentimentos do Rio”?

Cocco – É o registro artesanal sobre a cidade... quer dizer, unir o urbano e o artesanal... Dar um ar romântico à cidade... Porque o artesanato tem isso: esse ar romântico e sensual, né?

Madson – Mas, o que você chama de “Sentimentos do Rio”?

Cocco – São painéis que retratam o cotidiano do carioca, de cada bairro...

Madson – Dos vários cariocas que formam “O carioca”...

Cocco – Exato, exato...

Madson – Que bairros são esses? Você fez uma pesquisa de imagens? Você foi aos bairros?

Cocco – Ah, sim... Teve uma pesquisa de cores e formas de cada bairro e eu fui montando uma palheta própria de cores dos bairros, sob a minha visão.

Madson – Quais são os bairros?

Cocco – A Lapa, para mim, é amarela; Santa Tereza é sépia; Ipanema é azul; Cosme Velho é Lilás... Cada bairro desses tem um painel... E o painel que se chama “Carioca” que fala do jeito carioca de ser e dessa união de referências, como você falou: pessoas de vários lugares (do Brasil e do mundo) e que vão se tornando carioca também, pois todos são bem recebidos, mesmo sem serem daqui.

Madson – Quais bairros tem mais? São só esses ou tem mais algum?

Cocco – Ainda estou seguindo o meu próprio caminho... Vou fazer uma exposição agora, em setembro, e vou lançar o painel sobre o bairro da Tijuca. O lançamento será no Shopping Tijuca.

Madson – E como você faz isso? A cada ano você escolhe um? Ou a cada semestre?

Cocco – A cada ano ou a cada 2 anos... Ano passado, eu não lancei porque houve muitos eventos... Foi o ano do Pan (jogos Pan-americanos)... Então, a gente estava muito envolvido em eventos, divulgando o trabalho...

Madson – Este trabalho tem relação com o seu trabalho de conclusão de curso, sua formatura?

Cocco – Tem, sim... Minha monografia foi sobre a criação de uma bolsa sobre o Rio (de Janeiro)... Que era o formato do bonde de Santa Tereza, com pessoas dentro e tal... Teve uma repercussão legal...

Madson – E você começou com o bairro de Santa Tereza?

Cocco – Comecei com a Lapa... O painel da Lapa chama-se “Nós e a Lapa”. Eu fiz uma cena na Lapa...

Madson – Onde estão estes painéis? Eles existem fisicamente?

Cocco – Existem, claro... Eles são todos pintados e bordados... Eu os utilizo muito em eventos, me alugam ou eu os empresto para eventos...

Madson – Como é o seu processo de criação dos painéis? Eles são o ponto de partida para a criação de suas peças...

Cocco – Escolho um bairro, pesquiso as formas do bairro, desde os transportes utilizados naquele bairro, normalmente apresentam uma característica urbana... Eu transformo os transportes dos bairros em estamperia... Eu pego características do bairro, a história de cada bairro e aí, começo a criar coleções... Primeiro faço o painel de referências pintado a mão, depois bordado...

Madson – Então, já é uma leitura sua sobre aquele bairro... A partir daí é que sairá uma coleção...

Cocco – Isso e meus produtos são: camisetas, roupas, bolsas, acessórios em geral... mas com características artesanais... De cada bairro eu vou desenvolvendo e trabalhando sempre em parceria com um grupo da Maré que são 8 mulheres bordadeiras... Elas fazem parte da Ação comunitária do Brasil, né? A gente tem essa parceria, porque meu trabalho tem essa característica, esse lado ligado à reciclagem, ao reaproveitamento de materiais... Os bordados são sempre com materiais reaproveitados...

Madson – Como você conheceu elas (as bordadeiras)?

Cocco – Eu conheci no Fashion Rio, Fashion Business, no stand do SEBRAE... de empreendedorismo social.

Madson – Mas, você foi já sabendo que elas existiam ou foi para o evento Fashion Rio?

Cocco – Fui para visitar os stands, aí eu as encontrei e achei que tinha tudo a ver com meu trabalho... Estamos aí, há 3 anos, já... Aí, a gente tem essa oportunidade de estar escoando este trabalho aqui na AMEBRAS, também...

Madson – E onde mais você coloca seus produtos para vender?

Cocco – Tudo meu é montado no atelier, em Petrópolis... Depois, eu apanho com as bordadeiras da Maré e levo para terminar de montar em Petrópolis e trago para o Rio, para vender... No caso das camisetas, eu compro a malha, peço para alguém cortar, pinto a parte da blusa que quero customizar, levo para as bordadeiras, recolho o material já bordado, mando fechar (costurar) e levo para a distribuição (ou venda). Levo também para as minhas exposições... De 2 em 2 meses eu promovo exposições em shoppings, rodadas de negócios do SEBRAE, feiras...

Madson – Você fez algum curso no SEBRAE? Como foi o seu contato com o SEBRAE?

Cocco – Quando eu me formei, fiz alguns cursos no SEBRAE sobre artesanato... e conheci também um parceiro meu de ponto de venda, pois tem muitas mostras de artesanato pelo Brasil e eles levam minhas peças... Foi a Casa do Artesanato que fica na Real Grandeza no número 243, em Botafogo... Você deve ir lá para conhecer... É muito legal... Tem artesanato de todo o estado do Rio de Janeiro.

Madson – Como você chegou lá? Na Casa do Artesanato... Foi através do SEBRAE?

Cocco – É... Foi... Fui fazer uns cursos lá no SEBRAE e conheci a Casa do Artesanato...

Madson – Sobre a produção de suas camisetas, você já as compra prontas ou faz tudo?

Cocco – Como já falei, as fases da produção são distintas...

Madson – É mesmo... Já falou... Como você chegou até a AMEBRAS?

Cocco – Eu estava com a Casa do Artesanato, participando da feira de turismo no Rio-Centro, há 4 anos atrás... A diretora da Casa do Artesanato me apresentou para Célia Domingues que estava também na Feira... Ela achou que meu trabalho tinha relação com espaço de venda da AMEBRAS e daí nasceu mais esta parceria.

Madson – E você põe para vender aqui (Sambódromo) e lá na loja da Cidade do Samba?

Cocco – É... Na Cidade do Samba, na Casa do Artesanato, aqui no Sambódromo, tem uma loja em Santa Tereza que é minha conhecida... em um hotel em Copacabana...

Madson – Tudo que você deixa é em consignação?

Cocco – Tudo em consignação.

Madson – Você passa de quanto em quanto tempo para prestar contas?

Cocco – De mês em mês. Uma vez por mês e trago mais peças... novidades.

Madson – Quais produtos você faz? Camisetas...

Cocco – Bolsas, porta-níqueis, carteiras, aventais...

Madson – Tudo isso tem aqui, na AMEBRAS? Ou você diferencia seu produto de acordo com o ponto de venda?

Cocco – Não... Normalmente, tudo que eu faço, coloco para vender nos pontos de venda.

Madson – Você trabalha com quantas pessoas?

Cocco – Atualmente, são as bordadeiras mais costureiras... São umas 20 pessoas envolvidas na minha produção.

Madson – Isso é desde a época de sua formatura? Já tentou montar um horário

Cocco – É... Desde minha formatura...

Madson – Você sobrevive disso? Dessa produção?

Cocco – É... Disso e de dar aulas, também.

Madson – Você já deu aulas na AMEBRAS?

Cocco – Não, porque o tempo não bate... A gente já tentou montar um horário, mas não conseguiu.

Madson – Porque você deu este nome de “Sentimentos do Rio” para o seu trabalho?

Cocco – Porque eu acho que o sentimento é algo verdadeiro... Todo mundo tem sentimentos verdadeiros, não é fogo de palha... Os sentimentos são verdadeiros. É para retratar estes sentimentos desta cidade que são muito fortes,

independentemente dos momentos... São sentimentos reais: bons ou ruins, mas são fortes.

Madson – Você só trabalha com os bairros turísticos? Seu apelo é turístico?

Cocco – Não... Eu tenho um apelo mais para ufanista do que para turista... É para pessoas apaixonadas pelo Rio (de Janeiro) e para o turismo também.

Madson – Você ainda não realizou o painel de Copacabana? Por que?

