
Comércio
Memória
do Comércio
Cearense
POS
socio
senac
Editora Senac Nacional

Sumário

9
Apresentação

11
Nota da Autora

13
A Memória e a Metáfora de Hermes

Parte 1

21
Imagens do Comércio

Parte 2

51
A Origem
Memória do Ceará e dos Cearenses

61
O Afeto
Memória dos Familiares
Memória dos Amigos

79
O Lugar
Memória das Praças, Lojas, Cinemas e Cafés
Memória das Ruas, Mercearias e Bodegas
Memória dos Emigrantes

95
A Propaganda
Memória do Rádio, Televisão e Jornal

111
A Arte
Memória da Literatura
Memória do Teatro
Memória da Poesia
Memória das Artes Plásticas
Memória do Artesanato
Memória do Riso
Memória do Cotidiano

123
A Cultura
Memória dos Libaneses
Memória dos Judeus
Memória dos Arménios
Memória dos Portugueses
Memória dos Franceses
Memória dos Italianos

131
A Religião
Memória da Igreja

133
A Política, o Direito e a Economia
Memória dos Políticos
Memória dos Juristas
Memória dos Gestores e Técnicos

141
O Empreendedorismo
Memória dos Comerciantes de Fortaleza
Memória dos Comerciantes de Sobral
Memória dos Comerciantes de Camocim
Memória dos Comerciantes de Viçosa
Memória dos Comerciantes de Iguatú
Memória dos Comerciantes do Crato
Memória dos Comerciantes do Juazeiro do Norte
Memória dos Comerciantes de Aracati
Memória dos Comerciantes de Canindé
Memória dos Comerciantes de Jardim

175
A Liderança
Memória dos Líderes e das Entidades Vinculadas ao Comércio

183
O Destino
Memória do Futuro

185
O Ceará é uma Invenção do Comércio

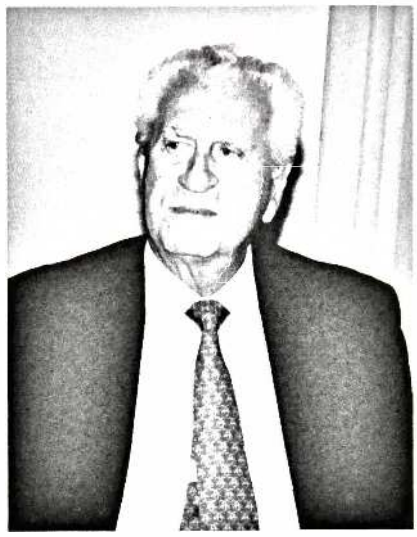
188
Bibliografia

189
Cronologia do Comércio



Hoje o folclore tem letra mas antigamente o folclore não tinha letra não. O folclore legítimo é aprendido de ouvido. O camarada hoje pode tocar um pife na letra mas não tem letra isso aqui não, é de ouvido. Por isso que muita gente pega esse instrumento e vem um que toca saxofone e não sabe botar os dedos aqui... vê como é difícil... Já o camarada que toca aqui toca em qualquer instrumento duma banda de música. Porque é de ouvido. Quando ele sentar o dedo numa banda de música ele sabe onde é que vai tocar... O comércio é do mesmo jeito... Tem camarada que sabe fazer uma conta de ouvido e não sabe fazer na máquina... Nasce sabendo... É o mesmo material do pife. Eu pretendo tocar e vender minha farinha até quando não puder mais...

(Mestre Raimundo, músico da Banda dos Aniceto e feirante no Crato)



Gostaria de ressaltar a importância do comércio para a economia deste país, para o padrão de vida do brasileiro. O comércio de bens e serviços, a atividade terciária da nossa economia, representa hoje 52% de todo o PIB nacional, ou seja, mais da metade de todos os bens, de todos os serviços, de toda a riqueza que se produz neste país é oriunda desta atividade. Nesse sentido, a Confederação Nacional do Comércio, organizada a partir de 1945, tem se expandido, transformando-se numa agência de defesa dos interesses dos comerciantes brasileiros. Podemos dizer que a Confederação hoje tem produzido um grande trabalho, no sentido de abrir caminhos e fronteiras, não somente no comércio interno mas também no comércio externo, quando aumenta suas exportações através dos saldos comerciais, a maior das alternativas para o impasse cambial numa economia globalizada. Quero aqui agradecer a oportunidade de falar para os comerciantes do Ceará e louvá-los pelo trabalho de resgate da sua memória. Cabe-lhes, como aos demais comerciantes brasileiros, um grande papel neste novo século, pois, somente através do comércio, de sua maior eficiência e produtividade, que o Brasil terá condições de transformar-se em um país independente dentro do sistema financeiro internacional.

Antônio Oliveira Santos



Apresentação

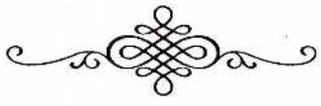
É com grata satisfação que venho apresentar o livro Memória do Comércio Cearense. Considero que esta iniciativa da Federação do Comércio é das mais oportunas, especialmente no Ceará, estado reconhecido nacionalmente pela vocação e o talento para a atividade comercial. Ressalto ainda o apoio, durante todo o processo de realização da pesquisa, do Conselho Consultivo do Sistema FECOMERCIO, representado por João Luiz Ramalho de Oliveira, Petrônio de Aguiar Andrade e Francisco Roberto Arraes Maia, sem o qual esse livro não se realizaria. Agradeço a todos aqueles que contribuíram direta ou indiretamente para o enriquecimento da pesquisa: comerciantes, familiares de comerciantes, acadêmicos, técnicos entre tantos outros informantes, pesquisadores e participantes deste empreendimento.

Este livro homenageia ainda os trabalhadores do comércio de bens e serviços, aqueles que, a cada atendimento feito, constroem a história do comércio. Para eles todos os esforços do SESC e SENAC são dirigidos, posto que simbolizam as ferramentas da responsabilidade social dos empresários.

Graças à pesquisa foi constituido um valioso banco de dados que transcende as informações comerciais, constituindo um verdadeiro patrimônio cultural para o estado. Mais de duzentos entrevistados foram ouvidos, o que impossibilita a participação de todos neste primeiro livro. Por isso, nosso compromisso é dar continuidade a esta viagem sobre a história do comércio em outras publicações, para não perdermos informações tão preciosas, ora disponibilizadas em CD-Rom. Que esta iniciativa pioneira contribua para alimentar a auto-estima do povo cearense.

Luiz Gastão Bittencourt da Silva

Nota da Autora



Foi com muita alegria que aceitei o convite do presidente do Sistema FECOMERCIO no Ceará, Luiz Gastão Bittencourt da Silva, para coordenar a pesquisa Memória do Comércio Cearense, temática que venho pesquisando há alguns anos no Mestrado Acadêmico em Administração da Universidade Estadual do Ceará com o apoio de bolsa do CNPq.

A pesquisa, de natureza qualitativa e fundamentada na técnica da história de vida, não se limitou a ouvir unicamente os comerciantes. Optou por constituir um painel mais amplo de informantes que, vinculados direta ou indiretamente ao comércio, contribuem através de seus depoimentos para uma reflexão acerca das conexões entre as práticas comerciais e a cultura cearense. Além do livro, outros suportes como filme, hipertexto e CD-Rom estão sendo utilizados na divulgação dos resultados da investigação. A quantidade de depoimentos não permitiu que todas as entrevistas fossem reproduzidas no livro. Elas estão distribuidas pelos suportes citados, podendo ser consultadas na íntegra no espaço virtual, constituindo enfim um rico banco de dados em permanente (re)construção, tal qual a identidade do povo cearense. Vale ressaltar que os depoimentos reproduzidos mantém a musicalidade e a inventividade do falar cearense.

O resgate da memória do comércio no Ceará é o resultado do esforço, da persistência e da paixão de muitos. Gostaria de agradecer aqui a pessoas e instituições que para ele contribuiram:

Aos bolsistas Aline Ferreira, Antônia Neudina Soares, Cristina Maria da Silva, Eduardo Romão, Francisco Marcelo Braga, Hernesto Cavalcante, Lidiane Moura, Maria Sandra Pinto, Márcia Moreira, Maria Luciana do Carmo, Paulo Eduardo Costa, Raimundo Moacir da Costa, Regimila Penha e Sandra Silva pela criteriosa pesquisa bibliográfica e documental.

Ao Gilberto Frota, Elzenice Alcântara e Luciana Pinheiro, pela dedicação.

A Myreika Falcão e sua equipe, pelo trabalho minucioso de transcrição e decupagem das dezenas de entrevistas.

A Glice e Madalena, pelo secretariado eficiente.

A Maria Cristina Bunn, pela crítica oportuna ao texto final além das sugestões bibliográficas.

A Lia Parente e Ainá Vogel, pelo belo projeto do livro e do CD-Rom.

Ao José Carlos Asbeg e Marcos Moura, pela sensibilidade no registro áudio-visual.

Ao Regivaldo dos Santos, pela qualidade de sua fotografia.

Ao Nirez, pelas fotos e conversas sobre o Ceará.

À Secretaria de Cultura e Desporto e ao Museu da Imagem e do Som, nas pessoas do secretário Nilton Almeida e do diretor Oswald Barroso, pelo acolhimento.

À Universidade de Fortaleza, na pessoa da coordenadora do Curso de Comunicação Social, Cristiana Parente, pelo compartilhamento.

Às lideranças do Sistema FECOMERCIO, nas pessoas de Aroldo Paraguassú e Regina Leitão, pelo apoio incondicional.

Ao Conselho Consultivo do Sistema FECOMERCIO, nas pessoas de João Ramalho, Roberto Arraes Maia e Petrônio Andrade, pelo entusiasmo.

Ao presidente do Sistema FECOMERCIO, Luiz Gastão Bittencourt da Siva, por empreender o que sonha.

Por último, gostaria de agradecer a todos os informantes que comigo partilharam as suas histórias. Que esta pesquisa simbolize nossa gratidão e lhes renda a devida homenagem.

Cláudia Leitão

A Memória e a Metáfora de Hermes

De início era o movimento. Era o comércio simbolizado pela figura de Hermes, símbolo da inteligência industriosa e realizadora, da astúcia, rapidez e criatividade. Deus dos ladrões, espécie de intelecto pervertido, Hermes é ainda o deus das negociações, das intermediações: inventor da flauta, troca-a com Apolo por magias divinatórias. Viajante, nômade, deus das encruzilhadas, simboliza os encontros entre o céu e a terra. Representado iconograficamente pelos quatro ventos e quatro rostos, Hermes ou Mercúrio é o deus da ambigüidade e da completude:

> *Hermes simboliza objetivamente o conjunto de conhecimentos vindos dos quatro pontos cardeais e de todos os níveis de existência, enquanto que, subjetivamente, significa os múltiplos aspectos ou interpretações que tomam a palavra no espírito das pessoas. Hermes é, ao mesmo tempo, o deus do hermetismo e da hermenêutica, do mistério e da arte de decrifá-lo (Chevalier e Gheerbrant, 1998:488).*



Na etimologia egípcia da palavra Hermes, *That* ou *Toout*, haveria, de um lado, a raiz cujo significado seria o ato de misturar, ou ainda, suavizar pela mistura, de outro, o sentido de série ou encadeamento (*erma*) ou do ímpeto e do movimento (*ormê*) cuja raiz sânscrita significaria correr ou fluir. Mágico, satírico, médico ou artesão em várias culturas, a figura de Hermes estaria vinculada à Alquimia. O Hermes alquimista é hermafrodita, ou seja, é signo de completude e de ação solidária com a natureza.

Ambíguo como Hermes, o comércio constitui um espaço de confluência entre éticas e valores muitas vezes antagônicos. Nobreza e ganância, altruísmo e avareza muitas vezes andam juntos nas práticas comerciais. Ao mesmo tempo, mais do que intercâmbios de natureza econômica, o comércio representa a troca de afetos e solidariedades. O comércio é assim compreendido como um símbolo, como aquilo que põe em relação.

Se os mitos valem para intermediar as tensões e as contradições do real, o mito da cearensidade, fundado na vocação ancestral do homem cearense para as práticas do comércio, resignificaria cotidianamente uma cultura marcada ao mesmo tempo pela contradição e completude. O Ceará é por natureza o espaço dos contrastes e das tensões do real. Nele riqueza e miséria, tradição e modernidade, sagrado e profano, andam juntos criando e recriando o real numa tensão complementar repleta de significados.

Valeria refletir sobre a memória do comércio a partir da ambigüidade e da completude simbólica de Hermes. Quanto mais as sociedades inovam e progridem técnica e cientificamente, quanto mais se globalizam, maior é a necessidade comunitária de retorno às origens, maior é o desejo de registro das memórias coletivas, enfim, de uma reconstrução das subjetividades e da reconstituição das diversas representações da realidade. Pesquisar a memória significaria interpretá-la através de objetos, imagens e relatos, mas a memória não é estoque. Ela é um eterno jogo, uma permanente (re)construção.

Ambigüidade e completude são qualidades de Hermes. Ambigüidade e completude também são qualidades da memória. Ao mesmo tempo que brinca com a identidade, a memória pactua com ela, enquanto busca a fidedignidade com



Estatueta de Mercúrio.



Estátua de Hermes com manto.

Desenho de Hermes Trimegisto.

os fatos a memória os trai. Assim, mais do que um caráter monumental ou patrimonial, a memória reflete uma "arqueologia do social":

> *Os desejos de criar as imagens de uma memória coletiva, partilhável, torna necessária a pluralidade e a convergência dos relatos de vida... Os traços mnésicos de um sujeito confrontam-se com outros, forjando a representação idealizante de um intercâmbio coletivo de memórias. O movimento 'retro', em lugar de mergulhar nas práticas obsessivas da coleção e da restauração, atribui-se a imagem de sua própria transcendência nas elaborações de uma encenação da memória (Jeudy, 1990:16).*

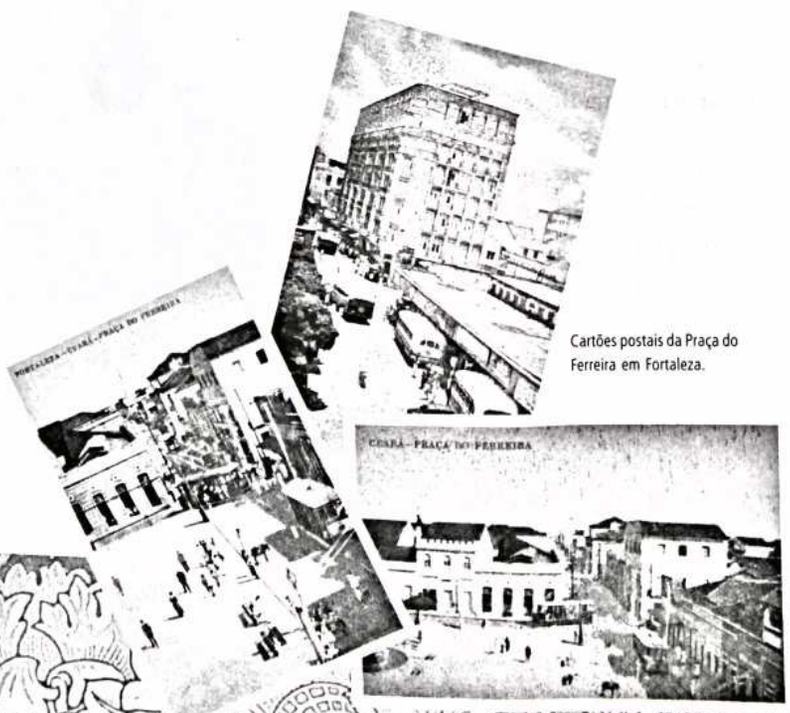
Pesquisar a memória de uma comunidade significaria portanto observá-la, percebê-la e interpretá-la a partir dos seus discursos e afirmações mas pesquisar a memória implicaria sobretudo em refletir sobre seus silêncios, seus não-ditos, suas contradições, posto que, tal qual Hermes, a memória tem duas faces: a lembrança e o esquecimento, a conservação e a invenção.

"O grau de lentidão é proporcional à intensidade da memória, enquanto o grau de velocidade é diretamente proporcional ao esquecimento". A reflexão de Milan Kundera leva-nos a definir o esquecimento como a ausência do espaço ou o desenraizamento da memória, isto é, o afastamento do real e a perda dos referenciais necessários à sua ordenação. Maurice Halbwachs afirma que o espaço é a realidade que dura e que não seria possível recuperar o passado, se ele não se conservasse, com efeito, no meio material que nos cerca. Assim, muitas vezes nos referimos à "limpeza da memória", como se pudéssemos preservá-la através de cuidados especiais, retirando dela as impurezas, confusões e ambivalências do real. Esta memória "branca" implicaria necessariamente em esquecimento. Por outro lado, a reconstituição do passado não significaria uma volta à "cena do crime", um retorno ao fato:

> *Ao contrário, a volta aos lugares abandonados sustenta-se desse renascimento alegre do olhar que se esquiva à petrificação da lembrança. O prazer não vem da restituição integral e verídica de uma coisa perdida, mas da irrupção de imagens sempre novas produzidas pela reiteração (id. ibid. 130).*

Memória não é pois sinônimo de conservação, posto que para além da preocupação com a lealdade aos fatos, a memória projeta, refaz, recria, reinventa. Há nela algo de acidental, de circunstancial; não assegura unicamente uma continuidade mas em muitos casos propõe um reinvenção destas mesmas origens, o que assegura sua manutenção a partir de um processo de transfiguração de imagens e significados.

A modernidade construiu seus paradigmas a partir da negação do passado reduzindo-o àquilo que "deixou de ser". Deste modo toda a construção simbólica do presente se dá em função da ação útil: aquela que prepara o futuro. O resultado da representação moderna da memória se constituirá na perversão do status ontológico do passado, considerando-o um "era", um elemento sucessor



Cartões postais da Praça do Ferreira em Fortaleza.

do presente que "foi". Bergson alerta sobre a necessidade de pensarmos a memória não a partir de um movimento do presente ao passado, mas sim, de modo inverso, do passado ao presente, da lembrança à percepção.

> *Completar uma lembrança com detalhes pessoais não consiste, de modo algum, em justapor mecanicamente lembranças a esta lembrança, mas em transportar-se a um plano de consciência mais extenso, em afastar-se da ação em direção ao sonho. Localizar uma lembrança não consiste também em inseri-la mecanicamente entre outras lembranças, mas em descrever, por uma expansão crescente da memória em sua integralidade, um círculo suficientemente amplo para que esse detalhe do passado aí apareça. Esses planos não são dados, aliás, como coisas inteiramente prontas, superpostas umas às outras. A inteligência, movendo-se a todo instante ao longo do intervalo que as separa, as reencontra, ou melhor, as cria de novo sem cessar: sua vida consiste neste próprio movimento (Bergson, 1999:282-3).*

No relato dos comerciantes cearenses o passado não deixou de "ser". Mais do que a configuração fiel de suas experiências profissionais ou ainda a reconstituição detalhada de suas vidas, os relatos valem, isto sim, como projeção ou (re)criação de um espaço vivo onde cada informante reviverá suas experiências recriando ao mesmo tempo sua história e permitindo a transfiguração das éticas e imagens do próprio comércio.

Necessitamos dos lugares, dos ritos e dos gestos para (re)construir a memória. No desenrolar de um tecido por um vendedor, no testar uma mercadoria antes da venda, no provar a cachaça no balcão da bodega, no acompanhar o cliente até a porta do estabelecimento são reconstituídas e enriquecidas experiências fundadoras de um grupo e das gerações passadas. A memória é portanto matéria, lugar, sensação, odor, gosto. Ela necessita de um enraizamento para sobreviver à dispersão, ao esvaziamento, ao desconhecimento.

Feitas estas reflexões poderíamos perguntar: Quem são os cearenses, estes homens alcunhados de "judeus brasileiros"? Nossa pesquisa



Bar Americano, em Fortaleza.

não ousa responder tal pergunta mas percorre caminhos valiosos que certamente contribuirão para uma reflexão acerca do "ser cearense". Em cada relato, em cada história de vida, em cada empresa comercial (da grande indústria à pequena mercearia), amealhamos pedaços de vida, experiências que nos contam as diversas origens do cearense, suas inúmeras identificações, (re)construindo a complexa rede de significados que compõe sua cultura. Pesquisar a memória do comércio no Ceará significa vivenciar a ambiência do comércio, sua potência fundadora. Representa ainda uma bendita reação, nestes tempos globalizados, à destituição e ao aniquilamento do ser. No Ceará, a ambiência do comércio ainda mantém suas marcas, odores e gostos locais. Guarda ainda a teatralidade, o gestual, as éticas, o linguajar, as representações de uma cultura que não se deixa subjugar. O resgate da memória do comerciante no Ceará representa uma forma vigorosa de resistência à força devastadora do "lugar nenhum", síntese das falências particulares, de um mundo órfão de si mesmo enquanto diferença. A diferença, a alteridade tanto enquanto experiência ontológica como antropológica hoje, é, certamente, o grande desafio para o homem.

Mascates portugueses no Brasil.

Típica loja cearense.

Vendedor de redes.

Loja dos Presentes em Fortaleza.

Praça do Mercado em Sobral.