Cocco – Ainda não... Justamente não comecei por ele, porque seria o primeiro, normalmente, né? Eu preferi amadurecer o trabalho, para quando falar de Copacabana, falar de uma forma não tão turística, mas de uma forma mais madura. O trabalho vai caminhando para isso.

Madson – Pelo que entendi o nome “Sentimentos do Rio” trata-se do seu sentimento em relação ao Rio de Janeiro...

Cocco – É isso mesmo... e fiz relações com as cores de cada bairro para dar partida ao desenvolvimento de cada coleção... É minha visão de cada bairro e a vibração que me passa cada localidade dessas... Estou em busca de minha própria linguagem.

Madson – Como você se define? Você se considera um artista, artesão, designer...

Cocco – Eu me considero artista plástico que trabalha de maneira artesanal, utilizando as formas dos bairros e as cores... Para colocar minha arte. Minha comunicação é através de meu trabalho, minha arte. Minha comunicação é através da pintura... mesmo eu sendo formado em Design de Moda, o meu foco é a arte que está em cima daquela peça... É lógico que ela tem que ter um bom acabamento interno, um design legal, ser uma peça moderna, mas não necessariamente o design não é a coisa mais importante. As minhas peças têm um impacto maior pela arte que elas carregam, e não pelo design. O artista, atualmente, busca pelo mercado em sua produção. É uma profissão que você tem metas a cumprir... Essa coisa meio viajandona não faz parte de minha profissão, não... Tudo é bem real, com os objetivos bem definidos... Não é à toa que atualmente estou expandindo... Na primeira exposição que eu fiz, foi no SENAI-CETIQT e tudo cabia em uma sala pequena... Na última que fiz, era em um lugar muito maior. Hoje, eu trabalho muito bem direcionado, com vistas a chegar à conquista de mais espaço.

Madson – E você considera que sua arte pode ser ensinada, pois você dá aulas...

Cocco – Com certeza... Eu foco bastante na potencialidade das pessoas perceberem que a cidade do Rio é uma cidade inspiradora, por isso fazer produtos voltados para o turismo, pois as pessoas vêm visitar e querem levar uma lembrança... É importantíssimo que este trabalho tenha qualidade, tenha acabamento... Seja um produto com características carioca, brasileira, mas não devendo nada a nenhum produto que esteja em qualquer outro museu.

Madson – Então você acredita que seu trabalho fala de você, do Rio de Janeiro e fala do Brasil... É isso?

Cocco – Quem vê meus trabalhos sabe que quem fez comunica sobre o carioca, a cidade, a localidade, o país... faz parte de minha paixão pela estampa, pelo artesanato que é aplicado na peça... Tem essa referência de que é feito no Rio de Janeiro.

Madson – Você acha que as pessoas que compram suas camisetas prestam atenção nesses motivos?

Cocco – Só compram meus trabalhos as pessoas que têm sensibilidade de perceber essa linguagem de quem fez com quem vai comprar... Pela embalagem,

pois elas são engarrafadas em garrafas PET... Eu tive uma luz, um dia, para desenvolver aquela embalagem reaproveitando as garrafas PET para acondicionar as camisetas. Eu ajudo com a reciclagem, dando destino às garrafas PET e diferenciando ainda mais meus produtos. Tem uma cultura ecológica, né? Com preocupação ecológica... Em frente de meu atelier tem uma parede feita com 1200 garrafas PET... Eu vou juntando, aviso a todo mundo e, quando falta, eu compro dos catadores de garrafas.

Madson – Quais os seus próximos objetivos e o que está fazendo para alcançá-los?

Cocco – Meu próximo objetivo é lançar um livro, onde eu poderei mostrar a nossa cidade, com minha linguagem de modo mais justo, mais igualitária, mais compartilhada... Mostrando meu trabalho. Penso em fazer um registro artesanal desta cidade, ou dos artesanatos desta cidade. Pretendo mostrar meu trabalho com fotos e o processo de criação que envolva moda, artesanato, design... Tudo desta união aí. É um trabalho que sei que ainda tenho 2 ou 3 anos para desenvolver o conceito, mas quero falar das comunidades, da cidade do Rio de Janeiro. E depois, é só passear com o livro por aí... continuar a fazer exposições. Tem ainda muita coisa para rolar, mas este livro é com certeza minha maior meta.

7.10 Depoimento de Célia Domingues, na Cidade do Samba, em 02/09/2009

Madson - Qual o seu nome e como você se define?

Célia - Meu nome é Célia Regina Domingues, sou uma pessoa muito ligada à área social, sou administradora de empresas, há muito tempo trabalhei como administradora, quer dizer, eu trabalho até hoje né, só que num outro foco, eu saí muito desta questão só burocrática e passei para uma linha de ação, que é a AMEBRAS: Associação das Mulheres Empreendedoras do Brasil, estou presidente, nossa atuação é muito voltada pra linha de produção, pra linha de inclusão, linha de resgate do material humano, levantar a auto-estima das pessoas. Se me perguntar como eu me defino, eu me defino como uma pessoa que passou por tudo isso que e hoje graças a Deus eu tenho a oportunidade de poder oferecer as pessoas uma forma de reagir, falta de oportunidade, falta de acesso a algumas coisas, criada num lugar, numa comunidade de baixa renda, mas uma comunidade muito forte que é a comunidade da Mangueira e hoje eu me sinto muito gratificada de poder estar junto a uma grande equipe, fazendo um trabalho que dá as pessoas que estão de onde eu vim à oportunidade de reagir, de preservar sua auto-estima, de preservar sua identidade, de buscar seu espaço no mercado. E através da AMEBRAS a gente tem conseguido fazer esse trabalho já há dez anos, com mais de dezoito mil pessoas, são quase setenta por cento de pessoas incluídas no mercado de trabalho, através desses projetos de qualificação. E essa oportunidade também, a gente faz porque a gente tem grandes parceiros. Parceiros como a Liga das Escolas de Samba, que é a liga independente, a LIESA, Associação das Escolas de Samba Mirim, Associação das Escolas de Samba, a Universidade Veiga de Almeida, entre outros, a Leite de Rosas, a Fundação Banco do Brasil, os Ministérios, o governo Estadual, Municipal e Federal, tem se envolvido muito na questão de qualificar pessoas pra que elas possam ter oportunidade de entrar no mercado de trabalho, preservar sua cidadania através do poder de comprar seu arroz e feijão. Então eu acho que sou uma pecinha nessa engrenagem, to muito feliz de fazer parte desse contexto.

Madson - A AMEBRAS é uma ONG. É isso?

Célia - Isso.

Madson - E como uma ONG ela precisa de apoio dessas parcerias pra que os projetos possam funcionar, então, a AMEBRAS também depende do dinheiro do governo.

Célia - É. A AMEBRAS é uma associação sem fins lucrativos que já existe há dez anos, e nesses dez anos, quer dizer, há onze anos né, que é de noventa e oito. Então nesses onze anos nos estamos buscando apoio junto aos governos pra que a gente possa manter essas oficinas, diversas oficinas funcionando, dando oportunidade às pessoas de uma qualificação, de uma re-qualificação, de uma nova oportunidade de ter uma nova profissão. Agora pra manter tudo isso, nós precisamos realmente das parcerias, não só de governo, mas da Iniciativa Privada também. Mas atualmente nossos maiores parceiros financeiros são os governos: Municipal, Estadual e Federal, que investe nessa qualificação, que investe com recursos pra que a gente possa pagar os professores, comprar material, dar lanche, passagem e fazer uma divulgação desse trabalho. Então, sem essas parcerias a AMEBRAS não existe porque ela não pode caminhar, visto que nós atendemos

quase três mil pessoas, entre jovens e adultos por ano, qualificando, e ninguém paga nada, na verdade eles vêm se qualificam e levam pra eles esse tesouro que é uma oportunidade nova de entrar no mercado de trabalho.

Madson - E o teu publico é basicamente pessoas de baixa renda.