Carnaubais - Percy Lau.
(na página ao lado)







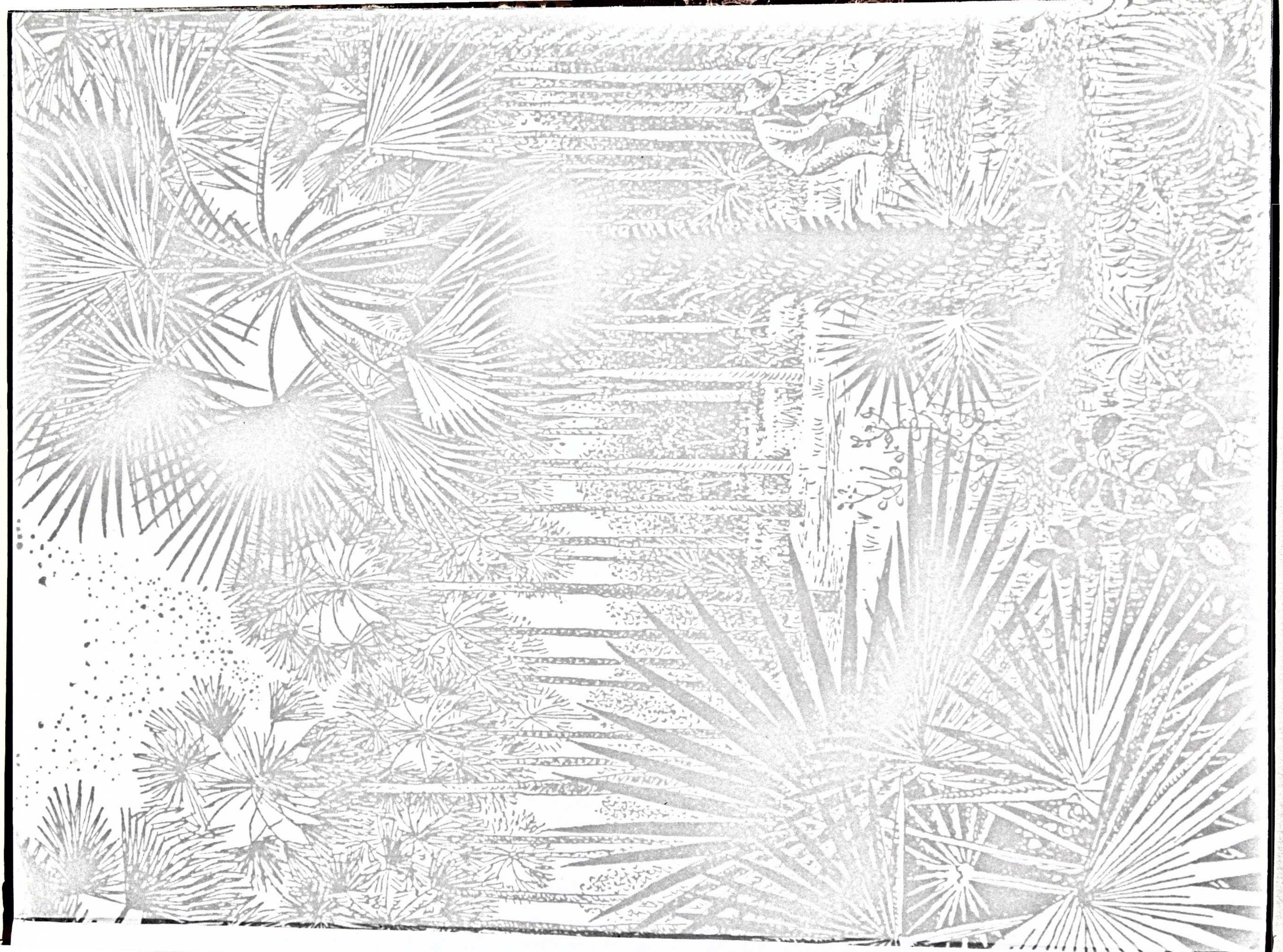






O comércio cearense constitui o lugar por excelência de produção das subjetividades e os depoimentos aqui compilados falam por si. Na bodega, na loja moderna, no tabuleiro do camelô, na barraca do feirante, estas vozes se insurgem à homogeneização dos grandes discursos relatando despretensiosamente suas histórias, vitórias, derrotas, emoções, sensações, desejos, frustrações e sonhos. Na galeria de comerciantes com os quais conversamos em diversos municípios cearenses, encontramos homens e mulheres que protagonizam ao mesmo tempo personagens de um relato a ser narrado. Atrás de seus balcões, recriam e reinventam cotidianamente suas histórias.

Eternos estrangeiros (segundo Simmel, o comerciante é o próprio estrangeiro, posto que vive em busca da alteridade), seres de passagem, ambivalentes como Hermes no enraizamento e no cosmopolitismo, ambulantes, mascates, intermediadores de mercadorias e de sonhos, os cearenses podem viver a solidão embora nunca estejam isolados, pois o errante participa real, imaginária ou virtualmente de uma vasta comunidade que não se referencia no tempo nem no espaço, fundada que está nos mitos e arquétipos que constituem o imaginário social. "Judeus brasileiros", "mercadores libaneses", "caixeiros portugueses", os cearenses constituem esta nação de mascates, como Hermes, inventivos e empreendedores, atraídos pela diferença, pela inovação, pela abertura ao outro, pela aventura imaginária de comerciar.



A oitenta milhas de distância contra o vento noroeste, atinge-se a cidade de Eufêmia, onde os mercadores de sete nações convergem em todos os solstícios e equinócios. O barco que ali atraca com uma carga de gengibre e algodão zarpará com a estiva cheia de pistaches e sementes de papoula, e a caravana que acabou de descarregar sacas de noz-moscada e uvas passas agora enfeixa as albardas para o retorno com rolos de musselina dourada. Mas o que leva a subir os rios e atravessar os desertos para vir até aqui não é apenas o comércio das mesmas mercadorias que se encontram em todos os bazares dentro e fora do império do Grande Khan, espalhadas pelo chão nas mesmas esteiras amarelas, à sombra dos mesmos mosquiteiros, oferecidas com os mesmos descontos enganosos. Não é apenas para comprar e vender que se vem a Eufêmia, mas também porque à noite, ao redor das fogueiras em torno do mercado, sentados em sacos ou em barris ou deitados em montes de tapetes, para cada palavra que se diz – como 'lobo', 'irmã', 'tesouro escondido', 'batalha', 'sarna', 'amantes' – os outros contam uma história de lobos, de irmãs, de tesouros, de sarna, de amantes, de batalhas. E sabem que na longa viagem de retorno, quando, para permanecerem acordados bambaleando no camelo ou no junco, puserem-se a pensar nas próprias recordações, o lobo terá se transformado num outro lobo, a irmã numa irmã diferente, a batalha em outras batalhas, ao retornar de Eufêmia, a cidade em que se troca de memória em todos os solstícios e equinócios.

Italo Calvino, As Cidades Invisíveis

Memória do Comércio Cearense

Parte 1



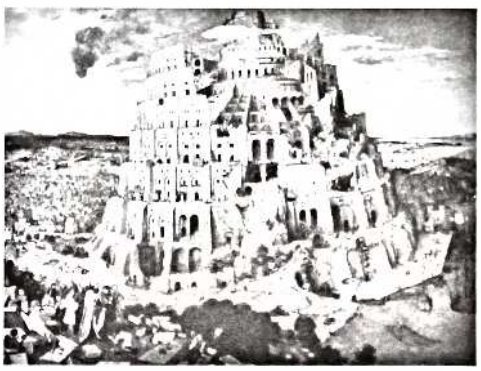
Imagens do Comércio

De início era o movimento. Compreenda-se o movimento significando-o além da ação. Movimento em todas as suas dimensões: físicas e/ou imaginárias. Antes mesmo do verbo, será o movimento o responsável pela resistência à morte, pela epifania do espírito. A imaginação simbólica constituirá o maior dos movimentos humanos porquanto permitirá o resgate dos diversos domínios do real. Vemos melhor, vemos com mais detalhe quando nos movemos. Se estagnamos o corpo ou a imaginação tendemos à institucionalização e à morte.

O homem está condenado ao movimento. Os mitos de Sísifo e de Prometeu assim o confirmam. O movimento é símbolo da vida, da busca do homem de si próprio a partir do outro e do mundo. Por outro lado, o movimento é naturalmente contraditório. As grandes representações de divindades ocidentais e orientais simbolizam a energia e o antagonismo. Shiva para os hindús, o Deus judeu, islâmico ou católico constituem símbolos bifrontes, significando ao mesmo tempo o rigor e a misericórdia, a condenação e o perdão. Fora do éden, reduto simbólico da fixação do homem a um lugar, resta-lhe o movimento, a escapada, o sonho, os quais lhe resguardarão a esperança do não acabar.

A grande escola do exílio é o comércio. Os judeus dispersos pela Arábia no século VI. A.C. graças ao domínio de Judá por Nabucodonosor, rei da Babilônia, criarão a profissão que os fará sobreviver em meio à dispersão e à morte. Na terra Prometida havia unicamente os ofícios de camponeses, colonos, criadores e artesãos. Com o exílio surge a mais velha profissão do mundo: a de negociante ou mercador.

A lei de Israel não conhecia nenhuma disposição sobre o comércio. A palavra 'cananeu' equivalia para eles a 'lojista', 'mercador', cujos pecados os profetas fustigavam profusamente... A mudança para esta profissão, até então desprezada, foi extraordinariamente sábia... pois ela se revelou uma tábua de salvação para a sobrevivência de Israel como povo. Como camponeses e colonos, uma vez dispersos em terra estrangeira, ter-se-iam misturado e cruzado com outra raças, acabando por desaparecer em poucas gerações. A nova profissão forçava sua permanência em grandes ou pequenos centros, dentro dos quais criavam uma pequena comunidade própria que lhes permitia celebrarem os seus ofícios divinos (Keller, 1959).



Torre de Babel - Pieter Bruegel The Elder.

De início era o movimento. O movimento do comércio na Babilônia, centro internacional do comércio, do tráfico, pátria dos sem-pátria, metrópole sem igual do mundo antigo. Nas ruas e praças da grande Babel, uma feira em céu aberto de raças, religiões e culturas, florescia o comércio. Em meio ao barulho, peregrinos, mercadores, sacerdotes se confundiam. Os serviços do culto e os negócios estavam tão intimamente ligados no cotidiano da cidade que os templos dispunham de armazéns, bancos e lojas para aplicarem os dízimos que eram levados diariamente aos altares. Diante das muralhas ficavam as câmaras do comércio. Às margens dos rios fixavam-se preços, valores de permuta de mercadorias, criavam-se sistemas de pesos e medidas. Também à beira do rio reuniam-



Shiva, deusa hindú.

se os exilados judeus. À beira do Eufrates choram as saudades do rio Jordão. E para não esquecerem Jerusalém, a cidade de Davi, e, para não abandonarem a esperança de um retorno à Terra Prometida, comercializam, comercializam, comercializam...

A circulação econômica torna-se mais importante a partir da Idade Média com o crescimento do consumo de bens de luxo. No século XIII as cidades são dominadas política e socialmente pelos mercadores. O mercado legitima o desejo e o desejo passa a legitimar-se pelo mercado. Comerciantes e nobres, cujas identidades e éticas distintas até então não se confundiam, encontrarão diversas formas de relacionamento:

> *Às vezes a nobreza... permaneceu voluntariamente afastada das atividades econômicas, como na França e na Espanha... Muitas vezes (os nobres) tentaram participar dessas novas fontes de lucros, investiram capitais no comércio ou entregaram-se pessoalmente aos negócios e às atividades bancárias. Foi esse, especialmente, o caso dos nobres italianos...Em alguns casos o mercador buscou, por via do casamento, o acesso à velha nobreza... Em outros, por seu gênero de vida, se aproxima da nobreza e logo passa a ser considerado como um membro dela (Le Goff, 1991: 42-4).*

O imaginário judaico-cristão exprimirá a ambigüidade nas representações do comércio que simbolizam a própria ambigüidade da condição humana. Fonte de enriquecimento e afirmação social, o comerciante também será desprezado pela busca do lucro e do enriquecimento fácil:

> *Num adendo ao decreto de Graciano, monumento do direito canônico do século XII está escrito que - 'o mercador nunca pode agradar a Deus - ou dificilmente'... uma frase de um decreto do papa Leão Magno afirma que- 'é difícil não pecar quando se exerce a profissão de comprar e vender'. Santo Tomás de Aquino sublinhará que - 'o comércio, considerado em si mesmo, tem um certo caráter vergonhoso' (id. ibid. 71).*

Por outro lado, a usura também será condenada pela Igreja a partir das palavras do Antigo Testamento: "Não exigirás do teu irmão nenhum juro nem para dinheiro, nem para víveres, nem para coisa alguma que se preste ao juro". No Novo Testamento é o próprio Cristo que fala aos seus discípulos: "Se emprestais apenas àqueles de quem esperais restituição, que mérito tendes? Porque os pecadores emprestam aos pecadores a fim de receber o equivalente... Emprestai sem nada esperar em retorno, e grande será vossa recompensa".

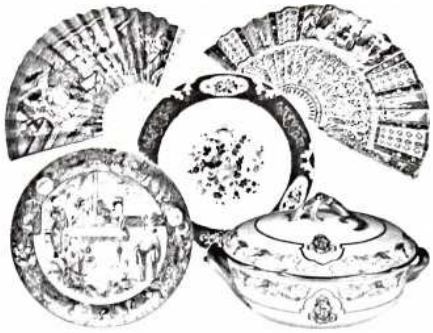


Jesus Expulsa os Vendilhões do Templo - El Greco.

O século XVI é generoso para os que sonham, para os viajantes e aventureiros. O mundo, graças ao gênio navegador lusitano reúne-se finalmente sob o mesmo teto. Fé e Império conspiram a favor das novas rotas comerciais. É o século das narrativas sobre novas religiões, belas mulheres, feitos corajosos, tesouros do Oriente, grandes negócios realizados por hábeis comerciantes em portos exóticos. Mares nunca dantes navegados serão singrados pela primeira vez graças ao comércio. Da América do Sul à África, de Goa a China, da Sibéria a Oceania, o que move as grandes navegações é a pulsão pela troca, pela compra e venda. O tráfico de mercadorias vai muito além do simples tráfico de mercadorias. Através do comércio "traficam-se" histórias, culturas, credos e raças.

> *Babel daquele século, dada à quantidade de homens de todos os países recém-conhecidos, que se juntavam, numa terrível confusão de trajes, costumes, línguas e religiões. Escravos, comerciantes, marujos e aventureiros, de todas as origens e de todas as categorias se acotovelavam naquele posto que era o novo centro de convergência do comércio colonial. Gentes bizarras e suspeitas, negros, índios da Ásia e da América , chins e japões, ao lado*

de heróis, soldados, navegantes, apóstolos e sábios, formigavam aquelas ruelas escusas, que se enoculavam nos arredores do palácio real, onde o soberano verificava a balança, conferia os relatórios de preços, controlava escrupulosamente a colocação de seus produtos nas praças estrangeiras (Melo Franco in Leonardi, 1996: 323).



Leques e porcelanas importadas da Europa e Ásia.

A descrição da Lisboa comercial, efervescente e sombria do século XVI, a Lisboa epicentro das grandes navegações, faz-nos pensar nas cidades imaginárias extremas. Tal qual Babilônia, a cidade dos vícios, tal qual Egito, terra do êxodo, Lisboa é a cidade do comércio, território simbólico de todas as passagens e de todos os antagonismos. Foram os portugueses grandes promotores das atividades comerciais no Renascimento e dos modos e das modas delas decorrentes. A partir do advento das Grandes Navegações trouxeram pioneiramente do Oriente para a Europa, o leque, a porcelana de mesa, as colchas da China e da India, os aparelhos de chá. A decadência da economia agrária em Portugal justificaria em parte o modo pelo qual a nação se mercantilizou a ponto de tornar-se uma grande casa de negócios, com o próprio rei e os maiores fidalgos transformados em negociantes. Portugal emblematizará mais uma vez a ambigüidade de Hermes. Sérgio Buarque de Holanda (1991:99) cita Diogo do Couto em relatos sobre Portugal renascentista, quando se refere aos caminhos tortos aos quais a fortuna conduz até mesmo as almas mais nobres:

Vice-Reis do seu tempo... não hesitavam em despir as armas e tratar da fazenda... outros deixavam de ser capitães e se faziam mercadores, largando as obrigações do seu cargo e descuidando-se das armadas e tudo mais para fartarem seu apetite.

Numa terra de reis merceeiros, documentos do início do século XVII em Portugal (Tavares, 1982:280) alertam para a aversão ao comércio:

Sem comércio, não há nenhum país que não seja pobre nem nenhuma república que não passe fome. E no entanto, nessa cidade capital de Vossa Majestade, os mercadores são tão pouco favorecidos e o comércio tão desprezado que não só todos os indivíduos se desencorajam de vir a ser mercadores, mas também todos os homens de coragem recusam ter seja o que for a ver com ele, porquanto vêem com os seus próprios olhos que, no conceito dos Portugueses, um mercador não é superior a um carregador de peixe. Esta é a razão pela qual há tão poucos mercadores portugueses neste reino e porque pululam aqui tantos estrangeiros de todas as nações, que são as sanguessugas de todo o dinheiro de vossa Majestade e os monopolistas e açambarcadores da riqueza nacional.

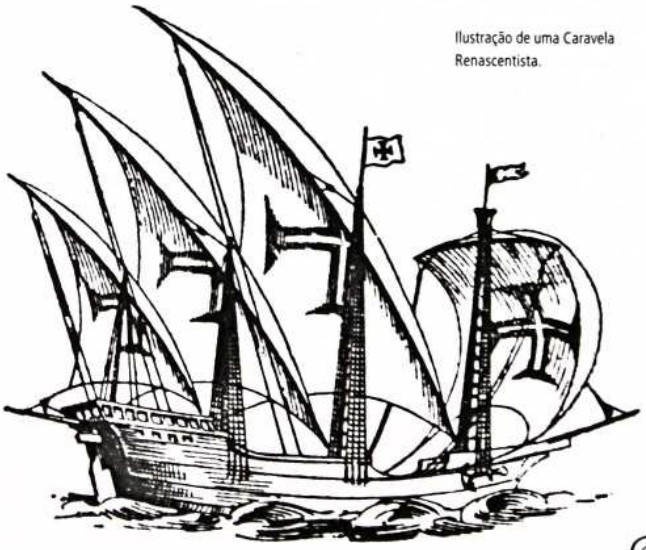


Ilustração de uma Caravela Renascentista.

Ao longo de sua história na diáspora, os judeus sempre demonstraram sua vocação às atividades mercantis. Chamberlain salienta que os judeus desde o começo do período visigótico souberam impor-se entre os povos peninsulares como negociantes de escravos e credores de dinheiro (Freyre,1994:228). Apesar de legislação periódica promulgada pela Coroa Portuguesa para encorajar o comércio ultramarino, o preconceito com a atividade mercantil persistiu durante séculos ao longo dos reinados das Casas de Avis e Bragança, que se intitulavam a si próprios senhores do comércio da India, Etiópia, Arábia, Pérsia. D. Manuel era conhecido, por exemplo, como o "potentado da pimenta". Por outro lado, a marinha mercante portuguesa desenvolveu-se em grande parte graças a impostos especiais pagos pelos judeus por todo navio construído e lançado ao mar. De modo que da prosperidade israelita aproveitaram-se os reis e o Estado para enriquecerem.

Vocacionados à usura, protegidos pelos Reis e pela ordens religiosas, os judeus concentravam-se nas cidades portuárias e delas tiravam proveito graças à prática da agiotagem.

> *Inarredáveis num regime de incrível poupança, abstêmios, frugais, renunciando ao conforto, afastados do luxo dos trajes e das festas pródigas, emprestavam os recursos, financiando as safras, recebendo as colheitas em pagamento... regulando o mercado pela provocação da procura, explicada na retenção misteriosa de produtos. Criaram e divulgaram a carta de crédito, o pague ao portador, assegurando a circulação fiduciária, as primeiras promissórias, com datas preventivas, os devo que pagarei, o câmbio das divisas estrangeiras, o troco miúdo das moedas de ouro (Cascudo, op. cit. 108).*

Ambulantes e mascates portugueses no Brasil.



Vendedor no "Beco da Poeira".



Escravos comprando tabaco - Debret.





Lavrador, artesão ou intelectual, o judeu português completa o seu rendimento familiar com o comércio de artigos de diversas qualidades e proveniências. Uma minoria, residente nas grandes cidades, ocupa-se apenas com os negócios e a banca. Grande parte dos judeus portugueses são pequenos e médios negociantes, mascates e artesãos que praticam a venda ambulante de gêneros de primeira necessidade, panos a retalho, ferramentas e metais.

No imaginário português a vilania da atividade comercial será associada ao povo judeu. Na obra de Gil Vicente (id. ibid. 23), por exemplo, esta representação se dá a partir da associação entre as imagens do judeu e a do próprio diabo:

Conjuro-te, Belzebu
Pela ceguidade hebraica
E pela malícia judaica
Com a qual te alegras tu.

Nas sedes urbanas algumas ruas de comércio judeu foram alcunhadas de Rua do Bode, animal imageado ao mesmo tempo ao diabo e ao comerciante. Vale ressaltar que no Ceará o animal que simboliza o comércio de Fortaleza é o bode Ioiô, animal sem dono que deambulava no século passado pelo centro de Fortaleza e que era alimentado pelos comerciantes das redondezas. Ao bode encontram-se associadas características satânicas como a traição, a desonestidade, a perversidade. Mais tarde o verbo judiar será associado particularmente no sertão ao ato de fazer sofrer, expiar, mutilar, torturar (Cascudo, op.cit.).

Os mercadores, antecessores da burguesia moderna, carregarão consigo o estigma do pecado. Nos relatos acerca das relações mercantis com a Península Ibérica, são inúmeras as críticas acerca da inconfiabilidade do comerciante português e espanhol:

...negociantes franceses temem comerciar com os portugueses, conhecida sua infidelidade... Certo armador de Saint Malo, no período 1720-1740, costumava expedir muitos recibos... portugueses, mas só raramente por conta própria, pois desconfiava da exatidão daqueles comerciantes, os quais por outro lado pediam sempre créditos excessivos (id. ibid. 96).

Ressaltava-se ainda nesses povos uma irracionalidade inadequada à mentalidade capitalista. Disto ressalta-se que:

...para retirar vantagens seguras nas transações com portugueses e castelhanos, sabem muitos comerciantes de outros países que é da maior conveniência estabelecerem com eles vínculos mais imediatos do que as relações formais que constituem normas ordinárias, nos tratos e contratos. Quando se quer alguma coisa de alguém, o meio mais certo é fazer desse alguém um amigo (id.ibid.).

Esta imagem do comerciante ibérico será associada ao brasileiro:

Um mercador inglês, Thomas Lindley, teve péssima impressão dos comerciantes locais. Em seus negócios, dizia ele, prevalece a astúcia mesquinha e velhaca, principalmente quando efetuadas



Bode Ioiô.

as transações com estrangeiros, aos quais pedem o dobro do preço que acabarão aceitando por sua mercadoria, ao passo que procuram desvalorizar a que terão de obter em troca, utilizando-se de todos os artifícios ao seu alcance (Araújo, 1997: 315).

No Brasil-Colônia as relações sociais são tão associadas ao comércio que mesmo as práticas sexuais acontecem através das casas comerciais:

No Brasil colonial, terra rústica de poucas cidades, não pode haver... bordéis... Em compensação vicejavam a alcovitagem e as casas de alcouce, presentes em qualquer pequena vila, nas cidades maiores ou até nos extremamente precários caminhos e estradas... Casas de alcouce eram as vendas, as tabernas, com os administradores do negócio de secos e molhados fazendo as vezes de alcoviteiros e rufiões (Mello e Sousa, 1997:254-5).



Música e Bebida - Debret.



Alcoviteira - Gerard Van Honthorst - 1625.



D. Sebastião, rei de Portugal aos 11 anos.

Depois dos Afonsos e dos Sanchos, dos Joões e dos Manuéis, Portugal perderá em 1578 o maior dos seus reis: D. Sebastião, dizimado pela fúria islâmica em Alcácer-Quibir. Morre um rei e nasce uma lenda. Juntam-se as coroas ibéricas sob a égide da Espanha. No entanto, forjado pelo mar, o Império português mostra-se sempre mais forte do que o Império espanhol. Sua força seria provada por uma de suas últimas bravuras sob o reinado de Felipe III de Castela e II de Portugal: a exploração do Ceará.

A capitania do Ceará foi certamente uma das mais difíceis e tardias conquistas da política colonial portuguesa no Brasil. Entre todas aquelas terras incultas, o Ceará é a capitania de ocupação mais tardia. O fato se justifica. O Ceará é a terra de parcos atrativos econômicos, de poucos bens comercializáveis para usufruto da Metrópole. Situado fora das rotas comerciais e protegido segundo Cascudo, por uma espécie de "cinta de castidade", o seu litoral, que o protegia dos avanços ao interior, o Ceará se manterá avesso aos projetos de colonização. Nos primeiros relatos portugueses, o Ceará é representado como uma terra infestada de serpentes, onde fome e sede desafiavam qualquer tentativa de sobrevivência.