Célia - É. Nós atendemos, geralmente, jovens a partir dos dezesseis anos e adultos sem limite de idade, inclusive nós temos senhorinhas de oitenta, de setenta, de oitenta e cinco anos em nossas turmas e todo nosso publico, ou seja, 80% do nosso público, vem da comunidade de baixa renda, de comunidades de alto risco social e basicamente comunidades do entorno das Escolas de Samba e aqui do entorno da Cidade do Samba também. Agora nós temos também universitários, temos pessoas que já tem oportunidade de pagar um curso, mas mediante a qualidade e a oportunidade que nossos cursos oferecem essas pessoas também nos procuram e cabe a elas, infelizmente aguardar um pouquinho pra que nossos alunos, os da comunidade, sejam atendidos com prioridade, mas sempre a gente dá um jeitinho também de atender esses que nos procuram que não são de comunidades de baixa renda, mas que querem fazer o curso aqui com a gente.

Madson - São profissões ligadas, basicamente ao carnaval e às artes cênicas. É isso? Você poderia falar sobre os cursos e as qualificações.

Célia - No início nós começamos a trabalhar com costureiras, com bordadeiras, com maquiagem e depois nós vimos que o carnaval tem uma necessidade muito grande de diversos profissionais, também ligadas a artes cênicas e através de conversas com muitos carnavalescos, nos vimos qual era a necessidade, o que eles estavam realmente precisando em se tratando de profissionais e de mão de obra qualificada e aí não parou mais, é o marceneiro, é o pintor, bordadeira, aderecista, pessoal pra chapelaria, pra fazer perucas, o peruqueiro, que quase não existe mais, customização, maquiagem artística, figurino, pintura artística e por ai vai uma série de oficinas que são oferecidas e que depois são aproveitadas nas escolas de samba, nos barracões. Porque acontece o seguinte: com essa qualificação hoje, os próprios carnavalescos têm a oportunidade de requisitar uma mão de obra que já esta preparada pro que ele precisa, poupa tempo, poupa dinheiro, poupa energia pra poder ensinar. Quando um profissional chega ao barracão ele sabe o que vai fazer, ele só tem que se adaptar àquela necessidade do carnavalesco, do diretor de barracão, mas a técnica em si, ele já tem conhecimento.

Madson - Então a AMEBRAS também funciona como uma bolsa de oportunidade no sentido de colocação desse mercado para qual, as pessoas fizeram a qualificação.

Célia - É. Hoje na realidade a AMEBRAS tem um núcleo que se chama “Negócios e Oportunidades”, nós qualificamos, buscamos o negócio para dar oportunidade às pessoas que se qualificaram, por isso que setenta por cento das pessoas já saem pro mercado com a qualificação. Então a AMEBRAS faz essa ponte, que é justamente o diferencial, não simplesmente de qualificar o individuo, mas de acompanhá-lo até o mercado de trabalho, se manter no mercado é um compromisso dele para com ele, agora até que ele entre no mercado a gente acompanha sim.

Madson - Aí esse “entrar no mercado” pode ser de forma autônoma, pode ser através das escolas de samba...

Célia - E produtoras de eventos, emissoras de TV, empresas que trabalham com shows, que trabalham com teatro, vem muito nos requisitar, esses profissionais. Então hoje nós preparamos profissionais, não só pra atender o mercado do

carnaval, que é o nosso principal foco, mas também pra poder atender a todas essas pessoas, essas empresas, que trabalham com artes cênicas, que precisam desses profissionais.

Madson - A Liga quando faz festas, quando faz eventos aqui na cidade do samba, também acaba contratando o serviço da AMEBRAS e, por conseguinte o trabalho das pessoas que vocês qualificaram.

Célia - Sempre. A Liga tem esse cuidado de também está dando oportunidade e essas pessoas, então, todas as festas que a Liga faz, que tem parte de cenografia, aqui na Cidade do Samba, até mesmo, no desfile oficial do carnaval, na abertura, que sempre se faz um show de abertura, também pro show turístico que acontece na Cidade do Samba, todo figurino que o elenco usa, é feito, é uma obra do nosso querido carnavalesco Milton Cunha, mas agora, a reprodução de toda a parte de figurino, toda a parte de fantasia é feita pelos nossos alunos aqui na Cidade do Samba.

Madson - Eu queria que você falasse um pouco da estrutura física da AMEBRAS. A gente está falando aqui da Cidade do Samba mas nem sempre foi aqui. E aí como é que ela é feita? Quantos pontos de venda você tem e quais são os eventos que você participa fora do Rio de Janeiro, como aquelas feiras. Eu queria que você falasse um pouquinho disso.

Célia - Bom. A Sede da AMEBRAS fica na Avenida General Justo, 275517, a nossa Sede administrativa. Aqui na Cidade do Samba, nós temos o Centro de Formação Profissional que é o Armazém do Samba, é cedido, aqui, o espaço pela LIESA pra que a gente possa ter essas oficinas com todas as instalações funcionando pra tender os alunos nós temos lá no Sambódromo uma loja de atendimento, na verdade é um Centro de Recepção ao Turista, que nós chamamos de Espaço Cultural Carnaval e Cidadania, onde atendemos aos turistas mostrando pra eles, um pouquinho do carnaval, da nossa cultura e recebendo eles lá com todo aparato de figurino da escola de samba pra que eles possam vestir, fotografar e levar de lembrança da nossa cidade.

Madson - Isso num período sem ser de carnaval...

Célia - Isso é o ano inteiro, de segunda a segunda, de nove às dezessete horas, no setor dois do sambódromo. É um espaço cedido pela Prefeitura do Rio de Janeiro, através da RioTur e nós já estamos lá há cinco anos, recebendo turistas do mundo todo. E aqui também na Cidade do Samba nós temos uma loja, uma boutique do carnaval, onde são vendidos todos os *souvenirs*, todos os produtos que são alusivos ao samba e ao carnaval. Esse ano de dois mil e oito nós tivemos a grande alegria de completar dez anos lançando um catálogo, que é o primeiro catálogo de *souvenir* de carnaval do mundo, não existe outro e é tudo fruto do trabalho de dez anos da AMEBRAS com mais de dez mil artesãos que trabalham e buscam a sua sobrevivência através dessa arte.

Madson - Você falou aí de dois *takes* que eu queria que você explorasse um pouco mais: *Souvenir* de carnaval, porque é o que o turista vem em busca de tentar levar um pouco da festa, como não pode levar, ele leva essa lembrancinha do Rio de Janeiro. Você acha que essa lembrancinha, esse *souvenir*, ele acaba falando sobre a própria localidade: Rio de Janeiro. E a outra coisa é: Você caracteriza as pessoas que participam já produzindo os materiais eles são artesãos? Porque a gente tem uma visão de artesão um pouco diferente disso, mas você está falando de um artesão urbano, é isso?

Célia - É, na verdade depois que nós começamos a trabalhar com o *souvenir*... Porque o souvenir? Por que o turista chega ao Rio de Janeiro como ele chega a qualquer outro estado brasileiro e tem sempre uma lembrancinha, quer dizer, em qualquer outro Estado brasileiro tem uma lembrancinha, no Nordeste tem uma lembrancinha, em Minas tem uma lembrancinha, no Rio de Janeiro ele chega, e a lembrancinha que ele tinha... Na realidade ele chega ao Rio de Janeiro pra conhecer Copacabana, o Cristo, Corcovado, conhecer o Maracanã e o Sambódromo. Em cada lugar desses que ele vai, ele tem um *souvenir*, ele tem o Cristo, ele tem alguma coisa lá, Copacabana, no Maracanã ele tem todos os produtos alusivos ao futebol e no Sambódromo, no carnaval ele não tinha nada, ele só ia lá e conhecia o Sambódromo gelado, frio, vazio e não tinha qualquer noção do carnaval. Então veio essa seguinte questão: Se nós estamos trabalhando mão de obra pro carnaval, vamos trabalhar produto, porque o turista chega ao Rio de Janeiro e também quer levar um pedacinho da nossa cultura e esse pedacinho tem que ser representado pelo souvenir, então nós começamos a fazer um planejamento, desenvolver uma linha de produtos que seriam alusivos ao carnaval e ao samba, e aí, nós lançamos o catálogo que tem alguns desses produtos, que hoje já tem muitos mais produtos e que eles são colocados nos pontos turísticos onde o turista passa, principalmente no Sambódromo e na Cidade do Samba. Com isso, nós vimos então que estava surgindo uma nova categoria que era o artesão do carnaval, não é só aquele artesão que faz as esculturas em madeira, as esculturas em espuma, as esculturas em resina, em gesso, mas também aquele que trabalha com pequenas peças que são as que vão para o comércio, aí surgiu então essa categoria que é o artesão do carnaval, esse novo profissional, que hoje ele vive pesquisando pra poder ampliar a linha de produtos, de *souvenir*, pra oferecer ao turista, mas com muita qualidade e com uma mensagem muito rica que é a nossa historia através de cada produto que cada um leva.

Madson - Quais são os produtos com maior saída, com maior procura, com maior aceitação? Aliás, como é também que vocês fazem essa relação? Aquilo que sempre é produzido, nunca sai de linha e aquilo que vocês tentaram, não deu certo, vocês foram substituindo por outras coisas? Eu sei que vocês têm muita miniatura, principalmente dos principais personagens, eu queria que você comentasse quais são, e além das miniaturas têm outras coisas que não são miniaturas, são de tamanho natural?

Célia - É... nós, na realidade começamos a fazer uma pesquisa pra saber o que o turista esperava, o que ele tava querendo levar, e aí, o carro chefe: máscara, máscara o ano todo, todo o tempo, máscara de carnaval que a gente chama... Que é a máscara do pula-pula, que é aquela máscara bem popular que é pra ele usar e brincar, embora nós tenhamos uma linha de máscaras para colecionadores, mas aí já é um público mais seletivo, mas máscara é todo o tempo, nós temos uma linha de personagem de *biscuit*.

Madson - Quem passa pelos cursos aqui, eles aprendem a fazer tudo isso que é vendido lá?

Célia - Todos os produtos passam pelo curso, eles são ensinados no curso pra daí cada aluno escolher qual é a técnica que ele quer aprimorar e a passar produzir e produzindo ele passa a ser o fornecedor desses pontos de venda desses produtos, e aí nós temos uma linha de miniaturas de *biscuit* que são personalidades, que tem a sambista, a passista, tem o rei momo, tem o gari o Renato, que representa aqui, na realidade, um pouquinho do carnaval do Rio, temos a baiana, temos o ritimista,

temos o mestre-sala, a porta-bandeira, então, é uma série de miniaturas de biscuit, temos camisetas desses personagens também, que depois são customizados, temos pinturas desses mesmos personagens e outros, temos vários adereços de cabeça, nossa! Uma variedade muito grande porque nós ensinamos a técnica depois cada um põe sua criatividade em cima daquilo que ele quer produzir, então a gente pode colocar dez artesãos, juntos, na mesma sala, com o mesmo material pra poder fazer um adereço, vão sair dez adereços diferentes, cada um coloca sua criatividade em cima daquele produto e ali sai um produto diferenciado. E também, e o que o pessoal gosta demais são todas as caixas que são pintadas com o tema carnaval, entendeu? Que vai o passista, que vai a porta-bandeira, vai o ritimista, é uma pintura artesanal que decora as caixas, tanto de embalagens quanto porta-treco essas coisas. Agora, é muito legal ver o turista, como ele fica feliz, ele fica entusiasmado, ele fica assim alucinado quando ele vê tantos produtos, claro que nós já fizemos muitos que nem entraram, porque é o que a gente gosta, é o que a gente acha. Quando chega na prateleira pra venda, às vezes não é aquilo que o turista quer, por exemplo, aprendemos que peças pesadas não são vendas rápidas, peças grandes também não, tudo por que? Por causa da fragilidade do transporte, então as peças pequenas, tipo *souvenir* mesmo, uma lembrancinha é o que mais eles gostam.

Madson - Você está falando do material que é colocado lá na loja pra vender aos turistas, mas também tem uma outra série que, pelas entrevistas que eu já fiz com o pessoal, as pessoas que passaram por aqui, existe um outra forma de ganhar dinheiro, ou seja, de ter essa questão de cidadania através do seu próprio trabalho aprendido aqui, sem ser fornecendo lá pras lojas da AMEBRAS, ou melhor, sem ser no mercadão de Madureira, fazendo pra festa de aniversário não é isso?

Célia - É, na verdade eles não fornecem só pra AMEBRAS, a AMEBRAS ela tem alguns pontos de venda, aqui na Cidade do Samba, no Sambódromo e uma parceria que nos temos com alguns *shoppings centers*, que nos cedem o espaço no período de natal até carnaval que em contrapartida nós fazemos a decoração de carnaval pra eles naquele momento. Agora, fora isso, o artesão tem liberdade pra procurar mais clientes... o seu cliente em outros espaços, no mercadão de Madureira, eles fazem festas temáticas, eles fazem produtos que participam de feiras que nós também participamos, participamos da Feira Nacional de Artesanato que é em Belo Horizonte, com o CAPE que é um instituto que organiza toda essa feira, que é uma das maiores feiras de artesanato do Brasil, que é lá em Belo Horizonte, feito por mãos de Minas, nós participamos, nós temos um espaço, mas tem outras feiras tanto Estaduais, municipais, nacionais e qualquer artesão pode se organizar e pode participar e é isso que eles estão fazendo, eles estão abrindo novos espaços, abrindo novos horizontes pra que possam oferecer seu produto, tem gente inclusive que já manda alguns produtos pra fora do Brasil.

Madson - Você tem alguém que você pudesse nomear, pessoas que passaram por aqui, muitas pessoas que já tiveram participação, pra falar como exemplo, de como ela está estabelecida, ou menino ou menina, ou o que for, virou instrutor e a partir daí também ele está se mantendo, ou então já trabalhe com isso? Eu cheguei a entrevistar a Márcia e entrevistei um monte de gente, que só me fala da virada, da mudança de vida delas e da maneira como elas estão vivendo hoje a partir daquele contato inicial com as ações da AMEBRAS.

Célia - É, geralmente, as pessoas chegam aqui, na gente, muito desanimadas, sem perspectiva, com a auto-estima lá em baixo e a transformação ela é notória, no

meio do curso a gente já vê que as pessoas estão se cuidando mais, que elas já estão fazendo planejamento, que elas já tem umas perspectiva, que ela já tem um projeto de vida. Então nós temos vários casos como esse: A Márcia que mora em São Gonçalo, ela participou do projeto se qualificando em 2002 com a gente, se destacou de uma tal forma que virou uma instrutora do nosso projeto, hoje, a Márcia é instrutora do nosso projeto, ela trabalha por conta própria dando aula em outras unidades, ela tem um ponto de venda dentro do Shopping Cassino Atlântico e ela ainda trabalha com algumas empresas fazendo *souvenir* de final de ano e a Márcia, ela acabou empregando a família toda, ela tem dois filhos, a sogra e o marido que estava desempregado, então hoje ela montou na realidade, tipo assim, uma cooperativa familiar e aí assim, um risca e corta, o outro faz a colagem, o outro a montagem e ela faz o acabamento e a venda e ainda dá aula. Então ela diz pra gente o seguinte: O que ela ganha hoje, o que a família ganha dá pra eles viverem com certa tranqüilidade e fazer um planejamento. Temos o Cleber também. O Cleber chegou aqui pra gente, o Cleber é carnavalesco de escola do grupo de Nova Iguaçu, mas o Cleber chegou aqui pra gente sem muita perspectiva, ele se destacou, nós vimos que ele gostava mesmo disso e ele como aderecista, na parte de chapelaria também se destacou bastante e aí o Cleber, fizemos uma capacitação com ele, um intensivo, ele virou instrutor, ele é instrutor hoje do nosso projeto, ele é carnavalesco no Império da Uva em Nova Iguaçu e ele ainda pega uma série de produção pra poder fazer junto com outros carnavalescos, ele ajuda, o Cleber já comprou, ele já tem a casinha dele, ele já tem o carro próprio dele, quer dizer foi uma transformação que ele teve na vida. E temos outros, temos a Íris que ta trabalhando aqui com a gente, hoje a Íris ela é instrutora, trabalhou com a gente também no PAN, fez cursos com a gente, trabalhou no PAN, ela hoje é instrutora e é responsável hoje pela organização interna da produção que é feita nas oficinas. Temos a Jurema, que veio da Mangueira, a Jurema já trabalhava também nessa área, se especializou com a gente, hoje é instrutora, é chefe também de setor quando a gente pega uma produção grande pra poder fazer, ela também é uma pessoa muito responsável, uma das melhores instrutoras que nós temos, quer dizer, entre outras pessoas, quer dizer, pra gente esse é o verdadeiro troféu, é quando a gente vê o antes e o agora, como que a pessoa fica depois que passa por essa transformação, por esse trabalho de resgate da sua auto-estima, pra gente realmente é isso que vale.