A ausência de promontórios e baías acolhedoras ao longo de seus 700 quilômetros tornava esquivos os afoitos lusos, e só os aventureiros da pirataria punham ali as botas, na traficância temerosa com os índios... Mar e dunas. Dunas e mar. Para além o desertão, o sertão das caatingas (Girão: 1985:9).

O custo do conhecimento das rotas marítimas já havia sido pago pelos portugueses. Sem o envolvimento direto do Estado, com despesas irrelevantes para os tesouros nacionais, os corsários, a cada carga roubada, tornavam menos rentável o grande investimento da Coroa portuguesa. Documentos franceses dos primeiros anos do século XVI registram a passagem anterior de europeus em terras brasileiras graças às "mercadorias da Cristandade" que os índios aqui ostentavam. É pois pelos vestígios do comércio que se perceberá a passagem de uma cultura ou de um povo em terras brasileiras. Da madeira tintorial ao algodão, da pimenta às peles de leopardo, das plantas medicinais aos macacos, do âmbar ao tabaco, os produtos brasileiros despertavam grande interesse para armadores e capitalistas. Até os papagaios, que no dizer de Capistrano de Abreu falavam francês (Lopez, 2001), já sinalizavam que o Brasil se constituía um paraíso incomparável para a atividade comercial européia.

As relações comerciais até então eram feitas na base do escambo. Todo o circuito de trocas funcionava sem a presença de elementos monetários da Colônia (Caldeira,1999:57). Mercadorias saíam da Europa e outras mercadorias para lá voltavam. Ao serem vendidas, repunham com o seu lucro o dinheiro empregado no início do ciclo. Sem a existência de uma moeda nas terras recém-descobertas, o lucro dos intermediários locais não assumia forma monetária, e sim o poder sobre comunidades indígenas ou sobre mercadorias guardadas. Por não acumular riqueza, os intermediários locais permitiam que todo

o lucro financeiro se mantivesse nas mãos dos armadores europeus. Este sistema tornava insustentável as capitanias. De que modo um donatário pagaria os empréstimos tomados para investir em suas terras? Fazia-se necessário atribuir à sua produção um valor em espécie, ou seja, era necessário transformar o capital na forma de dinheiro que estava em suas mãos para a forma de salários, viabilizando deste modo a produção da terra.

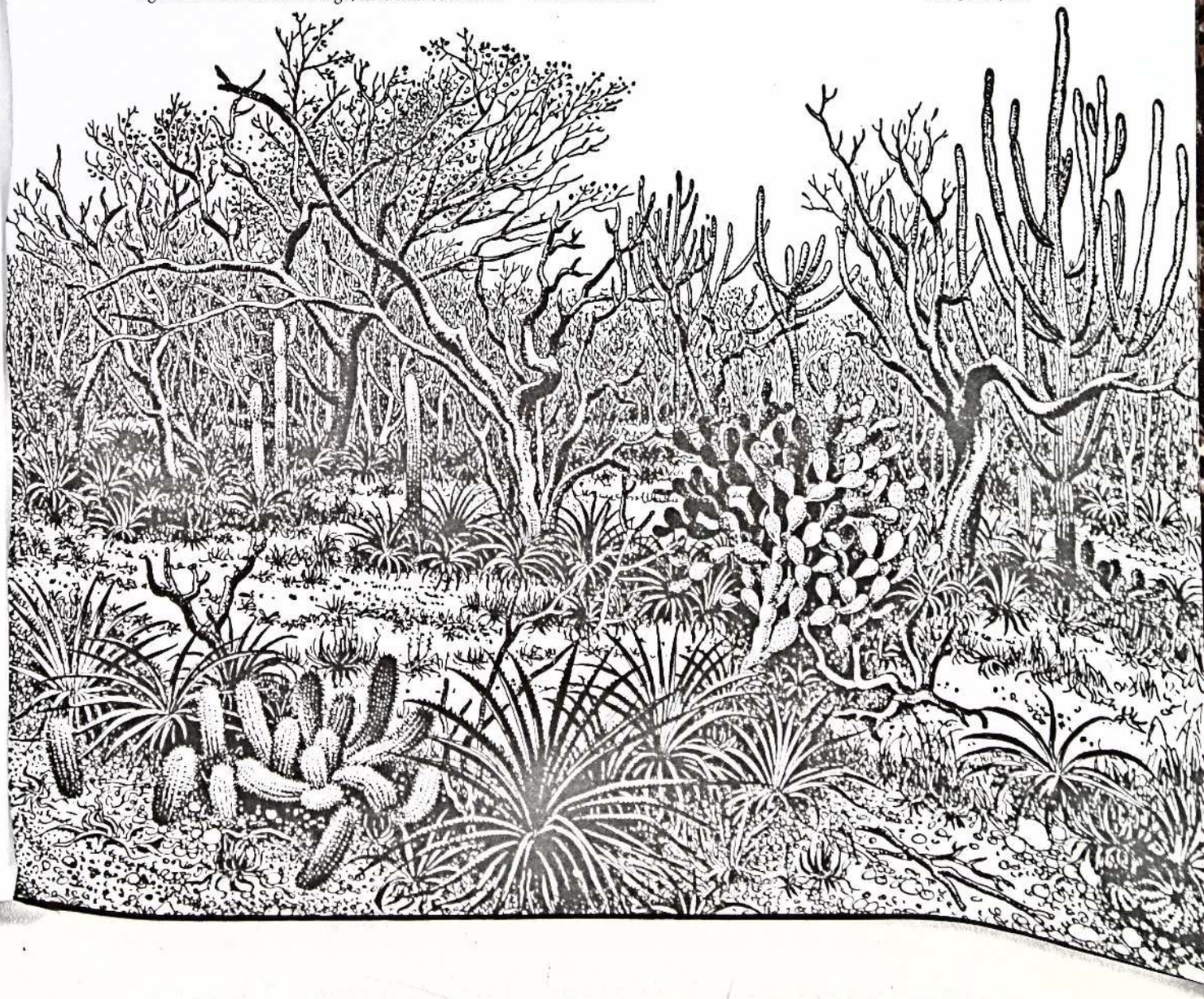
A única alternativa para Portugal seria substituir a moeda por mercadorias a serem importadas. Serão os escravos africanos a alternativa para solucionar a limitação monetária da Metrópole. Com uma baixa expectativa de perda total do investimento, diferentemente do escravo indígena, o negro acabará por receber treinamentos mais especializados para o trabalho, cumprindo assim uma função econômica de meio de liquidação monetária. Se a terra nos séculos da colonização pouco valia, por significar mata-fechada e logo, terra não-cultivável somente possuindo valor de mercado quando trabalhada, podemos compreender a grande diferença entre as terras pernambucanas e as cearenses. Enquanto Pernambuco, constituido por uma pujante zona da mata, apresentava as condições propícias ao cultivo da cana de açúcar, uma das maiores moedas portuguesas na Europa, o Ceará com sua difícil geografia pouco podia oferecer para a economia açucareira.



Mercado Da Rua Valongo - Jean Baptiste Debret.

"Colonizar a terra ou perdê-la". As capitanias, lotes de terra doadas à nobreza, serviriam de alternativa a D. João III para conter a invasão dos corsários franceses. O Ceará esteve ligado administrativamente até 1656 à capitania do Maranhão e daí em diante à capitania de Pernambuco.

Caatinga - Percy Lau.



Pés habituados aos minuetos da Corte, o cavaleiro fidalgo Antônio Cardoso de Barros, donatário da capitania do Ceará nunca pisou em terras cearenses. Capitania sem capitão, território de silvícolas e corsários, o Ceará continuará isolado dos povoamentos portugueses até a chegada em 1603 do açoreano Pero Coelho:

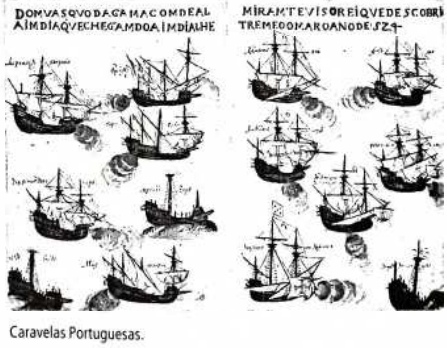
> *Acompanhado de duzentos portugueses e oitocentos índio tabajaras e potiguaras, parte por terra, parte por mar, em 10 de agosto chega ao Ceará, à foz do rio Jaguaribe (Fortim, no município de Aracati), onde erigirá um forte (Forte de São Lourenço), em homenagem ao santo do dia. A expedição continuará rumo ao Siará, denominação indígena que identifica o pequeno rio onde as águas oceânicas são projetadas pelas marés. Na Barra do Ceará Pero Coelho reunirá seus contingentes de terra e mar rumando para Camocim, desta feita todos por mar, volteando o pico de Jeriquaquara e desembarcando no Rio da Cruz no dia 18 de janeiro de 1604 (Aragão, 1985:2).*

As primeiras tentativas de povoamento sempre se darão no litoral. Nelas se construirão as feitorias, ponto de partida para a penetração no interior. Na construção das cidades portuguesas observamos a opção pelo terreno elevado, onde se possa ver ao longe a chegada das naus, obedecendo-se uma analogia topográfica com as cidades metropolitanas:

> *Isto acontecerá invariavelmente com várias cidades brasileiras: existirão, pelo menos dois povoados, um na praia, mais atirado, e outro no alto de um morro, mais bem defendido... O da praia há de ficar condenado à decadência, tornando-se então conhecido por 'Vila Velha'. Foi assim na Bahia. Foi assim no Rio. Foi assim em Vitória. E em Fortaleza (Castro, 1977:19-0).*

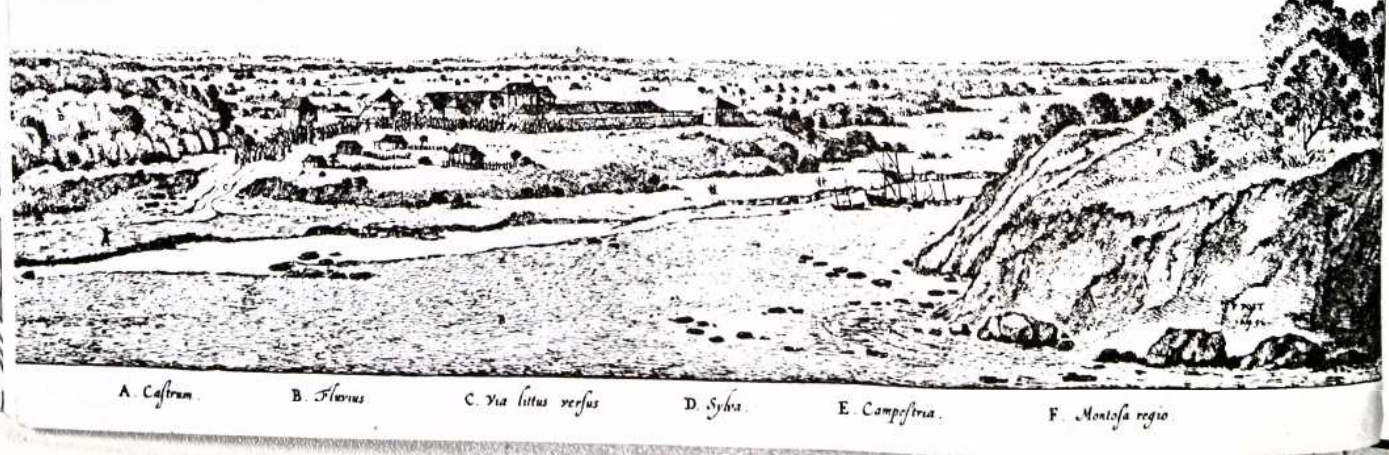
O mercantilismo português desde sua origem se manifestou a partir do modelo Estado-Comerciante. O movimento da expansão comercial encontra-se ligado diretamente à realeza. Do tráfico de escravos da Guiné, ao comércio de especiarias, tudo está sob a égide da Coroa:

> *O Estado onipresente na vida econômica, zeloso do monopólio e equipado para coibir a iniciativa privada, elidiu os empreendimentos particulares. Através de um estreito controle de todo o comércio marítimo pela atribuição de licenças e contratos de arrendamento que eram dados como privilégios e mercês. Beneficiavam sem dúvida gente afeiçoada ao trato colonial mas principalmente gente nobre que apenas queria redourar os brasões e não dedicar-se definitivamente à mercancia. Gente que não ia descer das alturas nobiliárquicas para se emburguesar no comércio com o ultramar (França: 1997:308).*



Caravelas Portuguesas.

O Brasil atrai comércios e comerciantes diferentes daqueles que vão às Índias. Enquanto que para os percursos Lisboa a Goa necessita-se de seis meses de viagem e portanto de grandes naus, para o Brasil o menor tempo e as menores embarcações trazem pequenos comerciantes. Navegação livre, ausência de licenças para



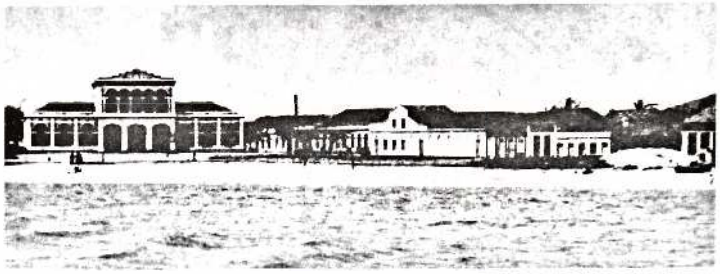
Frans Post - Forte de São Sebastião à beira do Rio Ceará - 1637.



os nacionais, o comércio é para todos e todos poderiam vir ao Brasil comercializar. Mas a pirataria holandesa enfraquecerá a posição dos pequenos comerciantes. Saqueados em pleno mar, muitos deles entrarão em rota de falência. É criada em 1649 a Companhia Geral do Estado do Brasil. O pequeno comerciante será substituído por uma nova casta de parceiros ligados ao Estado: capitalistas e grandes comerciantes:

> *Além de receber o monopólio do comércio dos produtos coloniais, também lhe foi concedido o monopólio de venda dos produtos metropolitanos: azeite, farinha de trigo, vinho e bacalhau... Para vendê-los será preciso... conter a produção e o consumo da aguardente da cana, desestimular a pesca... A rentabilidade do capital comercial, o giro das mercadorias, o comércio ativo já não faziam parte das prioridades portuguesas... Assim Portugal ia descobrindo sua fórmula própria para viver como senhor de uma única colônia atlântica: cobrar impostos e abrir espaço para a manutenção de uma sociedade arcaica, pela descapitalização dos produtores coloniais em favor de fidalgos e comerciantes do reino (Caldeira, 1999:166-0).*

O Maranhão torna-se o grande desafio para a colonização portuguesa. A França, ao ignorar o Tratado de Tordesilhas, assinado entre Portugal e Castela em 1494, que garantia que as novas descobertas pertencessem unicamente a estes dois Reinos, vê com bons olhos as atividades comerciais desenvolvidas no litoral atlântico. Pero Coelho sabia mais do que ninguém que o comércio entre os franceses e os "brasis" era muito mais intenso do que com os próprios portugueses. O tabaco, por exemplo, ficou conhecido na França como a "erva da rainha" e posteriormente como "nicotina" em homenagem ao embaixador francês em Lisboa, Nicot, que teria levado as primeiras amostras à França (Lopez, 200: 75).



Estação Ferroviária de Camocim.

De Camocim, a expedição de Coelho marchará para a Serra da Ibiapaba, onde haverá o primeiro confronto entre portugueses e franceses. Com a vitória dos portugueses, Coelho ainda continuará na direção do Norte mas em função das dificuldades climáticas e dos constantes motins indígenas acabará voltando a Paraíba. Embora decidido a continuar sua aventura rumo ao Maranhão, Coelho foi dissuadido pela soldadesca exausta e esfomeada. De volta à margem do rio Siará, o capitão manda edificar um arraial de taipa e palha, que será doravante ocupado pelos índios mansos e pelos soldados que já haviam constituído família com as índias. A este arraial deu o nome de Nova Lisboa. Em meio às choupanas foi erguido um fortim batizado de Sant'Iago. Aí deixou quarenta e cinco soldados sob o comando de Simão Nunes Correia , voltando a Paraíba. Sem ouro nem riquezas, Pero Coelho deixa o Ceará levando como metal de troca somente índios cativos do Ibiapaba.

Martim Soares Moreno explorou o Ceará na primeira expedição de Pero Coelho, voltando ao Ceará em 1609. Falando vários dialetos indígenas, combatendo os corsários franceses, Moreno estabelecerá uma fortaleza às margens do Rio Ceará. Em 1624 é nomeado capitão-mor do Jaguaribe inaugurando um verdadeiro período de povoamento para estas terras.





Maurício de Nassau - gravura do livro de Gaspar Berlêu - 1647.



Historia Naturalis Brasiliae, Amsterdam - 1648.

Sendo de pouca idade, passei ao Brasil por soldado, em companhia do Governador Diogo Botelho; logo que cheguei a Pernambuco fui com o capitão Pero Coelho de Sousa a descobrir e conquistar a Província de Jaguaribe e Seara e Mel Redondo... onde tivemos muita guerra com aqueles índios que eram infinitos, e tinham muitos franceses em sua companhia... Ali... aportaram muitos piratas que com aqueles índios comerciavam... o Seara está a 100 léguas da Capitania do Rio Grande para leste e em todas estas léguas não há um palmo da terra que se possa pllantar nem que dê mantimento por nenhuma maneira; tudo são areais desertos... A Sua Majestade lhe convém ter aquela Colônia bem negociada para que os piratas se não apoderem dela... Também como toda a demais terra é inútil, e sem proveito de força, se deve de sustentar aquilo para estalagem dos que forem e vierem do Maranhão e Pará para Pernambuco (Girão: 1985).

Em 1602 a Holanda funda a Companhia das Índias Orientais, assumindo clara rivalidade com Portugal. Em poucos anos, graças a uma associação entre Estado e empresários privados, conquista as posições portuguesas no comércio das Índias. Em 1621 funda a Companhia das Índias Ocidentais, desta feita com indiscutíveis finalidades bélicas. Geridas como um negócio e não como um império, as companhias holandesas prosperam. Em 1630, os holandeses ocupam Olinda, capital do açúcar e da capitania de Pernambuco. Em 1637 tornam-se senhores da fortaleza do Ceará. Aliados dos tabajaras, os holandeses facilmente combaterão os portugueses. Maurício de Nassau como administrador do Brasil holandês se interessará pela exploração do âmbar gris e do sal no Ceará. O âmbar, excremento de baleia, espécie de substância resinosa e aromática era de valiosa aplicação aos produtos de perfumaria. No Ceará o âmbar gris, oriundo dos intestinos de baleias e cachalotes era vendido por quatro mil réis a onça (Barão de Studart in Girão: 2000). Os governadores aqui enviados consideravam que as grandes vocações do Ceará eram a de base militar, a de entreposto comercial ou ainda a de ponto de partida para as viagens corsárias. Calvinistas da França, judeus de Amsterdã, luteranos da Alemanha e da Suécia, protestantes da Inglaterra habitam Recife, a Nova Holanda. Esta babel de raças e credos também se embrenhava pela serra da Ibiapaba e Vieira bem o comprovou. Vestidos muitas vezes de roupas de seda oferecidas pelos holandeses, os índios da Serra horrorizavam os jesuítas tanto pelos costumes quanto pelos discursos:

Alguns estavam casados juntamente com duas irmãs, e muitos com suas cunhadas, porque receber o irmão vivo a mulher do irmão defunto é lei tão judaicamente observada entre eles, como se a tiveram recebido de Moisés, a quem também sabem o nome... Um disse que antes queria ser irmão de Caim do que de Abel, por estar no inferno com ele; outro, que se lhe não dava do fogo do inferno, porque se fosse lá ele o apagaria... Estava outro para comungar em ocasião que um principal lhe mandou um recado para que fosse beber com ele, e como respondesse que estava para receber o Senhor, disse o principal que não conhecia outro Deus senão o vinho, porque ele o criara, e o sustentava... Dizem ainda os seus letrados que Deus quer dar uma volta a este mundo, fazendo que o céu fique para baixo e a terra para cima, e assim os índios hão de dominar os brancos, assim como agora os brancos dominam os índios (id. ibid.).

Em 1649 Mathias Beck, grande comerciante e senhor de terras em Recife, reconquista o Ceará impulsionado pelo sonho de minas de prata em terras cearenses que deveriam salvar o império colonial holandês de sua crise financeira. Constrói o forte de Schoonenborch, marco zero da futura cidade de Fortaleza. Diferentemente dos portugueses que consideravam inúteis as terras cearenses,

Beck as considera úteis e boas para a pecuária e a pesca. Até os tradicionais moinhos holandeses foram sonhados pelo holandês no Ceará! O Ceará flamengo teria produzido maiores frutos se a Holanda não estivesse envolvida em guerras com a Inglaterra, se o Maranhão não fosse o alvo de constantes ataques portugueses, se Recife não tivesse se rendido aos portugueses na capitulação do Taborda, enfim, se o próprio Mathias Beck não fosse nomeado logo depois *Vice-Directeur* de Curaçao, nas Antilhas, abandonando definitivamente o sonho de reconquista do Brasil. No dia 20 de maio de 1654 entrega o forte ao português Álvaro de Azevedo Barreto. Após vinte e quatro anos de permanência, os holandeses se retiram do Brasil deixando vestígios indestrutíveis de sua cultura e mais especificamente, deixando para o cearense uma herança valiosa, a vocação para a atividade comercial.