Madson - Como é que as pessoas conhecem e sabem dessa historia? Como é que as pessoas estão cabisbaixas e tristes da vida e de repente se deparam com a AMEBRAS? Vocês colocam anúncios? Como é que é feita essa divulgação e como é que elas chegam aqui? Porque, você falou, mas não disse como elas chegam aqui. Que acaba sendo um espaço de acolhimento dessas pessoas pra promover nelas uma transformação.

Célia - É nós fazemos a divulgação quando temos as inscrições, quando vamos abrir novas oportunidades nós fazemos uma divulgação: Nas escolas de samba, que são representantes das comunidades, é onde a comunidade está, fazemos uma divulgação nas rádios que são parceiras nossas com os programas de samba, vários programas, vários veículos na internet inclusive e fazemos também alguma matéria pra distribuir tipo panfleto pra chamar a comunidade pra essa oportunidade. E os interessados, eles vem aqui a Cidade do Samba, que aqui é Rua Rivadávia Correia, 60, barracão 01 da LIESA, eles vem aqui na AMEBRAS,

fazem a inscrição e logo são chamados e sempre estão aqui com a gente fazendo as oficinas.

Madson - Ficam aguardando um contato com vocês pra quando vocês abrirem, vocês abrem cursos de quanto em quanto tempo?

Célia - É geralmente, nós começamos a abrir de quatro em quatro meses, mas como umas oficinas terminam mais rápido do que outras, então a gente faz uma, a gente abre pra toas as oficinas e depois conforme vão surgindo oportunidades a gente vai chamando. É só uma pena que nós não podemos atender a todos que nos procuram, nós temos 400 vagas, temos 1200 inscrições, mas a gente tem feito um apelo pro governo pra olhar com carinho pra esse setor que está precisado tanto de profissionais e tem tanta gente desempregada, é só uma questão de casar aí investimento, trazendo recurso pra essa qualificação porque o mercado está aberto esperando esses novos profissionais.

Madson - Você, você... Só pra gente finalizar. Como foi a tua entrada nessa AMEBRAS, criação da AMEBRAS e com entrevistas que eu já peguei de pessoas que já falaram de ti elas sempre tocam na questão da Mangueira, você por ser moradora de lá, depois frequentando a quadra e as ações sociais na quadra, você promoveu uns cursos lá, foi isso? Como foi? Eu queria ouvir falar da tua boca. Que você explicasse esse início de tudo.

Célia - É como é que tudo começou. Eu, na realidade em [19]95, primeiro eu nasci na Mangueira, eu sempre estive envolvida com a questão social da comunidade, eu trabalhei numa empresa durante muitos anos, a Leite de Rosas que era empresa vizinha, estava dentro da comunidade e tudo que a comunidade precisava acabava indo bater na porta do vizinho que era a Leite de Rosas, pra poder pedir ajuda, como eu trabalhava lá, claro e evidente que eu tinha conhecimento dessa necessidade, eu procurava ajudar, agilizar no que eu pudesse pra que a coisa se tornasse viável. Mas em [19]95 eu fui convidada pelo Elmo pra ser diretora vice-presidente social da escola, pra cuidar exatamente da parte social, na época eu fiquei meio preocupada, uma responsabilidade muito grande, mas depois eu vi que tudo tem sua hora de acontecer, nada é por acaso, então eu vi que era a grande oportunidade da minha vida, de fazer alguma coisa pela minha comunidade junto com uma grande equipe que foi a diretoria daquela época, então eu peguei essa oportunidade e a primeira coisa que nós vimos foi a necessidade de qualificar as pessoas, então nós começamos a montar uma proposta de um projeto social que seria parte de um grande programa social, pra que desse oportunidade às pessoas de se qualificarem, pra que as famílias pudessem sair pra trabalhar pra que eles pudessem retornar sabendo que podiam pagar seu arroz e feijão, no fim do mês e aí tudo começou na Mangueira com o projeto de qualificação que eu coordenei de [19]95 a 2002 e aí em [19]98 nós vimos que a procura lá na Mangueira era muito grande, de pessoas de fora da comunidade e que a Mangueira não tinha condições de sair pra fazer esse trabalho em outras comunidades, mas uma instituição outra poderia e nós, eu e mais dezoito amigas, empreendedoras na época, já tínhamos empresa, então nós tínhamos o habito de uma vez por mês a gente se reunia pra um almoço e aí a gente conversava, falava de amigo, de filho, do papagaio, do funcionário que não chagava a tempo, das questões trabalhistas, políticas e todo mês a gente entrava e saía com o mesmo discurso, então um mês a gente decidiu, ou a gente ia tomar um posição, uma voz jurídica pra poder tentar resolver parte desses problemas ou a gente não ia mais falar sobre eles e aí resolvemos tomar voz jurídica, assim surgiu a AMEBRAS e

uma das propostas realmente foi trazer a qualificação de pessoas, a oportunidade de qualificar pessoas pra atender as nossas empresas, na realidade não tinha nada a ver com o carnaval, a minha linha de trabalho, o meu setor era a confecção, então a gente qualificava costureiras, bordadeiras, modelistas e eu já pegava as melhores e levava pra minha empresa, na parte de estética a outra amiga lá, já tinha um empresa no setor de estética, já pegava esteticista, pegava pessoal de limpeza de pele, de cabelo, de unha e levava e aí nos começamos a ver que 90% das pessoas que eram qualificadas por nós já saíam empregadas porque nós éramos o mercado que estávamos esperando essa mão de obra já qualificada, que nós podíamos na realidade preparar sem nenhum problema, sem, vamos dizer assim, sem vestígios de coisas que... Sem maus hábitos. Nós fazemos uma qualificação pura, limpa pra que as pessoa pudessem ir pra nossa empresa sem ter hábitos anteriores e aí a gente viu que era 90% e falamos bom se isso acontece com a gente isso vai acontecer no carnaval também então nós começamos então a partir pra esse setor do carnaval, qualificando gente e mandando pras escolas de samba e nós chegamos também a 75% de inclusão direta.

Madson - Eu queria te perguntar essa coisa que você fala do mercado que fica muito abstrato... você acha que o mercado já existia ou vocês também nesse processo acabaram criando um mercado? Quando você, já existe o carnaval mas não é o ano inteiro ele é um período sazonal e o que vocês acabaram fazendo foi qualificando pessoas que acabam sobrevivendo o ano inteiro, então vocês meio que criaram um mercado, ou eu estou errado?

Célia - O mercado na realidade ele já existia, que o carnaval já existe há séculos, o problema é que como é que eram feito esse trabalho do carnaval. O profissional, na realidade, era o carnavalesco e o figurinista e o marceneiro e o serralheiro, eram quatro profissionais e elas tinham que fazer tudo e o carnavalesco pegava a comunidade, essa mão-de-obra pra dar suporte, de apoio, pra que pudesse ajudar nessa reprodução toda, mas essa mão-de-obra ela não era fixa, um ano era um grupo outro ano era outro, quando o carnavalesco voltava no ano seguinte pra fazer o trabalho essas pessoas já estavam trabalhando em outras atividades... aí, ele pegava a comunidade... eram outras pessoas e ele estava sempre naquele processo, quando ele começava a trabalhar essas pessoas e elas pegarem o pique da produção já acabou o carnaval, no ano seguinte ele não dava continuidade a essa capacitação... ele tinha que voltar a estaca zero e começar tudo de novo e aí foi isso que nós vimos, foi que ele tava nesse processo do ioiô... ele ia e vinha e ele não passava daquilo e os carnavalescos reclamavam muito por isso, então nós vimos que esse mercado existia, ele tava precisando ser trabalhado e ele tinha que ser trabalhado com uma nova oportunidade dessa mão-de-obra qualificada com muita qualidade e foi isso que nós começamos a fazer e também as coisas vão mudando o carnaval mudou muito o carnaval era marginalizado e hoje não é mais... o carnaval, antigamente, era apenas um entretenimento... hoje, ele é um grande campo de negócios e de oportunidades de trabalho, então as coisas mudam muito e foi mudando nesse setor também, as escolas foram se organizando melhor e começaram a trabalhar com maior antecedência pra que o carnaval fosse melhor preparado, com mais tranquilidade e que ficasse mais em conta tudo que era feito a nível de material, ou seja, que as compras tivessem melhor preço e aí com isso ele é obrigado a ter o pessoal trabalhando o que aconteceu é que abriu novas áreas de profissionais, porque hoje, nós temos o diretor de barracão... hoje, nós temos o almoxarifado e o almoxarife... hoje, nós temos o figurinista, que já existia mas,

hoje, ele é bem melhor trabalhado, porque, antes de ser figurinista, ele era... ele fazia muitas atividades... hoje, não... ele é o figurinista que tem outras pessoas que fazem as atividades que ele fazia no passado e por aí vai, então a questão é que começou a abrir setores que realmente cada profissional poderia se qualificar e se preparar pra trabalhar cada vez melhor aquelas técnicas, então na realidade, eu acho que o mercado ele tava adormecido... ele não estava explorado ainda o suficiente a ponto de poder atender o que hoje o carnaval precisa, até porque o carnaval cresceu tanto que se tornou o maior espetáculo do mundo e pra se produzir o maior espetáculo do mundo precisa de profissionais, são muitas mãos trabalhando.

Madson - A própria criação e inauguração da Cidade do Samba, em prol dessa coisa de planejamento, de ter melhores condições e sair da questão do improvisado e passar pra essa questão do negócio também.

Célia - Com a construção da Cidade do Samba obrigou as escolas a realmente se organizarem, a tratar as escolas, os presidentes tratam as escolas hoje realmente como uma empresa tem que ter uma administração, pra isso aqui na Cidade do Samba nós temos o prefeito, nós temos a administração, nós temos um condomínio, então tudo isso faz com que as pessoas, os administradores das escolas se mexam e possam dar um tratamento administrativo profissional pra sua escola fazendo com que se abram novos campos, até porque eles não ficam exclusivamente no trabalho do carnaval para o desfile e sim de uma produção pra vários espetáculos em diversos estados brasileiros e fora do Brasil também, então eles tem que se preparar pra isso. A Cidade do Samba com essa possibilidade, tirou as escolas de um barracão muito precário que tinha, tinha uma série de problemas de barracões, chovia dentro de barracões, molhava as fantasias, molhava as alegorias, não era um local adequado, seguro, não tinha segurança para os trabalhadores, não tinha um copa, não tinha uma cozinha boa,... hoje, não... a Cidade do Samba proporciona tudo isso, local com segurança, adequado pra poder receber os funcionários, receber visitas, receber uma administração com as instalações adequadas, com banheiro, com vestuário, com restaurante, com refeitório, quer dizer, até pros próprios prestadores de serviço é um incentivo muito grande e um prazer de vir trabalhar.

Madson - Pra gente finalizar eu queria que você falasse qual é sua perspectiva enquanto presidente da AMEBRAS, o que é que você espera, o que você esperava e tem feito e o que é que ainda falta. E outra coisa também que a gente não pode deixar de falar, são os outros projetos que tem surgido, eu entendo que a AMEBRAS tem sido pioneiro nesse sentido, eu queria que você falasse um pouco disso depois você fala e o que você espera do futuro?

Célia - Uma das coisas que deixa a gente assim bem feliz é que embora a AMEBRAS tenha sido pioneira nessa visão e na iniciativa também de buscar recurso pra qualificar mão-de-obra para o carnaval é que existem hoje diversos projetos voltados pra esse setor, ou seja, tem diversas instituições, escolas de samba mesmo que buscam também oportunidade, parcerias, pra poder oferecer pra sua comunidade a oportunidade de se tornar um novo profissional do carnaval, pra isso tem a Portela, Vila Isabel, a Mangueira também tem dado continuidade ao seu trabalho, a Beija Flor que faz um trabalho maravilhoso, a Estácio, a Viradouro, a Porto da Pedra, Salgueiro faz uma coisa assim, um trabalho muito bacana, são escolas que se preocupam não só em levar mais qualidade de trabalho, de serviço para o seu carnaval, pro seu barracão, mas também para dar

oportunidade a sua comunidade que é protagonista do espetáculo, porque através das comunidades, esse segurando nas comunidades que as escolas fazem grandes carnavais, agora, nos já fizemos muitas coisas mas também temos muita coisa por fazer, porque a cada tempo que passa a gente vê que vai se abrindo um leque muito grande de novas oportunidades e a gente não é bobo a gente quer aproveitar todas as oportunidades e aí eu acho que isso não vai parar nunca mais, até o próprio governo com o empresariado, a classe política já viu que o carnaval é um grande mercado a se trabalhar, vou até falar uma coisa aqui mas isso é notório, é um grande palanque também, só que nós queremos também receber nós não podemos só dar, isso é uma via de mão dupla e por isso que eu acho que todos os governos em todas as esferas Municipal, Estadual e Federal, tem se preocupado muito porque sabe que comunidade qualificada com oportunidade de trabalho gerando renda pra que eles possam comprar seu arroz e feijão e ficar felizes é dar retorno pro governo é sinal que o governo está se preocupando com essas pessoas e as escolas de samba em contrapartida tem, não só sua comunidade organizada, mais tranqüila, mas também participante da produção desse grande espetáculo. Então eu acho que tem muita coisa ainda pra acontecer, pra crescer, é preciso que a gente veja o carnaval como um mercado sério não apenas como um entretenimento que acontece em fevereiro porque na realidade o carnaval ele acontece todos os dias do ano, todos os dias do ano e não se faria um grande investimento como se fez aqui na Cidade do Samba pensando só em dois meses do ano, três meses do ano, isso aqui tem um investimento pra que a gente possa explorar é um equipamento que a gente pode explorar, que a gente pode ter grandes produções aqui durante todos os anos com isso dando oportunidade às pessoas de comer seu arroz e feijão todos os dias

7.11 Depoimento de funcionários e visitantes, na loja do Sambódromo, em 15/10/2009

Pessoas fantasiadas sendo fotografadas pelo sambódromo

Filmagem na loja do sambódromo

Adriana - Bom, meu nome é Adriana e tenho 34 anos. Trabalho aqui há 2 anos, como caixa no projeto da AMEBRAS que é da Célia. Uma colega minha que me indicou. Eu comecei no Via Parque, o shopping, trabalhando com os produtos da Célia. Teve a exposição de fantasias e vendíamos produtos que eram fabricados lá no projeto, que é na Cidade do Samba.

Pausa na entrevista

Madson - Então você veio do Via Parque... houve um quiosque não foi isso? No final de ano. Houve um quiosque e você foi trabalhar lá?

Adriana - Fui trabalhar lá, que através de uma amiga minha que já conhecia a Célia e trabalhava no projeto.

Madson - Houve uma exposição de produtos de carnaval...

Adriana -... de fantasias e teve os produtos também que eram vendidos.

Madson - Aí você ficou lá por um tempo...

Adriana - Fiquei por um tempo, terminou e como gostaram do meu desempenho...

Madson - Você fazia o que antes? Você nunca trabalhou?

Adriana - Nada, era dona de casa. Nunca trabalhei. Só cuidando de filho, de marido... e gostei do trabalho, elas também gostaram do meu desempenho, por ser uma pessoa comunicativa, gosto de lidar com público, com pessoas, aí elas me chamaram para vir para cá, para participar do projeto aqui.

Madson - Você veio direto para cá?

Adriana - Vim direto para cá, de lá do Via Parque já trouxe as mercadorias e no dia seguinte já estava começando aqui.

Madson - E aqui, como funciona? O que você faz aqui? Só recebe dinheiro?

Adriana - Isso... eu sou caixa, trabalho com a parte financeira do aluguel das fantasias, do pagamento das mercadorias, embalagem e recebo o dinheiro dos turistas.