De início era o movimento. O movimento nômade do vaqueiro desbravando as terras desérticas do Ceará. Nestas terras de penetração difícil, o movimento torna-se peregrinação. O que faz o sertão é a errância, a ausência de fronteiras. Caminhar para dentro a partir da força incansável do boi, este animal solidário às andanças humanas. O gado abriu o sertão a um povo mameluco que ocupou estas terras desérticas e se auto-colonizou. Homem e boi se assemelham, representam uma dualidade complementar, um mesmo movimento:

> *Se por ventura, se interna na mata (o vaqueiro), na mesma trilha o segue o animal, saltando as mesmas grotas, mergulhando por baixo dos mesmos galhos, rompendo os mesmos espinheiros, arrostando os mesmos perigos (Bezerra, 2001:2).*

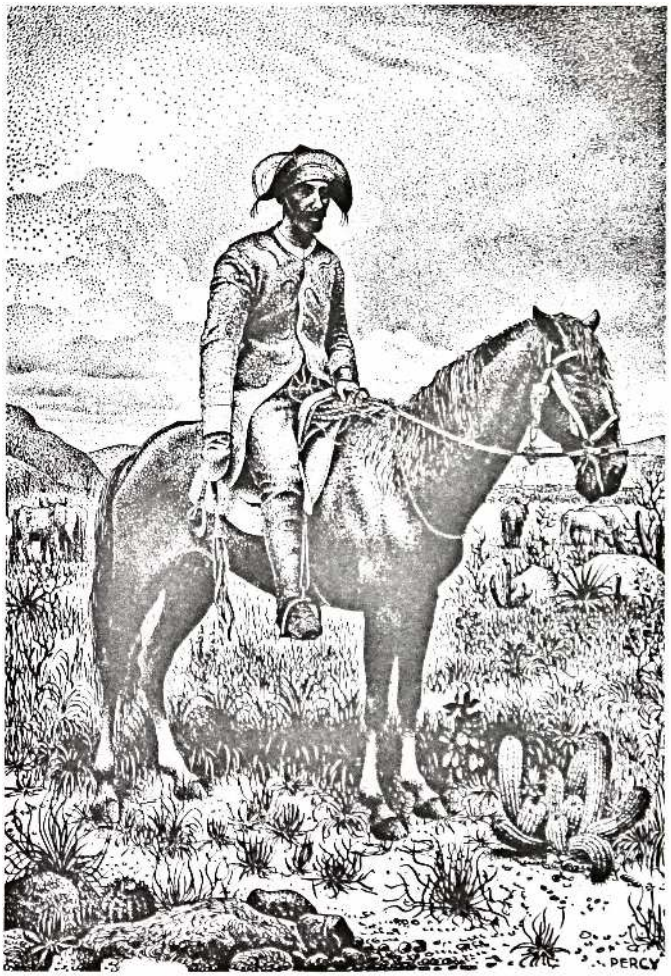
Abandonando o litoral, marcado por leis e ordens metropolitanas, o vaqueiro receberá do sertão sua natureza livre e nômade:

> *Ele não se fixa. É um sôfrego de movimento e de mudanças. Vive na fascinação dos horizontes. Não pode parar. Nada o detém. Não se radica nem deixa nada de si... Vive-se aí numa sociedade que não domina e nem se põe servil à natureza. Vivendo lado a lado com ela, não altera condições dadas... Uma cultura, enfim, que não se impõe como não-natureza (Sodré in Souza, 1997:67).*

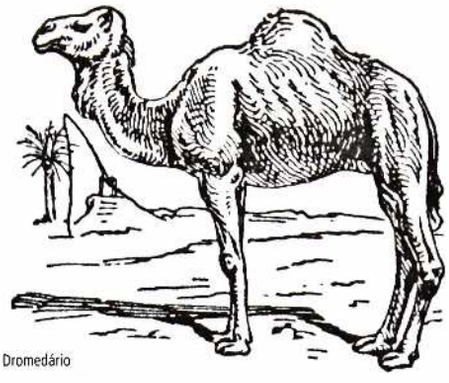


É o sertão, como o deserto para os judeus, o lugar de onde se vem e para onde se vai. Espaço da aridez, das secas e da provação é pois o lugar dos degradados e dos ciganos. As relações entre a terra e o homem no Ceará serão tradicionalmente pouco generosas, ensinando-lhe cedo o exílio. Símbolo da maternidade, a terra, *mater dolorosa*, molda o homem para a deambulação, ensinando-lhe a representar o mundo a partir de um "tempo trágico",

O Vaqueiro, de Percy Lau.



cuja essência não se encontra em uma finalidade para a existência, mas no eterno movimento. Formado predominantemente por terras semi-áridas, o Ceará será representado a partir da imagem do deserto:



Dromedário

Entre as duas dúzias de conjecturas etimológicas do topônimo Ceará o mais original... é a do eminente filósofo... Júlio Nogueira, estudando o verbete Saara, relacionando sua pronúncia natal com os ventos ardentes do grande deserto africano. Para começar, diremos que o árabe çahra, *de si mesmo, já significa deserto... O oxítono Sahara nos leva a admitir que dele vem o nome do Ceará (Fernandes in Leitão, 1997).*



Ciganos habitando suas tendas.

O deserto no imaginário judaico-cristão é o espaço por excelência do maravilhoso. Morada do demônio mas domínio do divino, constitui metáfora de isolamento, penitência, contemplação e libertação. Como o mar, o deserto é o lugar de passagem das rotas mercantis. E, se pelo Saara passaram caravanas de jumentos e camelos conduzindo sedas, especiarias e metais preciosos, do mesmo modo no Ceará, no século XIX, serão introduzidos dromedários com o mesmo fim (Freyre, 1990:60).

...Vieram de Argel... e deveriam concorrer para a solução dos problemas de transporte em regiões áridas...Vinham acompanhados de mouros de turbante, precisamente as figuras que nas lutas tradicionais entre cristãos e mouros – lutas tão tradicionais das festas brasileiras de pátio de igreja – acabavam sempre sendo vencidas pelos cristãos, às vezes sob grossa pancadaria... Compreende-se assim o repúdio popular aos dromedários.

Estamos em pleno século XVII. O sertão torna-se o lugar entre lugares, o lugar de passagem de ambulantes de todas as origens. Onde não houver travessia, devir, impossibilidade, não haverá sertão. Não será por acaso que são registradas presenças de ciganos nos primórdios da colonização da província e a eles serão os cearenses facilmente imageados:

O Tzigano tem horror a immobilidade e a tudo que o prende a um lugar circunscrito, êlle tem ânsia de vaguear, de percorrer o mundo inteiro... Se os nossos patrícios não têm sangue de cigano não há coisa mais parecida (Bezerra, 2001:15).

A origem dos ciganos encontra-se associada no imaginário cearense a uma espécie de "terra sem mal", terra da liberdade, da fantasia, do espírito vagabundo:

Eles habitam o país fantasiôso da Bohémia, o país da indolência, da alegria, do capricho vagabundo, da preguiça scismadôra... Livre como o pássaro, viajôr como o vento, o Tzigano vai para onde o leva o seu humôr, a discrição de sua vontade ou de sua fantasia. Que lhe falta para ser feliz?... Na sua miséria aparente, este Mohicano da Europa conserva-se milionário de ilusões, de alegria e de espírito. Para êlle o primeiro dos bens é a liberdade. O país onde se sonha, onde se pode embebedar de preguiça, inebriar de música, eis a sua pátria, a terra que êlle procura e que adota (id. ibid. 11-2).

As marcas culturais ciganas se fundirão às características do cearense especificamente no que concerne os traços do comerciante. De um lado, misturam-se os ciganos aos cearense pelos laços do casamento, de outro são entregues a mestres que

lhe ensinam ofícios e artes mecânicas. Documentos da época noticiam casamentos lendários:

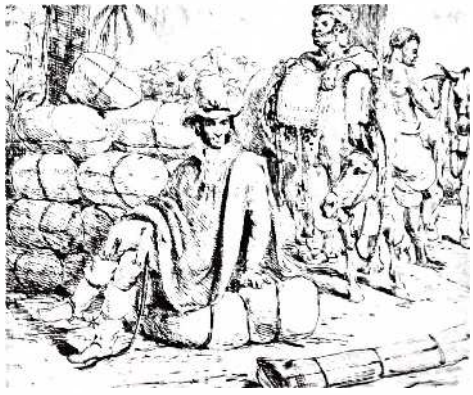
> *Sabemos que o sargento-mór João Nepomuceno Quixabeira, assassinado em 1834 no Limoeiro... era casado com uma cigana muito bonita, de nome Anna, da qual teve vários filhos, entre outros um que chegou a cursar o Seminário de Olinda... Na primeira parte do século passado um rapaz cigano raptara uma moça de família importante de Sobral, e os parentes, revoltados contra a audácia do cigano lhe foram no encalço... Opôs-se o cigano a entregar a moça e na luta foi ella atravessada por uma bala, cabendo igual sorte ao raptor... O que parece é que elles se amavam, e desde que se lhes consentisse viverem juntos, sua prole descenderia de ciganos (id. ibid. 18).*

Antônio Bezerra em suas crônicas sobre o Ceará e os cearenses afirma categoricamente que o povo cearense tem uma parte de sangue cigano. Considerando o cigano tal qual o cearense um "filho do deserto" atribui-lhe características de coragem e empreendedorismo. O fim da viagem seria o termo de uma ilusão, indaga Michel De Certeau (1984:196), fazendo-nos refletir sobre as relações entre o exílio, o estranho e o nomadismo como imagens primordiais do nosso imaginário. Na construção de um mito da cearensidade encontraríamos o arquétipo da aventura, como um exercício de "sair de si" pela própria impossibilidade do "ser". Tal qual os ciganos, somos ainda associados ao povo judeu em nosso inacabamento, em nossa mobilidade e adaptabilidade:

> *O cearense vai por toda a parte, e onde quer que fixe a sua residência, emprega esforços pâra se salientar nas lêtras, nas artes, na indústria, no comércio, nos serviços ainda mais pesados... Em todos os Estados os cearenses se acham mais ou menos colocados de conformidade com as suas aptidões e talento... Temos ouvido milhares de narrativas desses nobres judeus da lenda (Id.Ibid.).*

Êxodos são aprendizagens para a alteridade. O exílio de Adão e Eva, o exílio do povo hebreu, o exílio de Édipo (que depois de reconhecer seus crimes é expulso de Tebas) exemplificam mais do que uma punição, mas a condição de estrangeiro do homem, a necessidade de experimentar diferenças, ou seja, um exílio dirigido ao outro. Haveria portanto na repetição infindável da errância e do nomadismo dos "ciganos cearenses" ou dos "judeus cearenses" a marca fundamental do imaginário do exílio. Se estamos habituados a ouvir estórias de cearenses nos quatro cantos do mundo, saibamos que estes relatos estão registrados em inúmeras crônicas dos séculos passados:

> *O ilustre monsenhor Pinto de Campos, no livro Jerusalém, onde vem a relação de suas viagens à Palestina, diz que alugou no Cairo, no Egito, os burricos pâra ir visitar as pirâmides a um cearense"... Lemos na Gazeta-de-Notícias a correspondência de um distinto viajante brasileiro, na qual contava que, estando uma noite...num hotel em São Petesburgo, ouvira casualmente ...uma palavra da língua portuguesa...Foi trazido a sua presença um rapaz moreno, forte, que era criado do hotel...: '– O senhor é português? – Não senhor. – É brasileiro? -Sim, senhor. – De que lugar? – Do Aracati (id.ibid.).*



Mercador e escravos.



Os anos de 1877, 1878 e 1879 exemplificam a prática reiterada do exílio. Milhares de cearenses emigraram para o Norte e pereceram em meio aos seringais da Amazônia:

> *Perderam-se pâra mais de trezentas mil vidas naquêlle período angustiôso, mas dentro de poucos annos, já não se lembrava a antiga província dos seus ainda recentes padecimentos... Aqui em um abarracamento, dançava-se e cantava-se ao som das violas, ali ajudava-se a morrêr um infeliz que deixava numerosa família, acolá festejava-se o casamento de dois entes que se esqueciam da morte pâra pensar no amôr, e mais além, numa briga terrível motivada por ciúmes, a faca tornava assassino a mais um desgraçado (id. ibid.31).*

A emigração cearense para a exploração da borracha foi decisiva e marcou o apogeu da Amazônia, do Pará além da aquisição do Acre. Desde 1869 até o final do século XIX centenas de milhares de cearenses deixaram a província, ora tangidos pela seca, ora atraídos pelo sonho do El- Dourado da borracha, o ouro amazônico.

Através de Carta Régia de 1799 o Ceará conquista sua independência administrativa de Pernambuco A separação do Ceará de Pernambuco, de início festejada, acabou por representar inquietação aos habitantes locais, pois a capitania continua submetida à sua própria sorte. Os caminhos traçados pelas boiadas é que decidirão a ocupação do Ceará. O gado trazido do Rio Grande do Norte, Paraíba e Pernambuco, que margeava os rios cearenses em sua caminhada, definirá o surgimento das primeiras cidades. A civilização do couro venceu o isolamento da capitania cearense, integrando-a ao sistema colonial português. Pela desnecessidade de mão de obra escrava na atividade pecuária, a economia pastoril florescerá em terras ingratas à agricultura.

> *De couro era a porta das cabanas, o rude leito aplicado ao chão duro e mais tarde as camas para os partos; de couro todas as cordas, a borracha para carregar água, o mocó ou alforge para levar comida, a maca para guardar roupa, a mochila para milhar cavalo, a peia para prendê-lo em viagem, as bainhas de faca, as broacas e os surrões, a roupa de entrar no mato (Abreu in Girão, op.cit. 147-8).*

As concessões de terra se farão no Ceará em torno do rio Jaguaribe. A fazenda, geralmente um pequeno latifúndio, constitui a grande unidade econômica e social do sertão. O comércio do gado em pé continuará se desenvolvendo e constituindo uma nova elite rural. No entanto os prejuízos produzidos por grandes travessias acabaram por diminuir o lucro da atividade forçando o vaqueiro a vender a carne do boi já salgada sob forma de mantas que resistiriam a longas viagens. Deste modo as oficinas, charqueadas ou feitorias serão responsáveis pelo beneficiamento da carne de gado em carne seca, o charque, e o couro tratado e destinado à exportação. Icó, Aracati e Sobral são cidades símbolo da pujança do ciclo do gado no Ceará.

> *A vila de Santa Cruz do Aracati veio a tornar-se o mais movimentado e rico empório de transações da Capitania, muito especialmente passada a época anual das chuvas, quando se facilitavam as viagens das boiadas e cavalhadas e dos carros de boi transportando do interior couros, vaquetas, solas e algum algodão, e voltando para as fazendas carregadas de sal e outras mercadorias (Girão,op.cit. 159).*

A comunicação entre as cidades cearenses antes das estradas de ferro era extremamente precária. Em períodos de chuva, a ausência de pontes e os grandes lamaçais tornavam-se grandes impecilhos para a circulação de mercadorias. Somente os carros de boi e os burros darão conta da difícil tarefa:

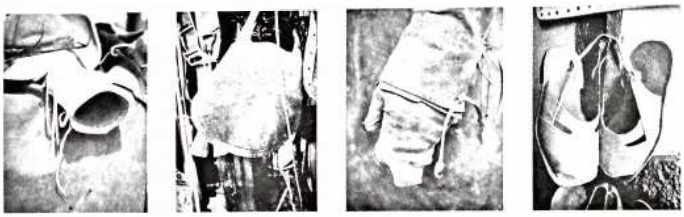
> *Vir do Crato, de Lavras, de Icó ou de Sobral à capital era empreitada séria, e demandava...preparo de semanas. Desde a engorda da burralhada fortificada a milho... aparelhamentos de cangalhas, ensebamento de relhos e peias e preparo da borracha, nome que se dá a um saco de couro curtido, com gargalo de madeira, em que se conduz água potável, que nela se torna fresquíssima (Girão, op.cit. 397).*



Seringueiros - Percy Lau (Página anterior).



Casa Boris, na Praia de Iracema em Fortaleza, 1909.



Artefatos de couro para o vaqueiro.



Encontro na Livraria Renascença.

Loja A Brasileira.



Vindo pagar as mercadorias compradas no ano anterior ao mesmo tempo em que realizavam novas compras, os interioranos em sua grande maioria não pagavam em dinheiro o adquirido. Eram recebidos pelo credor os mais diversos gêneros como moeda de troca: do couro de bode à farinha. Os itens encomendados eram os mais variados:

> *Madapolão e algodãozinho, às varas; chitas, cassas, cambraias e oxfords, a côvados... linhas de novelo e em carrinhos ou carritéis... cravo da índia, pimenta do Reino, alfazema, noz-moscada, cigarros amarelos, fósforos, machados, rosários, medalhas milagrosas de São Bento (delegado contra as cobras)...óleo de rícino...tudo em quantidade calculada para as necessidades de um ano e de acordo com a grandeza numérica da família (id. ibid. 398).*

Cada comerciante possuía uma freguesia mais ou menos definida. Ele próprio também era arregimentado pelo patrão da praça. Vinham para Fortaleza e aqui se hospedavam em situação precária muitas das vezes no insalubre Hotel do Comércio, onde às custas dos patrões tinham direito a almoço e jantar. Em raríssimas oportunidades sentavam à mesma mesa com a aristocracia comercial formada pelas grandes casas de importação e exportação: os Boris, os Gradvhol, os Albano. Nos períodos de chuva, o movimento do comércio amainava e as lojas, por perderem sua finalidade, passavam a ser espaços para palestras, discussões políticas, jogos de gamão entre outras reuniões. Era o inverno o período em que o comerciante dedicava-se à sua fazenda, cuidava de suas cabeças de gado até a chegada das safras.

Embora cada fazenda possuísse sua lavoura de subsistência, toda sua vida girava em torno de sua maior finalidade: o gado. Cercada de alpendres, espaçosa e hospitaleira, a casa de fazenda conterá nela todas as atividades cotidianas do sertão: a capela para os ofícios religiosos, os currais para a ordenha ou o abate do gado. Os donos da fazenda representarão o poder maior face aos que nela habitam e dela tiram o sustento. Das fazendas surgirá o "coronel" e toda a dominação política dele decorrente.



A partir do século XIX o algodão torna-se um dos grandes produtos da economia cearense. A abertura dos portos brasileiros em 1808 favorecerá as primeiras transações com a Inglaterra. A partir do governo de Bernardo de Vasconcelos abrem-se estradas ligando a capital ao interior, criam-se as casas de inspeção. Com a guerra de independência norte-americana, grande será a demanda dos comerciantes ingleses pelo algodão cearense. No entanto, a avidez do lucro desdenhou a qualidade do produto, ocorrendo o descrédito do algodão em rama na praça de Lisboa. As exportações de algodão advindas principalmente de Fortaleza, Aracati, Baturité, Meruoca, Pereiro e Aratanha representarão 60% das exportações cearenses em meados do século XIX, seguidas do café, dos couros, do açúcar mascavo e dos animais vivos:

> *De um ano para outro, a Província cobriu-se de algodoais... Próximo aos pontos mais produtores de algodão levantaram-se arraiais, transformados logo depois em povoações. ...Durante a safra, o comércio da capital apresentava uma animação extraordinária: ruas e praças cheias de animais que tinham transportado do interior os fardos de algodão; lojas apinhadas de comboieros, de freteiros, de donos de mercadorias, cada qual com o seu rol de encomendas, a comprar o necessário e o supérfluo (Girão, op.cit. 233).*

Em Carta Régia de 1789, a rainha D. Maria I apontava a existência de cinco classes de mercadores, na qual confirmava a concessão de aposentadoria à categoria. A divisão adotada na Carta Régia confirmava a persistência da tradição na sociedade portuguesa. As cinco classes correspondiam às Corporações de Ofício Mercantis atuantes em Lisboa há vários séculos: a de lã e seda, a de retrós, a de lençaria, da porta da misericórdia e a da capela (Furtado, 1999). A própria conceituação da palavra mercador encontrava dificuldades de definição em terras brasileiras, embora a ordem régia de 1705 enviada à Câmara Municipal de Olinda afirmasse que "na palavra mercadores, se compreendia somente as pessoas que assistem em loja aberta, vendendo, medindo e pesando ao povo, qualquer gênero de mercancia". (Boxer in Furtado, op.cit.).



Palácio do Plácido. Arquitetura com influência moura, 1930.

No Ceará como em outras capitanias as linhas demarcadoras entre as atividades de varejo e atacado nem sempre eram claras. Grandes comerciantes que vendiam no atacado também possuíam lojas de varejo. Estes mesmos homens também possuíam comércios fixos ao mesmo tempo em que realizavam o comércio itinerante. É certo que os comerciantes volantes ocupavam posição de menor prestígio do que aqueles que possuíam comércio fixo. Sua mobilidade estava sempre a provocar desconfiança da administração pública no que se referia a extravios, contrabandos e negócios escusos. Os mascates não eram portanto vistos com bons olhos por grande parte da população, que os responsabilizava pelos aumentos dos preços e pelo prejuízo das casas comerciais estabelecidas. Os comerciantes vindos de Portugal para o Brasil compunham uma classe heterogênea.

> *Em geral provinham do Norte português, especialmente Minho e Douro. Eram, em sua maioria, solteiros, sem grandes vínculos familiares e deixavam numerosa prole bastarda, geralmente com negras, muitas delas alforriadas em testamento. Vários descendiam de famílias de cristãos-novos e encontravam no comércio...forma de enriquecerem... esses homens adquiriam terras...abriam lojas, compravam escravos e procuravam ter acesso aos cargos administrativos, para se notabilizarem (Furtado, id.ibid.).*

Além do grande comércio, uma classe de pequenos comerciantes, caixeiros ou mascates começam

a ascender socialmente, função de seu trabalho e dedicação aos negócios. O suor do rosto e o cotovelo no balcão são marcas de uma comunidade que se refaz cotidianamente, resignificando seus signos de autoridade e poder. Rivalidades entre caixeiros e elite local não deixarão de acontecer. A Revolução Praieira em 1848 no Recife simbolizaria o ódio de uma elite destronada. Graças ao comércio, o mascate poderá comprar títulos, palacetes, carruagens e porcelanas. E se o champagne exalava odores do bacalhau, nada se poderá fazer diante desta burguesia nascente.

Inúmeros são os comerciantes cearenses que realizarão trajetórias esplêndidas, de simples mascates a grandes comerciantes. João Cordeiro exemplifica o *ethos* mercador cearense. Inicialmente caixeiro, persegue uma carreira pródiga no comércio até chegar à presidência da Associação Comercial do Ceará. Através dela contribuirá para a erradicação da escravidão. A Sociedade Cearense Libertadora, fundada em 08 de agosto de 1880, dotada de 225 sócios, em sua maioria comerciantes havia jurado "matar ou morrer em bem da abolição". Antônio Martins, José e Isaac Amaral, Antônio Bezerra, Álvares Afonso, Frederico Borges, José de Marrocos, Manuel Albano Filho juntamente com Cordeiro desempenharam um papel decisivo na erradicação da escravidão cearense.

O desenvolvimento do comércio passou a ser uma determinante para a colonização, não somente do Ceará mas de todo o país. A Metrópole soube utilizar-se deste controle para garantir sua hegemonia: tributos e taxações sobre as atividades comerciais, mecanismos de crédito e de financiamento, leis municipais de abastecimento urbano, desenvolvimento da escrituração comercial foram algumas das ações empreendidas por Portugal para garantir a sua dominação sobre a Colônia. No entanto, as organizações comerciais não poderiam deixar de refletir as bizarrices da própria sociedade. Não será por acaso que nos contratos ou demais transações comerciais palavras como amizade, gratidão, serviço apareçam sugerindo toda uma carga de trocas, favores e barganhas tão presentes numa sociedade conservadora e patrimonial. Por outro lado, o comércio também refletirá uma espécie de revolta e redenção desta mesma sociedade estamental. Será o comércio a proporcionar ao novo país as possibilidades de ascensão de uma nova classe de indivíduos capazes de vencer por si próprios.

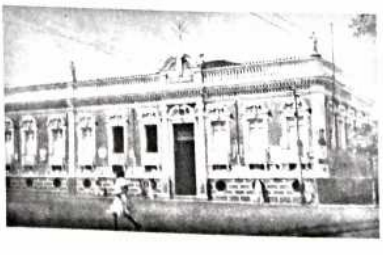
Sede da Fênix já bastante deteriorada.

Fênix Caixeiral, 2ª sede.

Fênix Caixeiral, 1ª sede, 1913.