Madson - Mas você presta conta também com os fornecedores?

Adriana - Não, essa parte já fica para a Cátia.

Madson - Lá?

Adriana - Não, aqui.

Madson - Aqui você trabalha com quem? Quem são as pessoas?

Adriana - Trabalha, eu, a Cátia, o Teomi e Cardoso. Somos nós quatro na parte da AMEBRAS.

Madson - Eles fazem o atendimento?

Adriana - Isso, eles fazem o atendimento aos turistas. Eu trabalho no caixa até as duas horas. Duas horas a Cátia vem, pega o caixa e eu venho atender o público junto aos outros meninos.

Madson - Basicamente, o que vocês oferecem aos clientes?

Adriana - Além das fantasias, tem as mercadorias que são tanto as industriais que são do Sr. Manoel Dionísio, quanto as artesanais que são do Projeto AMEBRAS que é da Célia.

Madson - E como é que esses produtos chegam aqui? São através das oficinas? É o resultado de que?

Adriana - É o resultado das oficinas que nós temos na Cidade do Samba, que são cursos que são oferecidos lá. E os produtos que lá são fabricados, eles mandam pra cá através do rapaz responsável, que é o Cléber, que é um dos monitores, aí ele traz para cá e nós expomos para serem vendidos. E também tem os fornecedores que vêm expor os seus trabalhos, que quando gosta, acha coisa que uma coisa interessante e achamos que os turistas vão gostar, a gente pega.

Madson - Porque basicamente o teu cliente é turista. Turista nacional e internacional. Qual é o peso? Qual que tem mais? É o nacional ou internacional? Ou tanto faz?

Adriana - É internacional.

Madson - Eles vêm para cá, para conhecer o Sambódromo?

Adriana - Isso, para conhecer o Sambódromo. Aí como os guias já sabem do nosso projeto, aí eles trazem os turistas pra cá. Por isso que geralmente são os internacionais, porque geralmente vem com guia, então os guias como já conhecem o nosso trabalho eles já trazem diretamente pra cá. Quando eles são brasileiros, geralmente, eles vêm em turmas, entre eles mesmos, ou de táxi, aí eles conhecem mais ou menos só o Sambódromo e vão embora.

Madson - Os turistas vêm comprar de vocês basicamente o que? Nem sempre tem compra...

Adriana - Nem sempre tem compra, eles ficam tão abismados, tão eufóricos com as fantasias que, às vezes, eles vêm, alugam a fantasia e vão embora.

Madson - Para fazer uma foto, para filmar... Mas, eles também levam?

Adriana - Levam, mas, geralmente, o que eles procuram são coisas do Rio de Janeiro, Maracanã, Corcovado, Pão de Açúcar...

Madson - Não necessariamente que representam o carnaval?

Adriana - Não necessariamente o carnaval.

Madson - Mas, essas coisas de carnaval têm saída?

Adriana - Tem. Geralmente, são mais as máscaras, os arcos, eles procuram mais.

Madson - Por quê? Você sabe?

Adriana - Eu acho que encantam, né? Pela maneira que foi feito? Por levar uma coisa que lembra o Sambódromo...

Madson - E uma coisa que sai mais aqui do Projeto da AMEBRAS?

Adriana - Placas.

Madson - Mas isso não é da AMEBRASs.

Adriana - É da AMEBRAS.

Madson - Mas, isso é feito lá?

Adriana - Não, isso é do fornecedor, mas é feito à mão. Tudo confeccionado por um fornecedor. Não é nada industrializado. Esse é da Nanci.

Madson - A Nanci é uma fornecedora? Ela veio oferecer?

Adriana - Isso... é uma fornecedora. Ela que veio oferecer. É até mesmo o esposo dela que faz e que confecciona as placas, basicamente isso. E mais porque são coisas, são lembrancinhas... porque, geralmente, eles vêm e querem levar lembrança pra toda família, aí, para não ficar muito caro, eles levam um imã e chaveiro por custarem menos. Pela quantidade, eles preferem levar os imãs e os chaveiros, porque são pequenas lembrancinhas que lembram o Rio e que vão custar um pouco menos.

Madson - Então, está diretamente ligado à questão do valor e do tamanho.

Adriana - Exatamente, porque também transportar... eles preferem coisas miúdas porque cabem em qualquer lugar e, principalmente, coisas que não quebrem.

Madson - E as bonecas de miniatura? Elas não têm muita saída?

Adriana - As bonecas, geralmente, são para pessoas idosas, eles gostam muito.

Madson - Então, tem... há uma segmentação do turismo também?

Adriana - Isso. Ainda tem isso.

Madson - E como são os turistas? Tem muita gente mais idosa, que vem aqui?

Adriana - Não, vem de todas as idades, toda classe social vem. Mas a parte de boneca, coisas mais detalhadas, chama mais atenção para os idosos. Os adolescentes, as pessoas mais adultas preferem mais os chaveiros e os imãs. Cordão...

Madson - Será que está relacionado com o preço também?

Adriana - Elas são bem mais caras.

Madson - Os teus preços variam de quanto, mais ou menos?

Adriana - Varia de R\$5,00 a R\$60,00.

Madson - O teu produto mais caro custa R\$60,00?

Adriana - Tem a boneca também de “Goia” que custa R\$150,00. A mais cara é R\$150,00.

Madson - Eles que procuram ou vocês que oferecem os produtos? Porque eu sei que eles estão expostos. Como é a abordagem de vocês?

Adriana - Geralmente, quando eles chegam próximo à mercadoria... aí, eles tem contato, aproxima para explicar como é feito, pelo projeto.

Madson - Quando o turista é internacional como é que vocês se comunicam com ele?

Adriana - Aí já tem o Teom. o Teom fala inglês, aí é ele que aborda e tem a conversa com o turista. Eu não falo, infelizmente não falo, ainda não.

Madson - Mas, você pretende? Até porque é básico, né?

Adriana - Pretendo. Com certeza, precisa.

Madson - Está diretamente ligado à questão do turismo, né? Porque se não tivesse o turismo, se não tivesse o Sambódromo, não tinha sentido de ter essa loja.

Adriana - Com certeza. Mas, os guias também eles fazem assim, porque aqui nós somos praticamente uma família e os guias são todos conhecidos nossos, então eles ajudam bastante. Eles abordam, eles explicam. Os turistas já chegam aqui dentro sabendo de tudo, tanto é que eles já vão direto ao caixa. Por que antes deles alugarem a fantasia, eles têm que passar no caixa pegar o ticket, pagar para depois vir escolher. Então os guias são muito importantes nisso. Lá dentro do ônibus eles já explicam tudo.

Madson - Os guias não ganham nada de vocês por essa...

Adriana - Da fantasia não, venda sim, comissão como em todos os pontos turísticos, são 10 %.

Madson - E vocês fazem algum evento que reúna os guias para explicar, como é que eles ficam sabendo? Um dia alguém soube e aí passam para o outro...

Adriana - Dizem que tem... tem o site da AMEBRAS e do Sr. Manoel Dionísio que explica, tem também o explicativo do Sr. Dionísio que ele colocou ali.

Madson - Mas, a Célia, nem o pessoal da AMEBRAS nunca faz um encontro desses guias?

Adriana - Mas nessa parte a gente não participa. Geralmente, a Célia faz sim, com eles.

Madson - Eu estava vendo que dia 18 vai ser fechado por conta de um evento, mas é um evento externo? Vocês vão participar?

Adriana - Sim. Não, é das criancinhas, é alguma coisa relacionada a crianças, das crianças aqui da frente.

Madson - Por que vocês também participam dos eventos quando são feitos fora, não tem? Feira, festas...

Adriana - Geralmente, quem vai mais é a nossa parte, a da AMEBRAS, justamente por que nos interessa .

Madson - Que tipo de evento?

Adriana - Quem vai muito é Célia e Cátia. Elas vão em feiras, principalmente aquelas que tem artesanato e lá elas trazem geralmente para ver se é aceito. Por que, às vezes, elas gostam do produto mas não é bem aceito.

Madson - Mas, elas vão comprar para trazer para cá?

Adriana - Isso. Elas pegam o telefone da pessoa. Elas vêm o produto, gostam daquele produto, elas trazem uma quantidade razoável de 5 a 10 e pega o telefone da pessoa. Caso for aceito pelo turista, elas voltam a ligar. Mas antes disso elas explicam lá.

Madson - Mas, ela também não leva o produto daqui para vender?

Adriana - Também, tem as feirinhas, ainda tem isso. Assim como foi feito no Via Parque, também para as feirinhas, para expor e vender lá. Aí... é tipo uma troca, porque ficam várias barracas e, geralmente, as meninas que ficam que estão na barraca ficam observando tudo e troca.

Madson - Como é que vocês classificam o produto que vem lá do projeto, onde esse pessoal que vende pra cá, isso é o que para vocês?

Adriana - Como assim? Não entendi.

Madson - Todo esse material, as máscaras, os arcos, as bonecas?

Adriana - Eu, pelo menos, fico encantada com a criatividade da pessoa né?

Madson - Mas como você chama? Como você chama isso? Esses objetos que são vendidos aqui como você classifica? Como é que as pessoas procuram por ele? Que categoria de produto é? Existe uma categoria? É artesanato?

Adriana - É artesanato, a gente trabalha basicamente com artesanato, é assim que eles procuram. É assim que a gente tenta expor para eles, é um artesanato.

Pausa na entrevista

Filmagem na loja do sambódromo

(...)

Adriana - Não, não existi isso. (...) de forma alguma, geralmente eles percebem isso, eles percebem muito isso em relação às máscaras, porque se você pegar uma máscara no caso que é industrializada para uma máscara que é confeccionada no projeto tem diferença e isso todo mundo percebe, não só turistas, como qualquer pessoa percebe que há diferença. Que uma foi confeccionada por uma pessoa, à mão, com os mínimos detalhes com aquela que é industrializada.

Madson - Qual a que você prefere?

Adriana - Depende muito do trabalho. Tem máscaras que são industrializadas que são aquelas mais simples que são confeccionadas por pessoas que começaram o curso agora e tem aquelas que são feitas pelos próprios monitores, que é aceita melhor do que a industrializada. O custo é até parecido, por que essas menores são feitas pelo pessoal que está começando agora são até mais em conta, mais barata. E a outra que é mais sofisticada, tem mais detalhes, plumas diferenciadas é um pouquinho mais cara, e eles também preferem.

Madson - E qual é o outro tipo de produto? Você está falando desses que são parecidos lá da oficina, que são os objetos que você diz artesanais e que outro tipo de produto tem aqui?

Adriana - No caso da AMEBRAS?

Madson - Não, daqui, desse espaço. Me fala como é a divisão aqui da loja.

Adriana - As pessoas não percebem a divisão, ninguém percebe a divisão. Até mesmo os guias não conseguem perceber isso, porque como são dois projetos, duas maneiras a serem pagas por comissão. Tanto do meu lado, quanto da menina. Então, quando são produtos dela, ela anota na pasta dela, quando são produtos meus, eu anoto na minha pasta. Então, quando os guias, muitos deles não pegam na frente do turista, esperam para o dia seguinte. Muitas vezes, quando eles vêm procurar muitas vezes só está eu no caixa ou ela sozinha. Aí não foi meu, foi dela, aí eles falam: mas eu não estou entendendo, aí que eles vão perceber que há essa separação. Que aí vamos explicar a separação.

Madson - Então me explica a separação.

Adriana - É, geralmente, isso... são dois projetos. Um que é o projeto de mestresala e porta-bandeira que é do Mestre Dionísio, que vende os produtos industrializados.

Madson - Tipo o que?

Adriana - Tudo que seja industrializado e venha lembrar o Rio, pratos, Cristo de resina, (...) de pedra, sanfonas com vários cartões postais juntos, postais do Rio.

Madson - Quer dizer que é só o trabalho de comprar e revender?

Adriana - Isso, exatamente.

Madson - No trabalho da AMEBRAS...

Adriana - Já é diferente, aí são produtos que vem diretamente da Cidade do Samba dos projetos.

Madson - Você sabe falar alguma coisa sobre o projeto? Dos projetos da AMEBRAS? Você sabe qual é o sentido do projeto? Por que é feito isso?

Adriana - Com certeza. A Célia começou no caso, tanto é que o projeto se chama AMEBRAS, que é Mulheres Empreendedoras do Brasil, justamente para ajudar as mulheres que tem um custo de renda muito baixo. Que são donas de casa, que nunca trabalharam, que estão com uma perspectiva de vida melhor para elas, então procuram esses projetos que são remunerados de alguma forma. Com lanches durante o dia, com passagem e até mesmo no final do curso com certificado que para frente podem trabalhar em casa mesmo, tomando conta dos filhos. Mas isso acabou se expandindo que hoje não são só mulheres que freqüentam o curso, são adolescentes, tem homens, tem mulheres.

Madson - Dessas pessoas que põem as coisas para venderem aqui, você se lembra de alguma, que você pudesse falar? Algum caso?

Adriana - Tem a Rosa, ela trabalha com bijuterias feitas de miçanga, que são bem detalhadas e ela começou no curso lá.

Madson - E você sabe dizer como ela vive? Como é o dia a dia dela?

Adriana - Não, a vida dela particular eu não sei.

Madson - Não, não é a vida particular, é a vida na realidade a partir do projeto. Queria saber se você sabe como ela vendia em outros lugares? Se ela sobrevive somente disso?

Adriana - É somente disso, a auto-estima dela aumentou muito. Ela começou no projeto em relação com isso mesmo, ser uma mulher empreendedora, aprendeu a

trabalhar com miçangas lá no curso e, hoje em dia, ela expõe para várias lojas assim, inclusive para cá.

Madson - Você conhece a Jurema?

Adriana - Conheço a Nilmar, que faz as baianas de Carmem Miranda.

Madson - Ela que vem aqui, ou é ali do lado?

Adriana - Não, ela que vem aqui, diretamente aqui, nós temos contato, telefone, precisando de mercadoria a gente liga. “Nilmar, estamos precisando de mais ‘tantas’...”, ela traz pra gente.

Madson - Ela vive disso? Você conhece a Márcia?

Adriana - Também, não

Madson - Que fazia coisa de papelão, caixinha?

Adriana - Não, pessoalmente não, mas eu não sei se deve ser, acho que é ela, que faz essas coisas assim. Pessoalmente, eu não a conheço. Por que esses produtos aí ela entrega lá na Cidade do Samba, aí as pessoas trazem pra cá. Ela nunca veio aqui ou se veio, eu não tive o prazer de conhecê-la.

Pausa na entrevista

Filmagem na loja do sambódromo

Filmagem externa no sambódromo

Filmagem na loja do sambódromo

Adriana - (...) os turistas... só elogios a respeito do projeto e da criatividade que nós tivemos em relação a isso tudo aqui, do aluguel das fantasias. Os turistas ficam encantados com tanta criatividade que nós temos em relação a isso, a gente expor um pouquinho durante o ano inteiro o que é durante quatro dias, segunda, terça e quarta de carnaval. A gente mostra o ano inteiro um pedacinho do que acontece na avenida e eles ficam encantados e isso pra mim é muito gratificante.... Porque a criatividade foi assim... esse projeto foi muito lindo, eu acho que foi muito lindo o que a Célia fez.

Madson - Até porque o carnaval acontece uma vez por ano né? E as pessoas que vem no restante do ano não podem experimentar nada do carnaval.

Adriana - Exatamente. E essa é uma maneira deles curtirem um pouquinho. Tanto é que eles dizem: nossa, como as fantasias são pesadas. Na televisão nós não vemos a dimensão, porque vocês entram na avenida com uma alegria tão grande, com um entusiasmo que não passa pra gente do outro lado da tela que essas fantasias são pesadas do jeito que são. Porque vocês sambam, se divertem tanto que parecem que são leves. Quando eles colocam a fantasia, eles: nossa, vocês estão de parabéns por conseguirem agüentar por um hora e vinte isso na avenida, sambando, dançando, com uma alegria, com uma felicidade tão grande e é impossível a gente ficar cinco minutos com uma fantasia dessa. É isso que eles passam para a gente. E eu concordo plenamente.