O regime econômico cearense terá dificuldade em desenvolver-se. Durante séculos se fundamentará no consumo interno do gado, da mandioca, da cana, do milho, do feijão. O incremento das atividades comerciais somente se acentuará a partir da segunda metade do século XIX, quando além do algodão, a cera de carnaúba e o café alcançarão lugar de destaque nas exportações.

Somente no século XIX o porto de Fortaleza passará a ligar a capital da província ao resto do país e a capitais estrangeiras. A construção e a utilização tardias do porto se explicariam pelo fato de que o Ceará sempre possuiu uma função complementar na economia colonial, função de sua dependência do porto de Recife.

Na região do Cariri havia por volta de 1860, mais de trezentos engenhos de cana. A presença da cana será fundamental para o desenvolvimento da região sul do Ceará. Com características geográficas mais pernambucanas do que cearenses, o Cariri constituirá com suas nascentes de água e sua terra propícia ao plantio da cana, um Ceará próspero e infenso às problemáticas do semi-árido. Quanto ao café, cujo maior produtor foi a Serra de Maranguape, este chegou a mercados distantes como a Antuérpia, sendo considerado como um dos melhores do mundo. Poderíamos inclusive falar de uma pequena aristocracia cafeeira na serra de Baturité. A cera de carnaúba passará a ser um dos grandes ramos do comércio exportador cearense. Utilizada no fabrico de velas, nos encerados, vernizes, sabonetes, ungüentos, isolantes, enceramentos e lustração da madeira, discos de fonógrafos entre outros, a carnaúba possui utilidades que vão além do consumo da sua cera. Sua madeira e palha serão utilizados em produtos os mais diversos: dos chapéus às redes de dormir, das bolsas aos móveis. Da carnaúba tudo se aproveita. Haveria ainda uma referência econômica pontual no Ceará vinculada à borracha. Em certas zonas serranas ou sertanejas, a maniçoba, extraída da mangabeira, representou um produto de excepcional valorização, juntamente com o comércio da borracha no norte do Brasil. No entanto, a imperfeição nas técnicas de extração, somada à fraude dos especuladores oferecerão vida curta à nossa borracha cearense, que viverá seus extertores no início do século XX.

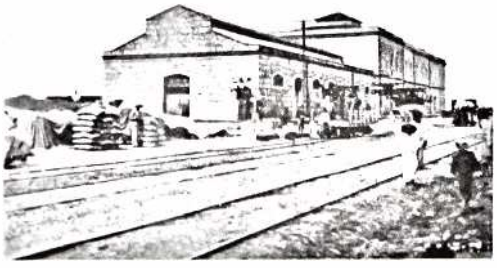


Colheita de Café - Percy Lau.

A década de 1870-1880 testemunhará um bom desempenho econômico do país. O dinheiro imobilizado para a compra de escravos desta feita será destinado à criação de bancos, empresas e companhias. Com a chegada de novos navios a vapor ingleses (Booth Line e Red Cross) o Ceará passa a manter relações comerciais com os portos de Liverpool, Havre, Hamburgo, Lisboa, Barcelona e Nova York. Em 1867 as exportações oriundas de Fortaleza ultrapassarão os resultados de Icó e Aracati. Finalmente a capital cria uma sinergia econômica demonstrando-se apta a carrear as riquezas das serras de Baturité, Acarape, Maranguape e Aratanha, desta feita com a iminente criação das estradas de ferro. Estradas férreas como a de Baturité, Camocim- Sobral, Fortaleza-Parangaba, exemplificam uma nova fase da circulação comercial. A reboque vemos a criação de sociedades as mais diversas, a circulação de novos jornais e revistas, a proliferação dos consulados, a criação da Associação Comercial, a fundação de colégios.



Estação Ferroviária de Sobral.



Antiga Alfândega de Fortaleza.

A presença estrangeira no Ceará é fundamental à evolução do comércio. Foi o irlandês William Ware o primeiro negociante estrangeiro em Fortaleza em 1811. Um dos primeiros franceses a se instalar em Fortaleza foi o comerciante Henri Cals em 1842. Havia ainda os irmãos Levy, aos quais se atribui a introdução das peles de cabra e carneiro no mercado internacional e Pierre Hipolite Girard, hoteleiro a quem se atribui a vulgarização do sorvete entre os cearenses (Sousa, 1954:21-2).

As casas de importação e exportação, como a Boris e a Gradvhol possuiam prestígio internacional. A circulação de bens transformará velhos hábitos. Das lápides tumulares às bonecas, das locomotivas à água mineral, dos artigos de decoração às peças de mobília, as casas comerciais conviverão harmonicamente com a artesania local. Segundo Freyre, os barões e viscondes jamais abrirão mão de uma boa rede de dormir, ao invés da sólida cama européia (1977:53). A presença de produtos importados deixará uma nostalgia em muitos consumidores:

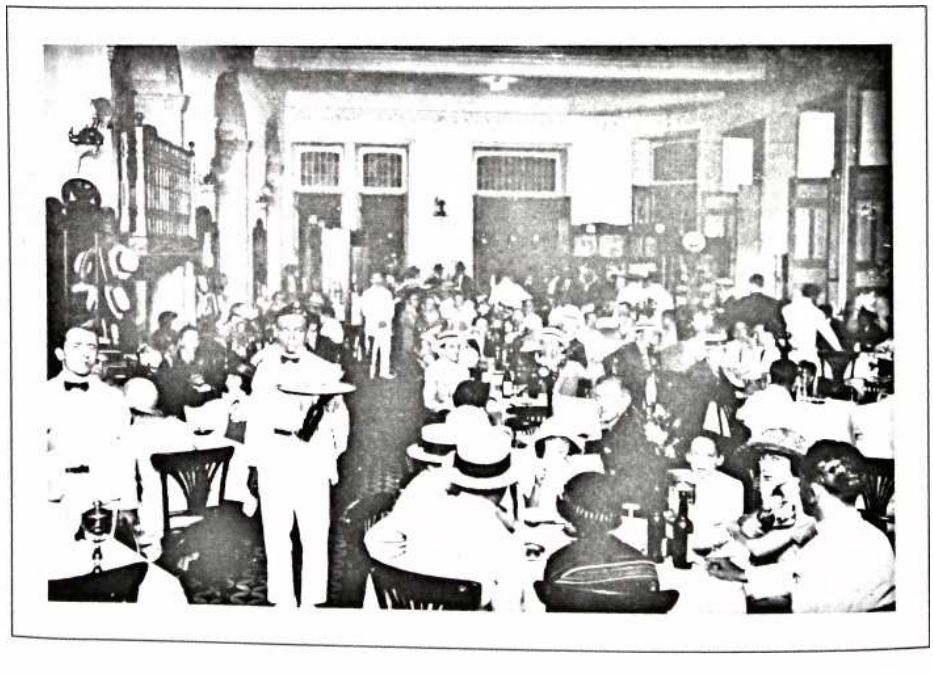
> *...nunca haverá fósforos como os noruegueses de Jonkoping, nem coisa semelhante às botinas Bostock, aos lenços vermelhos de Alcobaça, à manteiga francesa de Bretel e Lepeletier, aos chapéus de Manilha, à água inglesa fabricada em Portugal e à genebra Fockink, que nos mandava a Holanda, em botijas de cerâmica guarnecidas de aselha, que eram depois utilizadas como recipientes de 'gás' ou querosene, pendentes do cabeçote das cangalhas (Sousa, op. cit. 18).*

O século XIX testemunha o desenvolvimento das cidades graças ao comércio. Sérgio Buarque de Holanda destaca o absoluto desdém português no que se refere a uma intervenção racional e planejada no espaço urbano:

> *Na própria Bahia, o maior centro urbano da colônia, um viajante do princípio do século XVIII notava que as casas se achavam dispostas segundo o capricho dos moradores. Tudo ali era irregular, de modo que a praça principal, onde se erguia o Palácio dos Vice-Reis, parecia estar só por acaso no seu lugar (Holanda, 1991:75).*

Esta concepção de cidade, que não contradiz a natureza, que se instala sobre colinas escarpadas, desprezando os comodismos da planície, revela um traço digno de reflexão do imaginário

Rotisserie Sportman.



português. Imagens da casa, da rua e do mundo se fundem e se confundem, estabelecendo zonas cinzas, ou seja, códigos transitórios complexos que matizam as relações sociais.

A rua é, na cidade, o correspondente à senda no deserto, o caminho das caravanas, por onde se dá o tráfego nômade. Enquanto a rua é o espaço da sujeira, da desordem e do desmando, a casa representa a organização e o zelo.

> *Na América portuguesa... as ruas eram verdadeiros esgotos a céu aberto, onde os animais domésticos aliviavam-se às portas das casas, os tonéis com dejetos eram despejados pelos escravos onde fosse mais fácil... Portas adentro, tudo deveria ser paz e tranquilidade... Portas afora bramiam chuvas e tempestades (Mello e Sousa, 1997:306-7).*

Os mercados constituem espaços emblemáticos para esta reflexão. Veneza seria a cidade que é sem o seu secular mercado? Por onde se construiu sua beleza senão pelo *ethos* aventureiro dos seus comerciantes? Poder-se-ia pensar esta cidade flutuante a partir da dialética entre o sedentário e o errante? Nossas observações sobre Veneza poderiam nos conduzir a outras análises de diversas cidades brasileiras.

Consideramos, a este propósito, particularmente instigantes as afinidades entre as cidades nordestinas e as cidadelas medievais no que tange a sinergia comunitária provocada pelas atividades comerciais. A existência de dois sistemas paralelos do comércio, seja o primeiro voltado para produtos baratos, seja o último destinado à venda de produtos de luxo, encontra-se na base da consolidação de um forte eixo comercial, tanto em Marselha, Florença, Gênova, quanto em cidades como Salvador, Recife, Fortaleza ou Aracati. No caso fortalezense, a cidade nascerá sem significado econômico e por conseguinte sem prestígio cultural, político e e religioso:

> *Os estudos relativos à urbanização brasileira demonstram que as atuais grandes cidades, que tiveram origem no período colonial, já nasceram hegemônicas. Salvador, Recife, Rio de Janeiro, Manaus, São Luís, Belém, dentre outras, instituídas 'vilas' ou 'cidades reais', ao longo do primeiro e segundo séculos da colonização, foram nas diferentes regiões, pontos exclusivos de nucleação da produção para o mercado externo e sede do aparato burocrático e militar... Tal não foi o caso de Fortaleza (Lemenhe,1991: 17).*

A importância de Fortaleza não se dará pelo seu papel econômico mas pelo lugar estratégico de troca, de transporte, de baldeação:

> *... o mar, em frente das terras cearenses, principalmente mais para o noroeste de Fortaleza, sofre calmarias temporárias. Os ventos sopram semestralmente em sentidos contrários.. Assim uma caravela que o Pará demandasse a Pernambuco teria muitas vezes de esperar seis meses para partir. Em algumas ocasiões, seria mais rápido ir a Lisboa, para de lá retornar às outras partes do Brasil. Por conseqüência de tal fenômeno, nasceria o interesse de se manter uma povoação*

Veneza.

Rua Major Facundo, 1930.

Rua Major Facundo, 1904.







fortificada na costa cearense, de se prever apoio logístico... onde as naus pudessem fazer eventual aguada ou, em caso extremo, descer-se a terra (Castro, op.cit.24).

No entanto nas crônicas dos viajantes que vinham à Vila estão presentes duas características interessantes: a limpeza das ruas e a hospitalidade dos seus habitantes. Também no século XIX será construída a Fortaleza de Nossa Senhora da Assunção pelo engenheiro Silva Paulet. Graças a ele a cidade tomará diretrizes definitivas no seu traçado urbano em forma xadrez. Pouco restou na capital das características da Vila Velha, das ruas tortuosas. Adolfo Herbster, arquiteto pernambucano, dará continuidade ao projeto urbanístico de Paulet. Influenciado diretamente pela arquitetura francesa, construirá a malha urbana da cidade a partir de um núcleo central: a Praça do Ferreira.

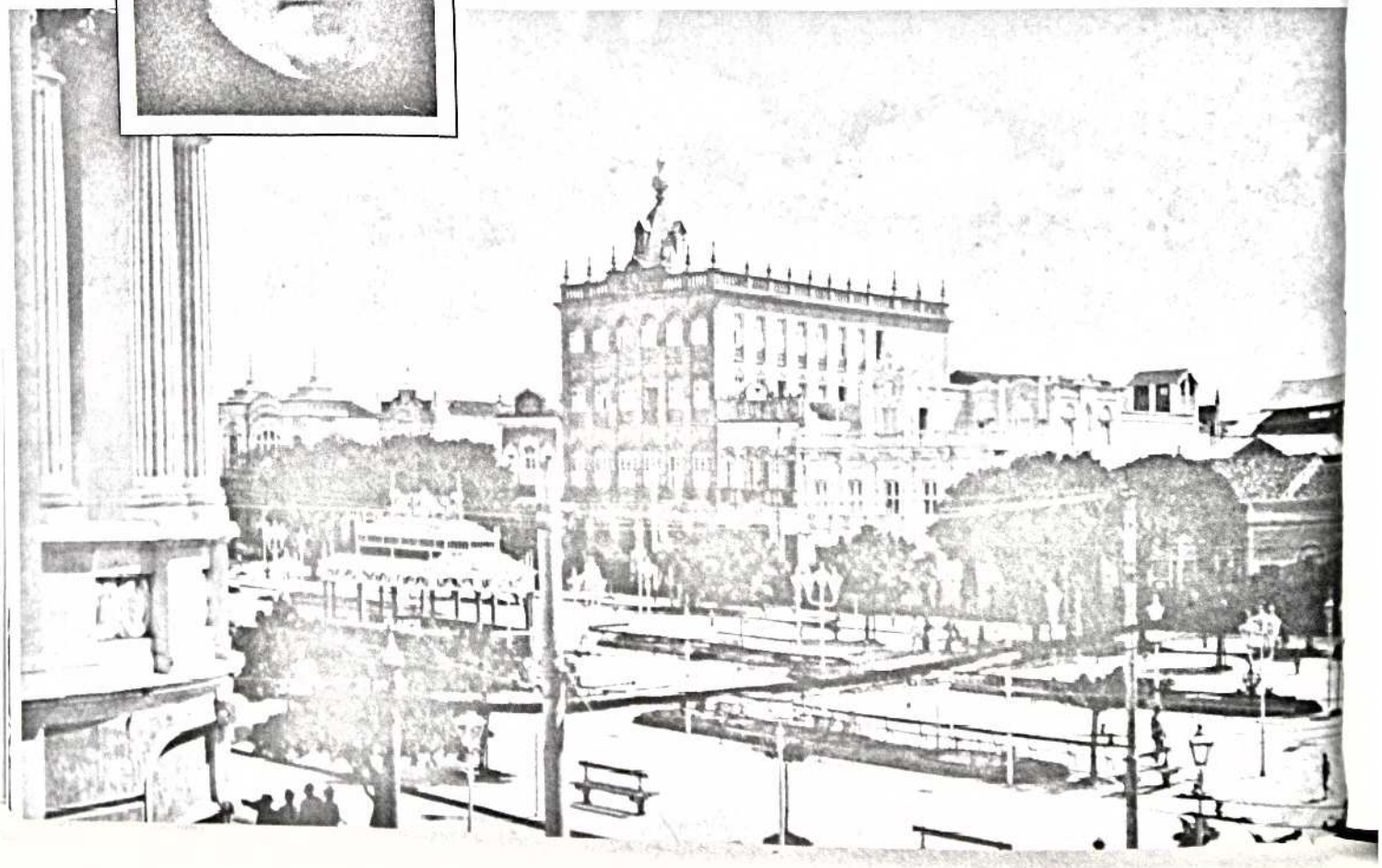
Boticário Antônio Rodrigues Ferreira.

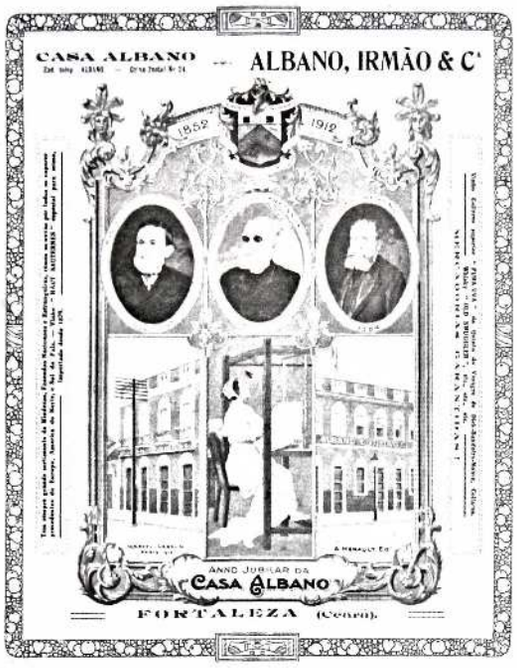
Praça do Ferreira - vista para o Cine Majestic, 1930.



A botica do Ferreira era menos para a venda do maná, da sene, da camomila e das bichas, do que o centro de convergência do poderoso Partido Conservador, que tinha seu oráculo na pessoa do Boticário Ferreira... Ao desenvolvimento do comércio de drogas ligaram-se também os nomes de Antonio Eloy, fundador da centenária Casa Teodoro, e do conceituado boticário Antonio Paes da Cunha Mamede, que faleceu com 102 anos, atribuindo-se sua provecta longevidade ao hábito de 'fechar o corpo' antes do almoço, hábito que, com o mesmo comedimento, também cultivou outro farmacêutico provecto na idade e nos feitos- Rodolpho Theophilo (Sousa, op. cit. 19).

Com o surgimento dos bondes puxados a burro, da iluminação e do calçamento em meados do século XIX, Fortaleza passa a oferecer confortos de Segunda metade do século passado. 'O Barateiro', do Smith de Vasconcelllos; a 'Casa Albano', pertencente ao Barão de Aratanha e ao mano Antonio Albano; os estabelecimentos de Antonio Justa, Diogo & Cia., Santos Neves, Bernardino Carvalho, Antonio Garcia, Esmerino Barroso, Salgado & Cia., Seixas & Cia. e tantos outros mais tarde substituídos na liderança do comércio importador pelas





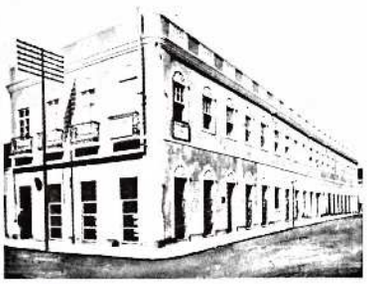


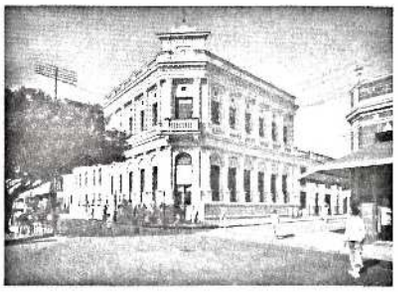
Propaganda da Casa Albano no ano do seu Jubileu.

Propaganda da Casa Conrado Cabral - 1912

Propaganda da Casa Conrado Cabral, álbum Terra Cearense, 1925.









Casa Albano em Fortaleza, 1910.

Banco Frota Gentil.

Casa Villar.

importantes firmas Machado Coelho & Cia., Frota & Gentil, J. Bruno, Filho & Cia., Cruz & Irmão, Sousa Carvalho & Filhos, Marques Dias & Cia., J. Barroso & Cia., Costa Freire & Cia., Jesuino Lopes e outras (id. ibid. 20).

Com o crescimento da atividade comercial, o comércio produzirá uma aristocracia de comerciante e de consumidores de produtos finos:

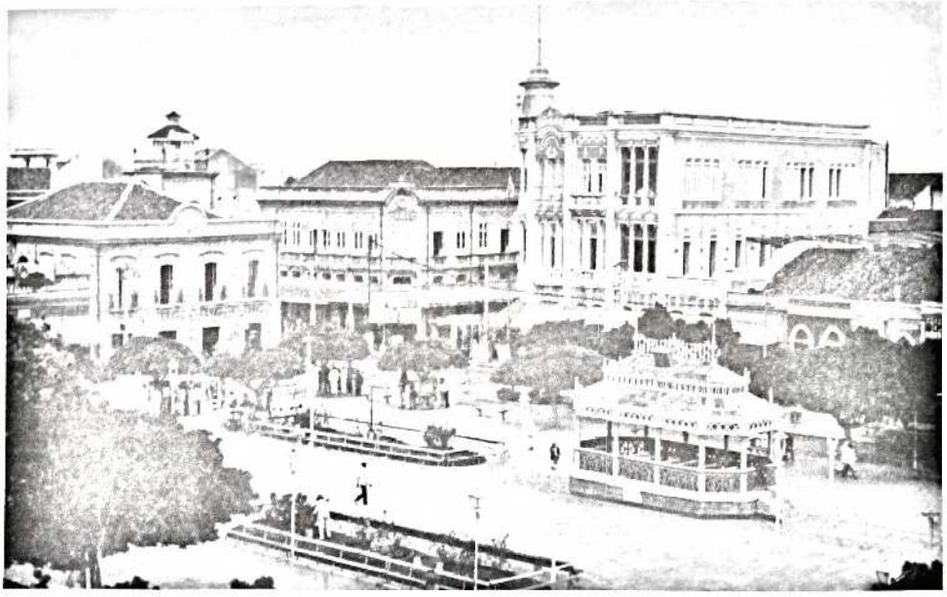
> *Entre as casas de modas e artigos finos, distinguiram-se as de Confucio Pamplona, o primeiro comerciante cearense que deu apreço à publicidade; a loja 'O Propheta', de Geminiano Maia (depois Barão de Camocim) e o 'Louvre', do mesmo proprietário... O comércio de lojas e objetos de luxo também muito cedo se especializou... Ocorre citar a joalheria de Albert Roch e as joalherias de Charles Adolph Cranes Jacques Will, as primeiras a se fundarem em Fortaleza (id. ibid. 20).*

A alimentação também será contemplada pelo comércio mais sofisticado. Surgem as casas de secos e molhados, frequentadas por gente de alto poder aquisitivo, notabilizando-se o Ship Chandler, de Joaquim Barbosa, o Palhabote e a mercearia Osório de Paiva.

A especialização do comércio importador começará no entanto pelas ferragens. Marcaram época a Casa Villar, Antonio Valente, Amaral & Filhos e mais tarde a de Conrado Cabral & Cia.

Com o crescimento da atividade comercial, o comércio passa a ser representado através das artes. Na prosa, poesia, pintura música, teatro, tipos humanos ligados ao comércio começam a povoar o imaginário das artes brasileiras. Escritores como José de Alencar, responsável pela criação mítica do Ceará a partir do seu romance Iracema, também representará em sua literatura o mercador. Referimo-nos à mitologia por ele construída a partir da simbólica da servidão voluntária do indígena em relação ao colonizador. Peri no "Guarani" e Poti no romance "Iracema" protagonizam esta conversão de almas,

Praça do Ferreira, vista do Palacete Ceará, 1930.



metaforizada pela conversão ao catolicismo dos silvícolas. Nos dois casos os índios tomam o nome de batismo dos fidalgos portuguêses. A escritura de Alencar encontra-se marcada pelo arquétipo sacrificial. Seja através da morte de Iracema, seja pelo devotamento de Peri, a presença mameluca em terras cearenses é imageada a partir do homem branco e de suas virtudes cristãs. Quanto às representações do mercador, esta também merece reflexão. Quando Alencar descreve o Solar dos Mariz no "O Guarani", ele o faz com a mesma suntuosidade com a qual descreve a natureza circundante. No entanto, quando se refere à organização espacial da casa, nela representa o "lugar" negativo do mercador (Alencar in Bosi, 1994:190)

> *...o fundo da casa, inteiramente separado do resto da habitação por uma cerca, era tomado por dois grandes armazéns ou senzalas, que serviam de morada a aventureiros e acostados...*

Embora os nobres necessitassem pactuar com os mercadores, pois deles dependia sua sobrevivência econômica, representam para aqueles uma camada inferior. É assim que Loredano no "O Guarani" armará ciladas mais graves que os índios aimorés, desejando Cecília para ser "barregã de aventureiro" (Bosi, op. cit). Luxúria e traição serão portanto as marcas dos comerciantes na literatura de Alencar, personagens sempre responsáveis pelas intrigas nos seus romances.

Até 1930 Fortaleza guarda uma homogeneidade arquitetônica invejável continuando a ser uma cidade pequena e aprazível. A partir daí os bairros mais pobres se espalharão ao longo das estradas de ferro, o centro perderá pouco a pouco seu caráter residencial e a cidade se dividirá em função das atividades econômicas:

> *... os exportadores...porque tendo armazéns e instalações comerciais perto do centro, não lhes convinha mudá-las para longe... É por isso que o comércio de exportação ocupa ainda toda a área que se espalha entre a Sé e a Praia de Iracema, atravancando-a e condenando-a à decadência. A ligação do porto, já no Mucuripe com a cidade, criou...contradição insuperável no zoneamento natural que a cidade realizava, tumultuando a ordem histórica com que tinham sido dispostas as funções urbanas; indústria - a oeste, comércio - no centro, e residências abastadas à leste... Escamotear ou minimizar essa disposição funcional tem sido, aliás, a preocupação constante de todos aqueles que têm elaborado planos diretores para a cidade (id. ibid. 37-8).*

A propaganda comercial surge e se desenvolve juntamente com as cidades e a economia gerada pelo comércio. Poetas como Augusto dos Anjos,

Manuel Bandeira e Olavo Bilac são convidados a fazerem versos para a publicidade. O Ceará também possuia poetas a altura dos citados. Leonardo Mota, escreveu os seguintes versos, quando, hospedado em um hotel em Minas Gerais, foi energicamente cobrado pelo proprietário:

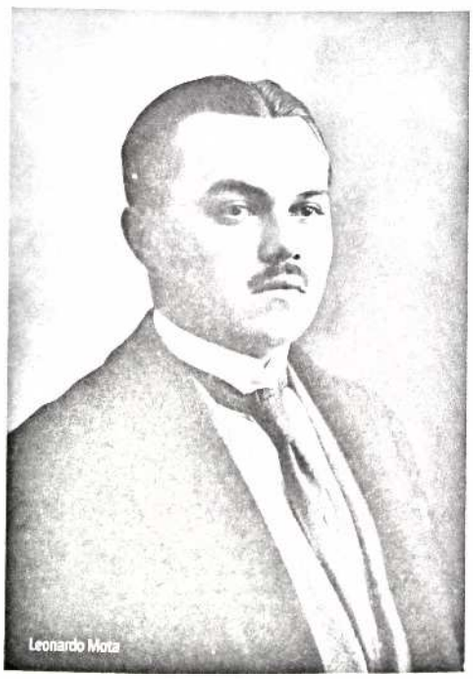
Meu caro amigo Maleta
Tenha pena do poeta.
Eu vejo a coisa tão preta
Que não quero ser profeta.

Posso lá dizer-lhe a data,
Em que eu terei a dita
De pagar-lhe esta maldita
Conta que há tanto me mata?

Eu não sou homem de fita
E por isto evito a rata
De dizer-lhe a data exata
Em que esta conta se quita.

Veja bem a minha luta,
A paciência se esgota.
Que vida filha da puta!
Saudações:

Leonardo Mota


Leonardo Mota

Martins Filho (1998) que reuniu todos estes versos, garante que o proprietário mandou afixar os versos no hotel mas que o poeta pagou a conta...

A presença de inúmeras etnias e culturas na colonização brasileira produzirá um "caldeirão" de influências cuja riqueza poderá ser observada nos usos e costumes das nossas práticas comerciais até os nossos dias. A presença moura é, sem dúvida, uma das mais significativas para o Brasil e, especificamente, para o Ceará:

> *Quando o português veio para o Brasil, o mouro fora expulso do Algarve duzentos e cinqüenta anos antes... O mouro viajou para o Brasil na memória do colonizador. E ficou... No Brasil, árabe tornou-se genérico nas últimas décadas do século XIX com a emigração da Síria e do Líbano...inclusive com o falso sinônimo de turco, vendedor ambulante (Cascudo, 1984).*

Várias expressões do nosso adagiário exprimem esta influência moura: - É das Arábias! Trabalha como um mouro! Nas estórias infantis, a moura - torta povoa a imaginação das crianças. O aboio nordestino para tanger o gado, cântico marcado pelas vogais e pelas ondulações, é ainda herança moura semelhante à musicalidade das preces vespertinas nas mesquitas. Os nossos doces tão açucarados à base de gema de ovo, farinha de trigo e açúcar nos chegam de Portugal a partir da influência moura na Península. Onde há doces muito açucarados haverá certamente presença mourisca. Na mobília, na arquitetura, nas vestimentas, na maquiagem feminina a presença moura também se faz sentir: janelas e portas emolduradas, sofás, estrados, leques, véus, brilhos para os lábios, esmaltes para as unhas são exemplos da presença moura em nosso cotidiano. A alpargata do vaqueiro, do árabe *al-pargat*, o mais antigo dos calçados tropicais, levou o bérbere para Portugal e Espanha. Quanto ao pandeiro, o instrumento por excelência dos emboladores sertanejos é este também herança moura. Nossa linguagem por gestos e expressões como -Arre!- são profundamente mouras. Nossas invocações a Deus em nossas falas é ainda tradição árabe. As expressões "Graças a Deus"ou o "se Deus quiser", "Só Deus sabe", são profundamente mouras.

As relações familiares, o ciúme, a vingança implacável também são traços mouros presentes nas infindáveis richas entre famílias nordestinas, onde sangue e honra andam juntos. No que se refere às práticas comerciais cearenses, como os mouros, os negócios no sertão também se fazem nos alpendres, do lado de fora da casa, deste modo preserva-se o interior da casa da atividade da mercancia.

Os imigrantes sírio-libaneses serão chamados de "galegos" quando chegam ao Ceará no final do século XIX, do mesmo modo como dois séculos antes foram alcunhados os holandeses. Esta expressão toma sentido amplo por aqui, designando o estrangeiro. O primeiro libanês aqui chegado é o comerciante Demitre Dibe em 1888. Em 1923 será fundada a União Libanesa, a qual em 1946 tomará o nome de Clube Líbano Brasileiro. Em 1952 será instalado no Ceará o consulado do Líbano, tendo como cônsul o Sr. Aziz Ary, o qual apresentou suas credenciais ao governador Raúl Barbosa. Em 1953 será instalada a paróquia católico-melquita na Igreja de São Pedro, na praia de Iracema, cujo pároco será Paulo Kalas. O Ceará contará com uma das colônias libanesas mais significativas do país. Comerciantes com atuação no varejo, atacado e serviços, industriais, políticos, profissionais liberais, os libaneses serão responsáveis diretamente pelo desenvolvimento econômico e social do estado. As afinidades culturais entre libaneses e cearenses é admirável.

Senhoras libanesas.



Quanto à presença judaica no Ceará, esta encontra-se vinculada à rejeição dos judeus na Europa pelo Santo Ofício desde a Idade Média. Como em terras espanholas, também em Portugal do século XVI os judeus foram perseguidos e massacrados. Muitos deles sob o domínio espanhol se refugiarão em Amsterdã. Deste modo o Brasil passa a ser o refúgio dos cristãos-novos que ocuparão na colônia as mais diversas posições sociais, da administração ao sacerdócio, do comércio à senhoria de engenho. Souberam tirar partido, tal superioridade nos negócios, que ninguém podia com eles competir (Freyre, 1992: 227)

O Ceará também será colonizado por estes judeus recém-convertidos que trarão suas tradições para a nova terra. A partir do favorecimento de donatários ou do casamento

Libaneses em Café fortalezense.



com cristãs-velhas se enraizarão em terras nordestinas, sejam como senhores de engenho, sejam como comerciantes ou agricultores. A rivalidade entre judeus e católicos também se fará sentir nos séculos da colonização brasileira. A concorrência no comércio varejista entre estes povos, fruto da habilidade para as atividades especulativas e creditícias dos judeus, proporcionava o ciúme e muitas vezes a animosidade dos católicos. A imagem do judeu recém convertido ao cristianismo, do cristão-novo chegado ao Brasil será construída à sombra do imaginário colonial europeu onde nobreza e mercancia encontram muitas vezes formas bizarras de associação. Não será por acaso que "vilões" e "tratantes" serão expressões de conotação negativa vinculadas ao comerciante e suas atividades. O Ceará será a pátria dos cristãos-novos. E os cearenses passarão a ser, de mais a mais, reconhecidos como os "judeus brasileiros".

Fortaleza receberá as suas primeiras grandes lojas e magazines na primeira metade do século XX. A estética parisiense é inconteste. Muitos dos caixeiros destas lojas se tornarão proprietários de seus próprios negócios. E mais, pequenos mascates, camelôs e ambulantes, movidos pela criatividade, pela capacidade de poupar e pelo empreendedorismo, farão carreiras brilhantes, tornando-se empresários bem sucedidos e com sólido nome no comércio. Em duas, às vezes três gerações, homens simples passarão a representar a elite econômica do estado. Função da sucessão de êxodos provocados pelas secas, os cearenses continuarão a deambular pelo país. Milhares de porteiros, garçons, cozinheiros, empresários, cientistas, artistas emigrarão para as diversas regiões brasileiras, particularmente para o sudeste, em busca da sobrevivência, do trabalho, da realização profissional. Com vidas alicerçadas longe do Ceará, os "cabeças-chata" serão reconhecidos pelo afinco ao trabalho e pelo eterno vínculo com seu estado de origem. Aonde estiverem levarão consigo a culinária, o linguajar, os festejos, os ritos e os mitos que fazem desta comunidade imaginária uma realidade, que fixam este homem em movimento, mantendo-o reunido aos seus conterrâneos mesmo distante de sua terra.

Novos imigrantes chegam ao Ceará e aqui se instalam nas últimas décadas do século XX graças ao comércio. Com o desenvolvimento dos serviços em função do turismo, novos "galegos" se instalam em terras cearenses passando a fazer e a (re)fazer a História e a Memória num movimento incessante. De início era o movimento.





Anúncio do Álbum de Fortaleza, 1931.

Casa libanesa Anis Chehab & Cia.

– *...Fala-me de outra cidade – insistia.*

– *...Sire, já falei de todas as cidades que conheço.*

– *Resta uma que você jamais menciona.*

Marco Polo abaixou a cabeça.

– *Veneza – disse a Khan.*

Marco sorriu.

– *E de que outra cidade imagina que eu estava falando?*

O imperador não se afetou.

– *No entanto, você nunca citou o seu nome.*

E Polo:

– *Todas as vezes que descrevo uma cidade digo algo a respeito de Veneza.*

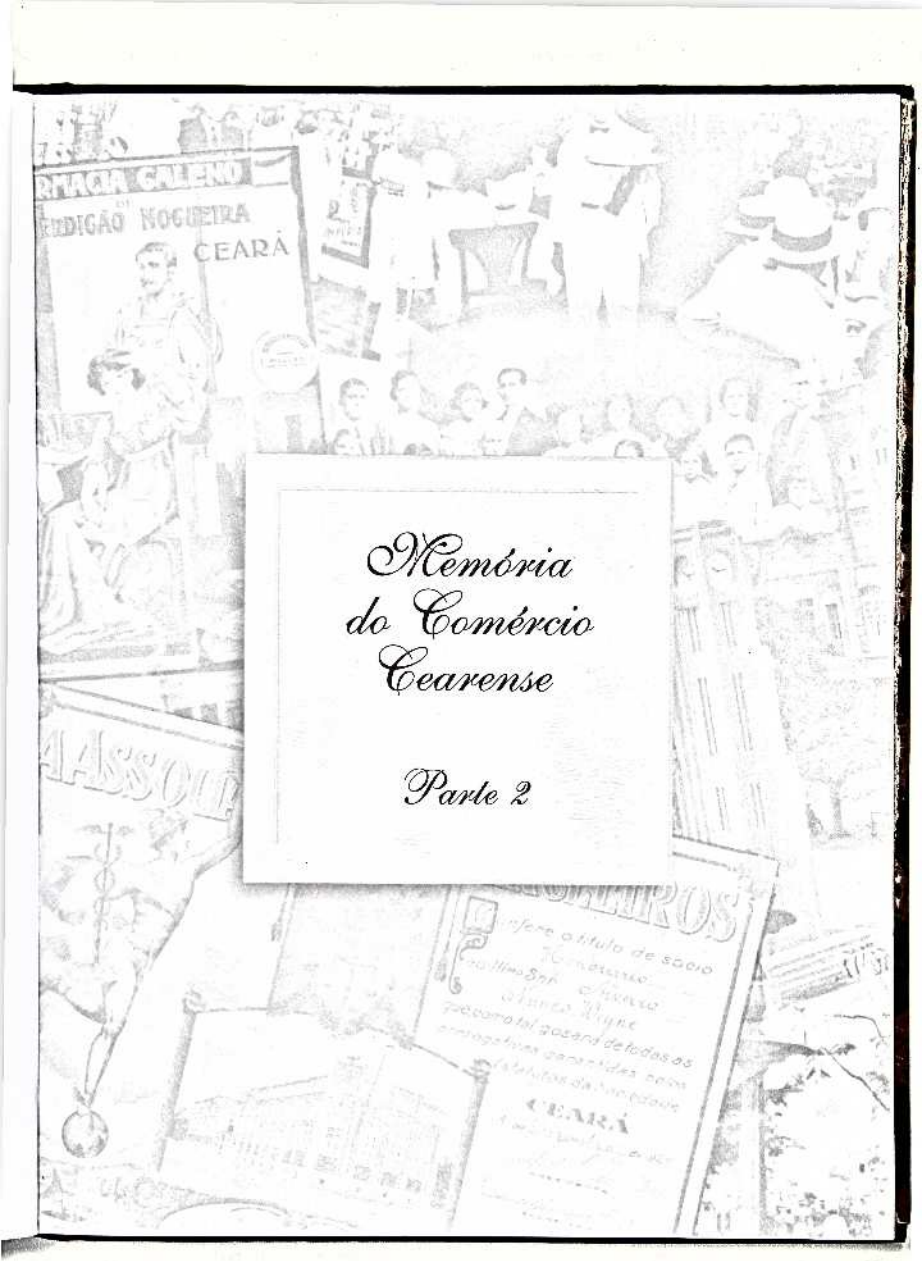
– *Quando pergunto das outras cidades, quero que você me fale a respeito delas. E de Veneza quando pergunto a respeito de Veneza.*

– *Para distinguir as qualidades das outras cidades, devo partir de uma primeira que permanece implícita. No meu caso, trata-se de Veneza.*

– *Então você deveria começar a narração de suas viagens do ponto de partida, descrevendo Veneza inteira, ponto por ponto, sem omitir nenhuma das recordações que você tem dela.*

– *As margens da memória uma vez fixadas com palavras, cancelam-se – disse Polo – Pode ser que eu tenha medo de repentinamente perder Veneza, se falar a respeito dela. Ou pode ser que falando de outras cidades, já a tenha perdido pouco a pouco.*

Italo Calvino, As Cidades Invisíveis



Memória do Comércio Cearense

Parte 2



A Origem

Memória do Ceará e dos Cearenses

Geraldo da Silva Nobre

O século XVIII se caracterizou principalmente por essa tentativa de organizar o interior do Ceará e torná-lo governável e produtivo... Digamos que o que houve de mais importante foi essa paixão de explorar metais preciosos na região Centro Sul, no Icó e adjacências mas isso representou verdadeiro fiasco... Exatamente nesse momento há uma mudança que é a autonomia da capitania do Ceará que passou a ter liberdade para comercializar diretamente com a Europa; com a conseqüência principalmente da abertura dos portos do Brasil às Nações Unidas... A navegação direta para a Europa acarreta o transporte de mercadorias como os vinhos, os azeites, os tecidos, em suma, produtos da Europa que eram trazidos diretamente para o porto de Fortaleza. De modo que foi muito importante o estabelecimento aqui de representações de firma com sede na Inglaterra ou em Portugal. A atividade principal, sem dúvida, era o comércio. Em 1850 houve a primeira exposição mundial da indústria em Londres. Com uma grande repercussão em todo mundo, inclusive no Brasil. Isso gerou muito interesse no interior, sobretudo dos municípios mais próximos à Fortaleza, como era o caso de Pacatuba, de Maranguape. A população local aproveitava a oportunidade para tentar a atividade econômica mais produtiva e de maior aceitação por parte do comércio exterior. Mas nesse momento já era importante o comércio do café que começou por volta da década de 1830. Assim, existe documentação com respeito à introdução deste café na Serra do Baturité. O café durante muito tempo foi uma grande fonte de receita para a tributação aqui do Ceará. Para tanto, contribuiu no governo de 1884 - 1888 o Senador José Martins de Alencar, que era cearense do Crato, pai do romancista José de Alencar. O certo é que o café ofereceu uma possibilidade que o Ceará não tinha passado antes com a cana-de-açúcar. Isso porque Pernambuco não permitia que se falasse de produção de açúcar aqui no Ceará, eles tinham o monopólio das bebidas, as chamadas bebidas espirituosas, que eram aquelas contendo álcool extraído da cana-de-açúcar. E ainda o presidente Alencar mandou abrir estradas, produzir também máquinas para descaroçar o algodão. Constituiu comissões de trabalho livre, introduzindo artistas europeus, (os trabalhadores da indústria eram chamados de artistas). Naquela época apareceu no Ceará um inglês que se fixou no Aracati e também lá procurou desenvolver a indústria. Inclusive fabricando uns carros chamados Maia porque o nome dele em inglês era Meyer, então foi aportuguesado aqui para Maia. E aliás, ele deixou família lá no Aracati. Casou no Aracati e deixou família que hoje talvez nem saiba que teve esse antecessor. Ele inclusive pensou na ligação do Aracati com o Crato, abertura de uma estrada direta, para ser utilizada por esse carro Maia. Se interessou pela questão do porto que sempre foi, aqui no Ceará, setor de domínio da Inglaterra e da Holanda. Então, era difícil realmente aceitar ou entabular negociações com outros países com vistas ao desenvolvimento do comércio internacional, uma vez que não se podia competir com os ingleses e os holandeses. O primeiro que aqui ganhou notoriedade, Peter John Foulker, ainda hoje tem a



Anúncio da empresa do Sr. Meyer - Álbum Terra Cearense, 1925.

Sócios do Instituto do Ceará ao lado do Barão de Studart.



firma dele lá em Liverpool, Inglaterra. Há poucos anos um de seus herdeiros escreveu para a Secretaria de Cultura atrás de dados sobre esse antecessor que se fixou aqui no Ceará, e infelizmente os dados são poucos. Sabe-se que ele atuou principalmente como importador de pólvora. A pólvora naquela época era muito utilizada e por isso o comércio fechava com lucro; depois de vários anos voltou à Inglaterra. Depois vieram aqueles que constituem a chamada casa inglesa, a família Gradvohl, depois os Studart, John William Studart que foi pai do Barão de Studart, e aliás padrasto de um antepassado da atual prefeita de São Paulo, Marta Suplicy, que descende do Barão de Vasconcelos que era meio irmão do Barão de Studart. Bem, então, por outro lado, embora predominasse o gosto pelos pratos portugueses, sobretudo o bacalhau que era muito importado de Portugal para o Ceará, os vinhos também, o óleo de azeitona, de oliva, como eles diziam, eram muito consumidos aqui no Ceará porque havia uma população considerável constituída por pessoas que vinham da Europa e o comércio seria dominado principalmente por artigos de luxo, por perfumes, por tecido, o que dava maior proporção a algumas firmas, como a firma do Barão de Camocim. Mas o importante é que esses estrangeiros foram responsáveis pela criação da Associação Comercial do Ceará.

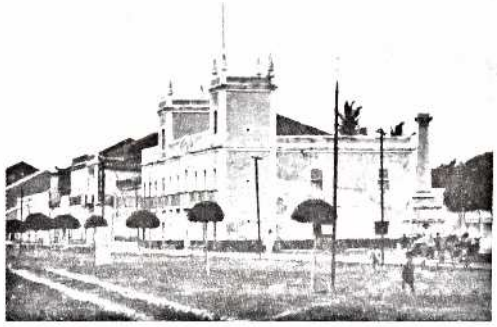


Maquete da Primeira Vila de Fortaleza - Museu do Ceará.

Liberal de Castro

Fortaleza até o século XVIII era centro puramente militar, só havia soldados, militares de carreira. Fortaleza praticamente não existia, era uma cidade de direito, mas não uma capital de fato porque quem mandava mesmo era o capitão-mor que era de Pernambuco. Essa história de Aquiraz capital do Estado, isso era conversa, isso nunca existiu, foi a primeira vila do Ceará, mas capital não, capital é onde está o comando. Aquiraz nunca comandou nada, nem coisa alguma. Então quando chegam os portugueses, vêm pra ver se tinha alguma coisa pra comprar ou pra mandar pra Portugal, porque o Ceará não podia comerciar direto com Portugal, porque sendo uma capitania dependente de Pernambuco, tudo que o Ceará tivesse que vender e comprar tinha que ser por intermédio de Pernambuco; porque na legislação portuguesa somente as capitanias, digamos assim, independentes é que podiam comerciar diretamente; o Pará, o Maranhão, o Pernambuco, a Bahia, Rio de Janeiro, esses podiam diretamente, mas o Ceará não podia. Isso foi uma coisa terrível pro Ceará e foi o que matou muito a situação do comércio cearense, porque o comércio era desapropriado em benefício de terceiros. O que saía do Aracati, ia pro Recife, alguém tava ganhando nessa coisa, e não o próprio Aracati ou o próprio cearense. É um período também muito perturbado para Portugal, porque o dinheiro, o ouro brasileiro, já tinha ido pro espaço há muito tempo, e Portugal não sabia de onde tirar dinheiro. Então os capitães-móres começam a fazer relatórios, mandar mostras de produtos cearenses, e isso vai dando uma expectativa de uma coisa assim, bastante simpática pro Ceará, e a pressão começa a acontecer, e então em 1799, o governo português separa o Ceará oficialmente de Pernambuco. Basta dizer que essa notícia chega aqui já mais pelo meio do ano, em 1799, e em 1801 já saíam os primeiros naviozinhos pra ir pra Portugal, levando o algodão cearense. A cidade então começa, e eles vão verificar que o grande dom de Fortaleza é o porto... porque o comércio do Ceará forçou a natureza. Pensando bem, o Ceará não era pra ter comércio de exportação coisa alguma. O Ceará, como diz o Doutor Pompeu Sobrinho, tem uma costa que é côncava, ela expulsa, diferente da Bahia, que abraça. Alguns estrangeiros já tinham andado pelo Ceará, quando a capitania se tornou independente, eles são comerciantes em Pernambuco e vêm verificar as possibilidades comerciais do Ceará. Um é Henry Koster, que é um inglês. Moço, ele escreve umas notas de viagem que fez aqui, em 1811, 1812. Ele era uma pessoa que falava português, porque também tinha vivido em Portugal, então era conhecido por Seu Costa. Tem um livro dele, inclusive edição dele de 1817 que nós temos aqui na biblioteca do Instituto do Ceará; ele trabalha com figuras coloridas, de litografias, e essas são as

primeiras informações que a gente tem, de viajantes, sobre o Ceará. Fortaleza na verdade não existia, na verdade eles ficaram impressionados com Aracati na ocasião; o Costa, por exemplo, diz que aqui em 1811 havia só uma casa com piso assoalhado, na cidade, que era a morada do governador. Com a Guerra de Secessão, com o algodão atingindo um índice muito alto de exportação e o dinheiro correndo na praça, atrai também alguns comerciantes de fora; e esses grupos vem com os comerciantes judeus que vinham de Pernambuco. A grande firma vai ser a Boris, que é fundada, se não me engano, em 1869. Eles funcionavam também quase como bancos: financiavam, compravam, eles faziam tudo. O Boris, por exemplo, importava coisas da França e da Inglaterra. Eles foram intermediários na compra da estrutura do Teatro José de Alencar, estrutura metálica, que veio da Escócia. Eles importavam do mármore pra tampa de túmulo no cemitério à máquina de costura; depois vinham, principalmente lenços que vinham com monogramas geralmente comprados na cor azul, mas quando chegavam os lenços com monogramas M, eram na cor rosa, porque a quantidade de Marias que existiam no Ceará era tão grande, que aquilo devia ter uma saída muito grande com aquele M. O anedotário sobre o Boris é extenso. O matuto que chega, vai ao Passeio Público, olha pro mar e diz: 'Compadre, uma coisa desse tamanho só pode ser o açude do Boris.' Aí o outro que vem: 'Rapaz, perdi a questão, o Boris ganhou. Porque a Justiça é a mãe do Boris.' Havia um cano quando a usina elétrica é instalada em Fortaleza, em 1902 que foi colocado no último plano do Passeio Público onde o trilho do trem passava e cruzava o riacho Pajeú; então no trilho do trem vinha a lenha e no Pajéu tiravam a água das caldeiras da usina. O cano de ferro era enorme, altíssimo pra jogar a fumaça para o alto. Esse cano era conhecido por dois aspectos interessantes: um é que quando o cano jogava a fumaça pra cima da cidade, se você estava na Praça do Ferreira e a fumaça vinha, todo mundo ia pra casa que era chuva de vento norte. E também, para a população, aquele cano enorme era o falo do Boris... Há um outro aspecto interessante entre o comércio e o pioneirismo da abolição da escravatura no



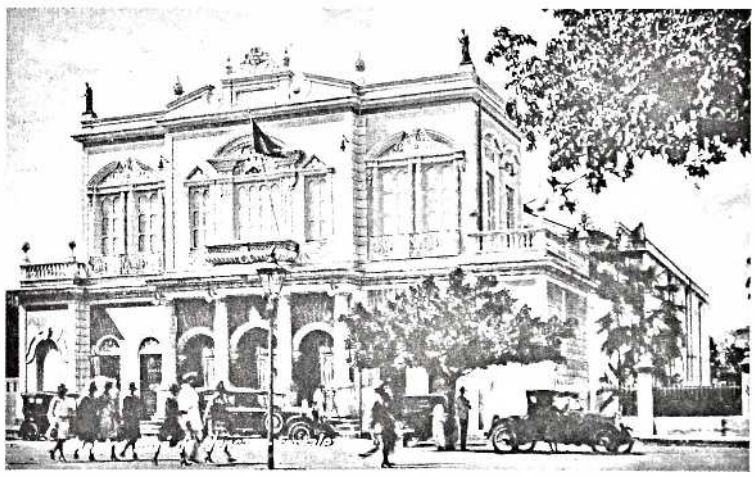


Prefeitura Municipal de Aracati.

Enchente em Aracati.

Theatro José de Alencar.

Nota sobre a aquisição da estrutura metálica, publicada em álbum de 1913.



THEATRO JOSÉ DE ALENCAR

De accordo com a encommenda feita aos snrs. Boris Frères, de Paris, recebe o governo 847 volumes, pezando 150.980 kilos, de material para o theatro « José de Alencar », em construcção á praça Marquez do Herval, entre o edificio da Escola Normal e do Batalhão de Segurança. Só essa parte metallica custou ao Estado 111:148$000 pagos de direitos á Alfandega.

Ceará. Quando a Lei Eusébio de Queiroz entra em ação, em 1850, e proíbe o tráfico negreiro é o primeiro grito de fim da escravidão no Brasil, porque o negro (ele funcionava como jogador de futebol de clube grande, se não tem, compra feito,) só servia com dezoito até vinte poucos anos. Depois começava a cair o preço e não valia muita coisa. Então, quando há essa proibição, também ocorre a expansão do comércio do café em São Paulo. Para eles era uma coisa difícil, porque depois vão procurar o imigrante branco, antes disso vão querer comprar o escravo diretamente do nordeste; geralmente são turcos, sírios, italianos que vêm comprar; então há muita venda de escravos saídos do Ceará. Quando começa aqui a campanha contra a escravidão, realmente a presença negra não tinha esse peso todo. Quando



Grupo de Abolicionistas.



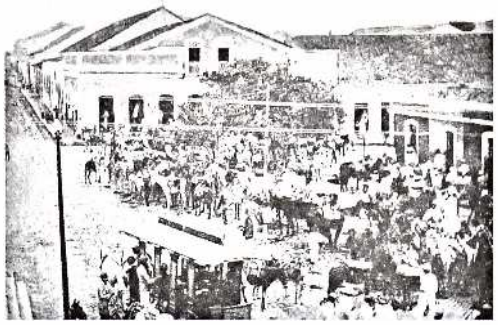
Francisco Nascimento, o Dragão do Mar.

há o censo de 1872, que é o único censo que foi feito no Brasil com a escravidão ainda em ação, encontra-se no Ceará quatro vírgula pouco da população escrava; a Província do Rio de Janeiro tinha trinta e tantos por cento de população escrava, uma coisa louca mesmo; em Minas, São Paulo, Bahia, também havia muito escravo. Quando começa a luta contra a escravidão aqui, ela é feita por quem? Por intelectuais e pequenos comerciantes, e depois os grandes comerciantes, porque não tinham nada, nada, nada a perder por coisa nenhuma. Eram figuras urbanas, que viviam em suas casas, com seus empregados, agregados mas... agregado não é escravo. Então todos eles saem nessa campanha da escravidão, que toma um vulto muito grande, aparecem as bravatas, aparecem os românticos, aparecem todos. E quando finalmente há uma decisão que todos os municípios já não têm mais escravos, se vai fazer uma solenidade em Fortaleza, na Praça da Estação, onde será declarado que no Ceará não há mais escravos. Não podia ser uma abolição, como a que foi, porque uma abolição é um ato oficial do governo, quer dizer, tinha que passar o projeto na Câmara e depois tinha que o Imperador, no caso a Regente, a Princesa Isabel assinar; aqui não, é uma decisão. Evidentemente se alguém quisesse continuar mantendo escravo legalmente ele podia manter, essa é que é a verdade; mas é um consenso, aquela pessoa seria tão estigmatizada, ficaria numa situação tão difícil além do que a província vinha também por instigação desse pessoal, taxando altamente as operações de venda de escravo. Na verdade melhor era libertá-los do que mantê-los... No dia 25 de março de 1884, o presidente da província que era um baiano, Sátiro Dias, foi presidir esta sessão. Ele não podia fazer isso, ele era um representante do Imperador, do executivo, mas ele fez e aí é punido, é tirado do Ceará, indo pro limbo político. Nesta solenidade, quando ele vai assinar, ganha uma caneta de presente, de ouro, que era de um desses judeus comerciantes aqui de Fortaleza, o Weil que oferece a caneta da relojoaria dele. Então a gente verifica que não havia muito interesse dos comerciantes no embarque de escravos no porto de Fortaleza para o sul. É contra isso que os praieiros, os trabalhadores da praia se insurgem e que são liderados pelo Nascimento, pelo Chico Nascimento que é o tal do Dragão do Mar. Então ele diz: 'No porto do Ceará não se embarcam mais escravos'. Mas aqui não havia cais pra embarcar escravos, o navio ficava lá longe, distante da praia, então tinha que apanhar um pequeno barco e levar do meio da praia até o navio; se não tinha quem fizesse esse transporte não havia como embarcar os escravos. Então o sujeito era vendido, o intermediário comprava e não podia receber a mercadoria! E o Dragão do Mar também não era jangadeiro, porque ninguém embarcava em jangada. Eram as chamadas catraias. O Dragão do Mar era um catraieiro e nunca teve jangada coisa nenhuma, nem era pescador como dizem os historiadores aqui do Ceará. Ele desenvolvia uma atividade terciária, transportava mercadorias pra cá e pra lá, era um agente da cadeia comercial e tinha certas posses.

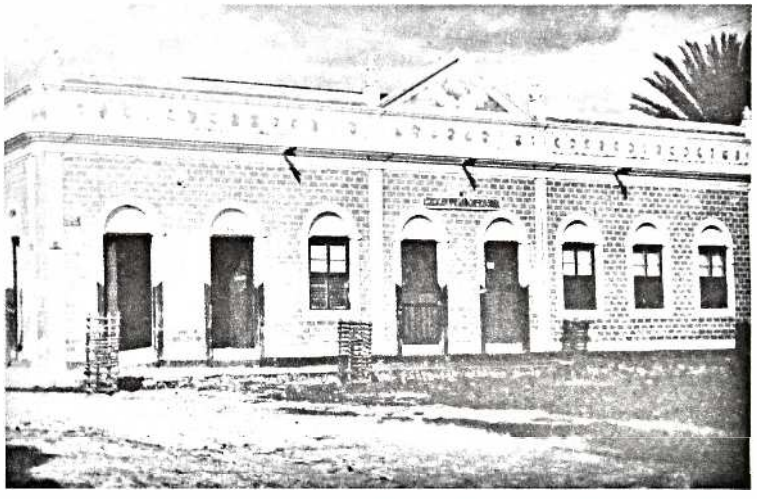
Romeu Duarte

O Ceará foi colonizado principalmente pelo ciclo do gado, pela economia do couro, pelo interior; então as boiadas que vinham de Pernambuco, da Bahia entravam pelo sul do Ceará, por estados gerais, como chamavam naquele tempo no século XVIII. Nesse trajeto cidades foram fundadas, aglomerações foram estabelecidas, ligações étnicas foram

formadas e expandidas. O comércio não poderia deixar de ter a sua cota de participação nesse processo econômico porque foi exatamente através dessas rotas comerciais que se estabeleceu o desenho da cidade. A cidade de Icó onde acontecia uma das grandes feiras de gado do Nordeste, era desenhada à moda pombalina; a cidade tem até hoje, uma grande área livre onde estão os edifícios colocados em torno dessa praça e era na praça também onde o gado era recolhido e comercializado. O gado era então levado com o pé, como se diz, pela calha do Jaguaribe, pra não morrer de sede, tendo locais de pouso, certamente fazendas, até chegar em Aracati, onde ele era carreado nas barrancas do Rio Jaguaribe; nas margens era salgado, a salgadeira de carne do Aracati existia dentro da cidade; é curiosíssimo, porque era um lugar onde havia todo tipo de insalubridade. E mais, na rua principal de Aracati era transformado em manta, levado através do porto de Fortim, para alimentar o ciclo da cana-de-açúcar de que o ciclo do gado era subsidiado. A troca do gado também propiciou a formação da cidade de Sobral, que é a maior cidade daquela região até hoje e que teve também na fé católica o cimento necessário pra esse crescimento. A cidade de Sobral, pode-se dizer, é um prodígio da fé católica com o comércio. Sobral é um caso bastante interessante. O desenho urbano da cidade de Sobral é muito curioso, você vê a cidade se formando em núcleos em torno das paróquias, a Igreja das Dores, a Matriz, a do Patrocínio, do Rosário que é a mais antiga, são pontos focais dentro da cidade; isso significa que elas funcionaram como elemento de aglutinação urbana dentro da cidade de Sobral, ao mesmo tempo associada a uma via de comércio regular, onde se estabelece até hoje, como a Avenida Dom José, em torno da qual há o comércio mais forte da cidade. As cidades que mais se desenvolveram a partir do comércio cooperativo foram Aracati, Tauá, pela presença na região Sudoeste do Estado, já bastante avançada com relação ao estado do Piauí. Quixeramobim é também uma cidade bastante antiga, que até hoje funciona como o grande centro abastecedor de leite. A bandeira do Ceará tem dois ramos um de algodão e um de café. Basicamente são essas riquezas do ponto de vista do extrativismo que constituem o início da riqueza econômica do Ceará. Aracati é uma cidade muito rica porque também era um porto onde escoava também o algodão. Você encontra lá, ainda hoje, os sobrados azulejados, as famílias com piano em casa, móveis de estilo, isso diz muito da condição econômica desse comunidade. Eu acho que o comércio é a cara da cidade de Fortaleza. É uma cidade que até hoje não se estabeleceu do ponto de vista industrial de uma maneira muito eloqüente, muito forte, e que tem no









Feira em Sobral.

Catedral de Sobral.

Associação Comercial de Sobral.

Brasão do estado do Ceará.



Planta do engenheiro Silva Paulet.

comércio a sua força, sua principal movimentação econômica. O centro da cidade de Fortaleza, que é a área mais antiga, se forma em torno da ocupação inicial que é a Fortaleza construída sobre o Morro Marajaí e o Riacho Pajeú - dois elementos, um construído o outro natural, do nascedouro da cidade de Fortaleza. Em torno dessa organização é que a cidade se desenha. Ela tem uma sistematização geométrica, desenho de 1823 do engenheiro Silva Paulet, um desenho em malha com radiais que passam no centro. A cidade de Fortaleza durante muitos anos foi inexpressiva do ponto de vista urbanístico. No início do século XIX só conta com um enumerado de casas de palha, um areal, e só veio conhecer mesmo um desenho mais elaborado quando assume o porto e o lugar de capital do Estado. Então, o comércio tem uma importância grande pra cidade porque durante muito tempo foi a principal atividade da cidade, definiu uma zona comercial tanto atacadista como portuária, como uma zona de comércio varejista que ainda resiste na zona central.

Oswald Barroso

O Ceará sempre foi um território de passagem. Uma terra inóspita, no sentido físico, geográfico, um lugar de aventureiros. O comerciante é o maior desses aventureiros, é quem abre caminho, é quem faz novos contatos, desbrava as terras e abre vias de comunicação. Não só os índios que eram também nômades, quando viviam aqui, mas os colonizadores, eles, eram grandes andarilhos. E pra viabilizar essas viagens, essas passagens, levavam produtos para serem comercializados e para financiar a própria viagem. Então o Ceará começou dessa forma:

os próprios colonizadores em contato com os índios nas suas tropas e depois com as bandeiras de gado, em que, as entradas eram feitas por guerreiros, por cavaleiros encourados. Claro que havia as grandes manadas, mas era só um pretexto. Era como se o comércio fosse, ao mesmo tempo, um pretexto e o propiciador dessas andanças, e ele funcionava mais ou menos como uma causa e efeito, isto é, o território do Ceará, era um território de comercialização em que as pessoas se cruzavam a pretexto do comércio e também viabilizava esse cruzamento pelo comércio. Eu penso que a própria atividade produtiva, como a criação de gado, depois o artesanato, as charqueadas, eram atividades produtivas para abastecer o comércio. Isto é, a vocação principal do cearense é ser comerciante, um comerciante que produz seus próprios produtos.O próprio ciclo do gado, por exemplo, eram as grandes caminhadas em direção à feira, em direção ao forte. Eram as grandes movimentações de manadas de gado fugindo da seca para as invernadas, quer dizer, sempre uma atividade de transição. Eu penso que essa habilidade que os índios tinham e que o povo cearense herdou, essa habilidade manual é uma atividade que foi estimulada pela necessidade de ter sempre produtos novos, produtos interessantes para oferecer. Essa vocação comercial é que movia a criatividade do artesanato. Porque o que predominava era o comércio. Quando o artesão, o comerciante, não produz os seus próprios produtos, mesmo assim ele continua a comercializar. E o artesão quase sempre ele comercializa os seus produtos. Quer dizer, a atividade mais permanente do cearense é o comércio. As outras são atividades derivadas. É daí que eu penso que vem o nosso parentesco com o judeu, com o árabe, com o mulçumano, quer dizer, com o mascate, com o cigano, essas gentes, acostumadas a percorrerem longos territórios, povo sem terra, povo ambulante. Porque o sertão no Ceará não permitia a sedentarização, principalmente por causa do clima, que no verão faz com que você tenha que mudar de atividade em relação à atividade do inverno. Daí eu não sei se os judeus que estiveram por aqui inspiraram o cearense, ou o cearense é um novo tipo de judeu que teve suas origens próprias, talvez as duas coisas juntas. Por exemplo, o meu tataravô era um judeu errante. O meu tataravô chamava-se Liberato, e ele era um judeu mesmo, mascate. Inclusive o tipo físico dele era de judeu, o tipo de vestimenta dele era de judeu. E ele depois que se instalou no Ipú, ele levantou uma casa que tem vários símbolos judeus no frontispício, inclusive alguns um pouco camuflados, mas outros abertamente assumidos. Ele andava vendendo tecidos no lombo de burros. Fazia aquela tropa de burros e saía com a mercadoria, até que chegou no Ipú e se deu muito bem no lugar, resolveu ficar porque começou a namorar com a filha de um fazendeiro, acabou se instalando lá. Mas antes a vida dele era de itinerância. A própria forma que toma o comércio no Ceará é uma forma muito semelhante a dos países judeus e árabes, especialmente do norte da África: as feiras, a casa de comércio é quase na rua. A casa guarda a mercadoria e você expõe na rua e expõe de uma maneira feérica assim, numa festa muito ostensiva. Inclusive os vendedores nas ruas param as pessoas pra vender, pegam pelo braço, conversam, convencem. E é o estilo de comércio do Ceará. Então é um comércio agressivo mesmo, é um comércio mais varejista, é um comércio do bodegueiro, é um comércio do fiado, esse comércio pequeno de relação muito pessoal. No Ceará todo tipo de mercadoria se pode comprar a retalho. Aqui se compra meia sopa, meio caldo... E como a crise é grande, se usam fórmulas cada vez mais mirabolantes para conseguir fazer com que a pessoa compre o máximo possível. E isso extrapola para o jogo também, extrapola pras artes, quer dizer, essa magia do comerciante ela se espalha pra outras atividades que tiveram origem no comércio. Essa magia teve origem no comércio, porque é a forma de você seduzir a freguesia que gera a arte. O Juazeiro é um grande acampamento de comerciantes. Uma cidade que se organizou em torno fundamentalmente do comércio









Padre Cícero, presidente João Thomé e aliados políticos.

Oficina de artesanato.

Santeiro.

Estatuetas do Pe. Cícero.

porque lá não tem zona rural, e é só uma cidade de comerciantes e artesãos que produzem seus produtos. O Padre Cícero foi o organizador disso. E organizou esse tipo de trabalho não como atividade profana, mas sim como atividade religiosa, como uma devoção, como uma missão. Você produzia aquela mercadoria como uma missão que poderia ser passada de pai pra filho e ser seguida religiosamente, mesmo que não desse muito lucro, mas você tinha que confiar naquele negócio. Então o Juazeiro é esse acampamento modelar, ímpar, onde de tudo se comercializa, onde tudo se fabrica, e onde tudo se copia também. Tudo é adaptado, quer dizer, é um comércio absolutamente aberto a todas as novidades, que tem uma feição muito própria. Juazeiro sabe ser cosmopolita, sabe receber produtos, sei lá, da Indonésia, como eu comprei lá, não sei quantas camisas de cinco reais, vinda da Indonésia, e sabe também fazer uma camisa igualzinha a essa e imitar de tal forma que ninguém sabe se é da Indonésia ou não é, e é feita lá no Juazeiro. Tem Padre Cícero feito no Japão e também tem molduras e relógios japoneses feitos no Juazeiro, quer dizer, não existe esse limite geográfico nem esse monopólio de patentes ou outras coisas assim. Lá no Pará, uma vez eu tive no mercado Ver o Peso, e lá se conhece o cearense como ladrão. Agora ladrão não é o cara que assalta. É o cara esperto, que prospera rapidamente como comerciante. É essa fama do cara esperto, de boa conversa, do que cria com habilidade produtos que, aparentemente são legítimos, mas não são. Inclusive um exemplo muito interessante são os fósseis da Serra do Araripe, lá de Santana do Cariri. Foi proibida a venda. Pra resolver esse problema, como havia uma demanda muito grande por fósseis no mercado, o artesão, o artista, o comerciante do Cariri criou 'seus' fósseis, construídos por eles mesmos, esculpidos na pedra. Começou a imitar os animais que geralmente existiam na pré-história e outros animais que absolutamente não se conhecia nesse período. Muitos fósseis que estão hoje expostos em casas de pessoas

importantes são fósseis criados pelos artesãos, pelos comerciantes do Cariri e nem por isso são menos valiosos do que os fósseis legítimos. Talvez sejam até mais criativos porque foram criados pela mão do homem, pela mão divina do homem. Então o juazeirense e o cearense de modo geral, é esse João Grilo, é esse Pedro Malazarte, comerciante esperto que consegue com a conversa, com a criatividade, sobreviver, criar meios de vida. Não só sobreviver, mas brilhar, fazer sucesso, consegue ser ouvido, consegue ter prestígio e consegue bom, ser um artista...esse artista de feira, esse artista de praça, esse artista de mercado, que é um certo ilusionista, que hipnotiza a freguesia e faz com que ela compre mais e mais.

Rosemberg Cariry

Eu acho que o povo cearense deu início a um processo civilizatório bastante particular. Isso por conta do isolamento desse povo dos sertões. Eu diria que existe no Ceará uma cultura da solidão, uma cultura que também é pressionada por catástrofes naturais, como as grandes secas, que também levou o homem a perambular por todo o Brasil. Esse ir e vir, de certa forma, enriqueceu bastante nossa cultura dando certo universalismo à cultura cearense. A nossa formação histórica tem uma contribuição marcante da cultura ibérica, dos cristãos novos, a maioria das famílias cearenses é de cristãos novos. E mais. O processo civilizatório aqui se deu com extrema violência porque foi sobre a morte que se erigiu essa civilização que é ao mesmo tempo dura, ensimesmada e aberta pro mundo. Eu acho que essa vocação do cearense para o comércio, é uma herança cristã, árabe, mas profundamente cigana. O Padre Antonio Vieira, em mil seiscentos e pouco, já falava da Serra da Ibiapaba como um antro de fugitivos europeus, de hereges, e de judeus, de calvinistas. Então nós já nascemos dessa mistura de mundo. E há essa coisa também do nosso indígena, do nosso tapuia, que se mesclou porque as chamadas Guerras Justas foram guerras contra os índios, que matavam os homens, poupavam as mulheres, e foram essas mulheres violentadas que nos geraram. Então nós somos todos filhos dessa vergonha profunda da matança e da violência sobre as mulheres indígenas. Essa é a tragédia de ser cearense. Embora se diga que o cearense é o judeu brasileiro eu acho que ele está mais pra palestino do que pra judeu porque, como os palestinos, temos sofrido com a exploração e a exclusão.

Padre Antônio Vieira. Officina de Domingos Lopes Rosa - 1646.





O Afeto

Memória dos Familiares

Tasso Jereissati

Meu pai era um comerciante excepcional, meu sogro, Edson Queiroz, também. Eram ambos bons vendedores, bons compradores. Meu sogro dizia que meu pai era um comerciante inigualável e realmente ele era um comerciante fantástico. Eu me lembro, garoto. Eu até ficava meio encabulado porque não era bom comerciante; na verdade até por ver meu pai e depois ter convivido também com meu sogro, me deu uma certa inibição de ser comerciante por perceber imediatamente que eu não tinha os mesmos talentos que eles tinham. Se meu pai fosse comprar uma calça, uma camisa, ou uma gravata ele já realizava um negócio. Eu me lembro demais, ele comprando uma gravata pra mim. No final ele comprou 10 gravatas pra ter um bom preço médio, menor, e de quebra ganhou a que era a minha. E tem histórias fantásticas dele, assim como essa. Infelizmente eu não convivi com ele muito tempo, porque eu tinha 14 anos quando ele morreu, mas mesmo assim eu conheci esse seu talento que é a marca do comerciante, de todos os comerciantes naquela época, os atacadistas de tecido na Major Facundo. Foi a época que eu vivi, menino, vivi e convivi com comerciantes extraordinários. Eles tinham uma convivência muito interessante. Mesmo que houvesse uma concorrência enorme entre eles (existia uma concorrência enorme, a grande maioria era comerciante de tecidos) não só concorrência, mas a rivalidade também era muito grande, havia uma convivência muito fraterna. Nas horas difíceis, nos problemas particulares, nos problemas pessoais havia uma enorme solidariedade entre eles a despeito da concorrência comercial, o que era um aspecto muito interessante naquela época porque hoje as coisas estão muito diferentes, a concorrência é muito mais dura, é muito mais impessoal, ou muito mais desumana. Entre eles, cada jogada, cada lance, cada bom negócio que um deles fazia era alvo de um comentário, como nós comentávamos uma bela jogada do Pelé, uma bela jogada de Romário. Um bom negócio era motivo por muito tempo de admiração e de avaliação. Eu acho que aquele período e aqueles homens foram basicamente a base dessa geração que está aí, da minha geração, de empresários que já tiveram uma formação diferente, que foram para as universidades, que estudaram. Sobre meu avô sei muito pouco porque, também meu pai perdeu o pai dele muito cedo. Então acho que a convivência deles foi bastante pequena, a convivência que eu sei do meu avô, que era outra característica deles, é que todos, não, na geração do meu pai isso já estava terminando. Todos os grandes comerciantes daquela geração tinham um desejo incontrolável pelo jogo. Acho que o jogo fazia parte da tensão

Jean, Jamil, Wadih e Fauzer Jereissati.





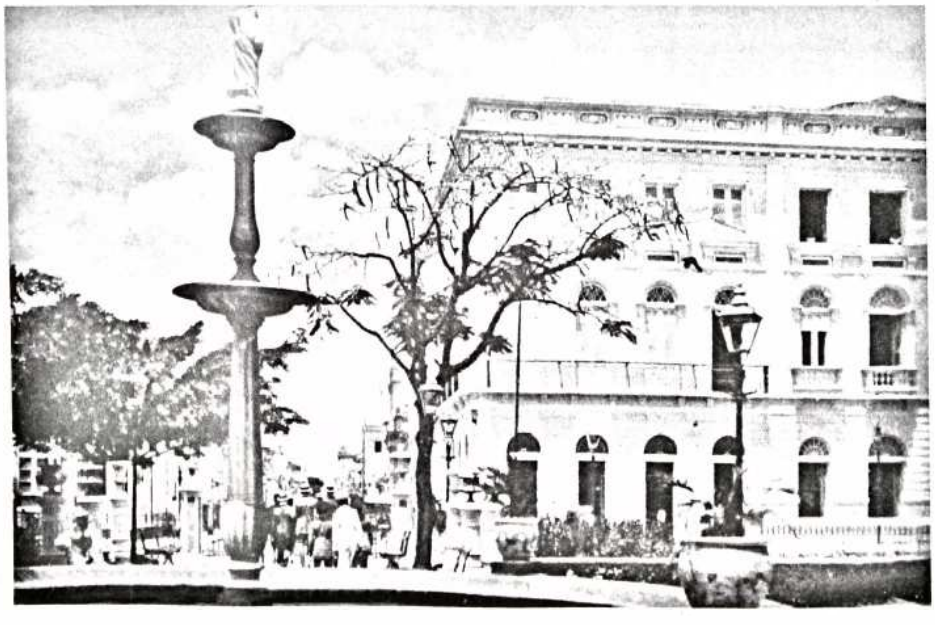
Carlos Jereissati e família.

do comerciante. Isso você vê em comerciantes jogando nessas feiras, nas lojas do interior do estado, nas praças. Tem aquela coisa da emoção do jogo, o prazer de negociar, a emoção do risco, de correr o risco, de perder muito ou ganhar muito, e todos tinham essa característica na geração do meu avô. Engraçado é que já na geração seguinte, a do meu pai, eles eram mais controlados e tinham medo. O comércio era também um instrumento para sentir a emoção, para viver perigosamente, para viver correndo o risco. Mais do que ganhar dinheiro (ganhar dinheiro era bom e era importante) o bom era o impulso do risco. Meu avô chegou aqui no começo do século XX e casou-se com a filha de um libanês que já estava aqui. Nessa primeira geração eles casavam entre si. Meu pai já casou com brasileira. Havia a questão da língua. Segundo, havia um preconceito muito grande da chamada sociedade tradicional cearense em relação aos imigrantes, como houve em toda parte do país. Aqui com os libaneses, em São Paulo com os italianos, principalmente a aristocracia rural, que formava a sociedade tradicional, e não via com muito bons olhos o comércio. Na verdade era o poder dos grandes proprietários de terra, ligados a agricultura, que se chocava com o poder de dinheiro do comércio que não era, na visão da época, tão elegante, tão fino quanto o da propriedade da terra. Até certo ponto, isso eu ainda peguei, a discriminação em relação aos imigrantes libaneses. Meu pai não sofreu esse problema porque minha mãe era de uma família de intelectuais, gente de cabeça muito aberta. O avô dela já tinha sido um dos fundadores da Padaria Espiritual, falava nove línguas! Mas eu ainda peguei na minha infância muito preconceito... daí a palavra galego, que era usada num sentido pejorativo muito forte. Já agora na campanha era usado num sentido muito mais carinhoso que pejorativo. Eu assisti muita discussão, muita briga de filhos de libaneses por serem chamados de galegos. Eu me lembro que meu pai teve muitos problemas de discriminação. Ele até teve uma namorada, a primeira, que ele chegou a pensar em casar, mas não foi aceito. Hoje os libaneses são menos associativos. Uma coisa que eu lamentei muito, por exemplo, foi a perda do Clube Líbano Brasileiro, que era muito tradicional, um clube muito bonito e que infelizmente foi vendido e demolido e as novas gerações não se importaram nem um pouco com isso. Fazia parte da história da nossa sociedade, da história de Fortaleza, e foi demolido. Acho que a colônia libanesa está diluída, praticamente não existe mais colônia libanesa no Ceará. Meu pai era muito ligado às entidades comerciais, me parece que todos os comerciantes de maior peso eram da associação comercial. O prédio da Associação é lindíssimo, tem valor histórico. Em torno dele outros prédios estão sendo recuperados. A Associação Comercial não pode fazer diferente.

Clube Líbano Brasileiro.



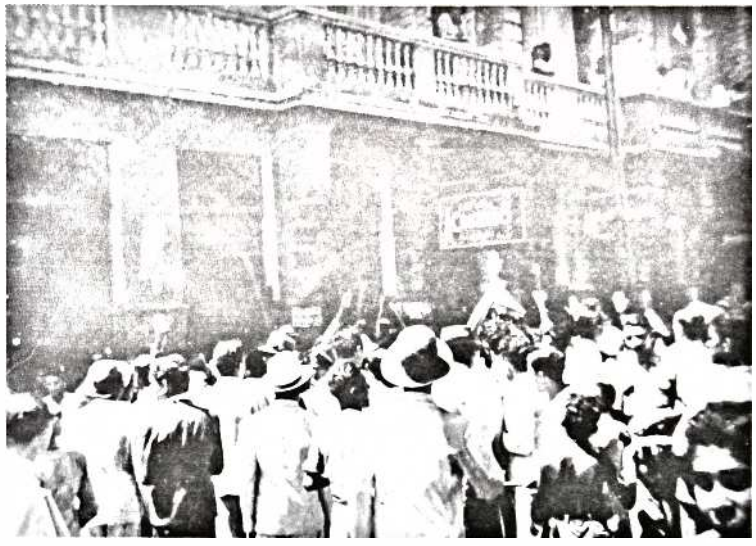
Antigo Palace Hotel, hoje Associação Comercial do Ceará, visto do Passeio Público.



Marcos Flávio Fontenele Barros

Sou filho de Rubens Lima Barros, fundador das Lojas A Cruzeiro. O papai fundou a loja de confecções em 1934 na Guilherme Rocha. Naquela época não havia roupa pronta, roupa feita, mas começaram a surgir camisarias. Eram lojas que vendiam as camisas pré-acabadas. Faziam uma camisa em uma hora. Ele tirava as medidas, ajustava. Houve até uma época em que tinha uma propaganda que dizia que, enquanto o cliente ia tomar um café no Abrigo, quando voltassse a camisa estaria pronta. Depois as camisarias começaram a trabalhar também com a roupa, o terno pré-acabado. Surgiram as Confecções Dahra que depois virou a Romaque. Foi quando ele vendeu para o Agenor Costa. E a parte de confecções, parte da loja depois mudou para a Barão do Rio Branco. Como o quarteirão predominante era a Guilherme Rocha, ele procurou desenvolver uma atividade muito grande para dinamizar esse quarteirão. Foi ele que criou o nome de 'quarteirão sucesso da cidade'. Ele foi um dos primeiros a ter crediário em computador, feito com a IBM. Foi um cara assim precursor em diversas áreas e chegamos a manter a liderança em confecção durante muito tempo em Fortaleza. Quando foi criada a TV Ceará canal 2, a primeira televisão que era uma emissora associada, o repórter das oito horas no Brasil todinho era o repórter Esso. A única cidade que nunca teve um repórter Esso foi Fortaleza, porque aqui era o Repórter Cruzeiro. Meu pai era um cara determinado. E isso a gente percebia mesmo pela própria conversa dele em casa. Ele nasceu em Itaiçaba e aos 16 anos veio pra Fortaleza porque lá ele não podia estudar. Aí então veio, começou a trabalhar numa mercearia na Visconde do Rio Branco, que era pra poder estudar na Fênix à noite e depois começou a trabalhar no comércio. Ele trabalhou na Casa Blanca, foi vendedor. Começou a trabalhar, passou a vendedor, que o grande emprego da época era caixeiro viajante. Foi caixeiro viajante, e depois foi que saiu e colocou a Cruzeiro. Quando decidia uma coisa ele se dedicava de uma maneira tal que normalmente conseguia. Você vê a capacidade dele. O forte da venda de confecções era o terno, principalmente fim de ano, porque todo mundo usava muito terno e final de ano todo mundo queria um terno novo. Então nós tínhamos uma promoção de dar uma garrafa de champagne a quem comprasse um terno. O negócio cresceu tanto que o cara chegava e dizia: 'Ah, eu não comprei o terno, mas comprei algo de valor igual'. Tinha que dar uma garrafa de champagne. Pois fim de ano a gente comprava um caminhão de champagne...





TV Ceará canal 2 em construção.

Loja A Cruzeiro no dia do quebra-quebra.

Lourdes Moreira

Meu marido, José Moreira, nasceu em Baturité em 1911 e morreu em 1982. Manteve a CIDAO durante décadas. Sempre quis exportar, fabricar e exportar para os Estados Unidos. Algumas vezes para a Rússia também: óleo de mamona, oiticica e algodão. Nesse ramo ele ficou até entregar a fábrica aos novos proprietários. Ele já estava muito doente quando vendeu ao Lúcio Carneiro e ao Márcio Porto. Ele também tinha fazenda no interior, mas aos pouquinhos foi passando para os irmãos. Meu filho não queria morar aqui, foi pra Nova York, por isso não mantivemos o negócio. A fábrica maior era a de Iguatú. Mas ele tinha também fábrica em Sobral. Meu marido conseguiu comprar a Companhia só com o nome dele, ele não possuía nada. Quando estava perto de morrer o Trajano de Medeiros perguntou se ele não queria ficar com a CIDAO. Ele respondeu que não podia comprar a CIDAO porque senão

ele era ladrão, teria roubado o patrão. Mas com a ajuda de alguns amigos, ele acabou conseguindo. Primeiro ele foi empregado, depois foi diretor e por último presidente. Meu marido era um homem muito inteligente, muito acessível. Quis ser médico, não pôde porque o pai não tinha condições, pois eram treze filhos, nove homens e quatro mulheres na família dele. Era um autodidata, aprendeu tudo sozinho à luz das velas, porque nem eletricidade havia no tempo em que ele começou. E assim era muito bem conceituado nos Estados Unidos, porque ele sempre entregou o que vendeu. Nem que a mercadoria tivesse saído pelo dobro do preço, ele entregava, o que os outros não faziam. Ele tinha um nome formidável no exterior e no Brasil também. O presidente Castelo Branco se hospedava nessa casa quando vinha a Fortaleza. Era amigo nosso. Eu creio que a CIDAO era a maior indústria de Iguatú e naturalmente teve muitos empregados. Depois ele era muito querido, pela sua lealdade, fidelidade ao trabalho. Era um homem realmente excepcional. Como mulher dele por muitos anos, acho que ele era uma pessoa fora de série. Ele sempre recusou participar de qualquer coisa que não fosse a CIDAO.

Assis Machado

Tenho isso muito claro na memória. Lembro que, quando começava o mês de março, o mês da chuva, meu pai tinha um motorista de confiança e começava a rodar o Ceará todo com um jipe, uma pasta, uma mala cheia de dinheiro. Ele saía pré comprando o algodão daqueles pequenos produtores do interior. Realmente era uma coisa, era um comércio diferente do que é hoje. Cada pequeno produtor em cada pequena propriedadezinha daquela, às vezes até o bodegueiro, que era, digamos assim, o represen-tante daqueles pequenos fornecedores. Então ele fechava os negócios, mandava entregar tantas toneladas de algodão. Uma parte ele antecipava, com o valor a fixar quando houvesse a entrega. Era uma espécie de capital de giro, a importância que ele pagava substituía os bancos. Os comerciantes eram capitalizados, diferentemente de hoje, a ponto de fazerem papel de banco junto a seus fornecedores. Então ele ia pro interior e comprava o algodão na folha, comprava o algodão antes dele existir. Mas eram operações absolutamente normais. Você dava aquela antecipação, quando a pessoa produzia, quando terminava o inverno fazia a colheita, pagava o resto. Os preços eram conhecidos, eram abertos então era fechada aquela operação. Quando se falava de juros, se existia, era uma coisa mínima. Não tinha inflação como se tem hoje. Eu tenho isso na minha memória, papai saindo de casa, assim de madrugada, com esse motorista, ficando semanas a fio no interior, fazendo essa compra. E depois no próprio escritório, que a gente ía por lá, ver o outro lado da história também. Chegando aqueles vagões todos, carregados de algodão, fruto de todo aquele pré trabalho executado, e fazendo aí a pequena usinagem, o pequeno trabalho industrial daquele algodão em pluma, exportando. Naquela época se exportava muito algodão para o exterior, porque não tinha indústria no Brasil que consumisse o algodão. Tinha exportação pra Alemanha, Porto de Hamburgo. E era o algodão do nordeste, quer dizer, nós perdemos hoje um pouco, mas ele tinha uma qualidade que era preferida, ele tinha uma fibra longa, uma fibra resistente, eu quando vejo uma pessoa pegar assim num molhe, vamos chamar um molhe, de algodão, e fazer esse movimento de abrir lembro do meu pai; meu pai tinha experiência, ele pegava o algodão, ele juntava, tirava pedaço de um lado e pedaço de outro, era capaz de identificar aquilo que o laboratório ia dizer depois; qual era o tamanho daquela fibra e a resistência: algodão 30, 32, 34, o algodão dessa época. Então são coisas que ficam assim na memória da gente. O papai era um homem mais voltado ao comércio, sempre foi muito meticuloso com aqueles números, com aquelas contas. Ele não era uma pessoa de dar um passo à frente se não tivesse segurança daquilo que ele poderia fazer. Ele sempre foi muito comedido, muito meticuloso. Teve uma fase anterior a Casa Machado do meu pai, que foi a Companhia P. Machado do meu avô em sociedade com um irmão dele, Pedro Machado. Pedro Machado também era uma pessoa muito conhecida. Os dois começaram lá em Crateús, depois vieram pra Fortaleza, na área de algodão, e outros produtos. Naquela época essas casas

comerciais mexiam muito com pele, com feijão, milho, enfim, eles negociavam, eram casas de comércio mesmo, essa fase eu tenho menos lembrança, a fase da sociedade do meu avô com tio Pedro, meu tio Antonio Machado. Eu tenho menos lembrança disso... Então vieram os dois, depois cada um de seus filhos formou uma outra firma; nasceu a Casa Machado S/A que era um desmembramento da Companhia P. Machado, do Pedro Machado e seus descendentes, e meu avô foi, e formou com os filhos essa outra Casa Machado. Eu me orgulho de ter isso do meu pai e do meu avô. Eram pessoas que me deixaram padrões éticos muito claros, muito acessíveis pra todos. Lembro bem, papai dizia: 'Esse é o capital que ninguém toma, é o capital intangível, o nome de uma empresa, a qualificação, a seriedade de uma empresa é o capital intangível que a sua empresa tem, isso ninguém lhe toma'.

José Leite Martins Neto

Minha família vem do Cariri, mais precisamente de Milagres. Agora, meu avô, José Leite Martins, ao vir aqui para a capital, nos anos 30 aproximadamente, começou a desempenhar a função no comércio, primeiro como comerciário das antigas Casas Pernambucanas, e depois passou a ser comerciante. A empresa dele se estabeleceu no centro de Fortaleza, isso aproximadamente nos anos 40, 45. Até hoje ela ainda existe. Infelizmente ele nos deixou, mas, continua viva a memória dele e, do que ele plantou tentamos dar prosseguimento. Ele se envolveu com várias entidades comerciais: a FACIC, e a UCP, União das Classes Produtoras do Ceará, que outrora teve uma participação muito ativa no comércio. E nessa comissão ficou um bom tempo como uma espécie de líder classista. Posteriormente chegou à Federação do Comércio logo depois do falecimento do então presidente Clóvis Arrais Maia. Assumiu a presidência do SENAC e da Federação, ficou até os seus últimos dias. Dentre essas atividades ele foi fundador do Conselho Regional do Ceará- CORECE, porque era também representante comercial. Ele representava diversas firmas de São Paulo. Desempenhou essa função de representante até aproximadamente os anos 70. Em 1972, em uma dessas viagens à fábricas lá do Sul do país, se deparou com um produto, que até então não tinha aqui no mercado cearense. Era uma bomba de puxar água, uma bomba vibratória, e esse produto tinha pra cá uma importância muito grande especificamente pela seca que todos nós sabemos que sempre foi uma marca registrada em nosso estado. A bomba ela iria ficar dentro de um poço ou uma cacimba, seja o que for, pra poder realmente puxar a água, como se diz vulgarmente. Passou a ser distribuidor de tal produto até chegou a conseguir fabricar a mesma bomba, evidentemente com algumas diferenças, talvez tenha sido a primeira fábrica do gênero aqui no Ceará. Chamava-se J. Leite Martins e Cia. e foi fundada em 1949.



José Leite Martins.



Casa J. Leite Martins.

Everardo Moisés Ferreira

A Farmácia Pasteur foi fundada em 1894 por dois irmãos que vieram de Sobral. Em 1901, o Senhor Chico Linhares comprou essa farmácia e, em 1905 ele teve um problema de saúde, vendeu a farmácia ao velho Eduardo de Castro Bezerra.



Farmácia Pasteur.

Então depois de pouco tempo, o seu Eduardo de Castro Bezerra associou-se ao senhor Tertuliano Vieira de Sá. Depois foi admitido na sociedade o senhor Raimundo Freitas Ramos em 1927 mais ou menos. Em 1935 ela passou a ser uma S.A. Naquela época a legislação de farmácia não permitia farmácia como sociedade anônima. Então houve pareceres inclusive do grande jurista Waldemar Ferreira mostrando que não era possível a proibição e nós passamos a ser uma sociedade anônima. Eduardo Bezerra S.A. Ainda hoje a empresa existe, apesar das farmácias terem fechado em 1995. O meu pai entrou na Farmácia Pasteur, em 1934. Meu pai era o João Moisés Ferreira. Ele entrou na farmácia no dia 8 de janeiro de 1934. Entrou como balconista, depois passou para gerente e depois passou a diretor, a sócio e terminou como presidente da empresa. Ele faleceu em 95 ainda como presidente. Ele deu um desenvolvimento muito grande a Farmácia Pasteur que chegou a ter vinte e cinco filiais. Tinha até um slogan que era 'uma farmácia em cada bairro'. Nós abrimos filiais em vários bairros e em cidades do interior como Quixadá, Juazeiro do Norte, Crato, Crateús e Mossoró no Rio Grande do Norte. Aí depois, vamos ver, foram fechando algumas dessas filiais porque passaram a ser deficitárias e a última foi fechada em 1995 logo após o falecimento do meu pai. Ele foi diretor da Federação do Comércio que era a Federação varejista, durante anos. Nós tínhamos um cafezinho tradicional na Pasteur. Era freqüentado e fazia parte da história do centro da cidade. Talvez trinta ou quarenta anos, até que ele se mudou dali da Praça do Ferreira. Na porta da farmácia juntava uma roda que ficava sempre lá, batendo papo nos fins de tarde. Eu acho, também, que a derrubada do Abrigo Central começou a acabar com o centro da cidade de Fortaleza. Porque o Abrigo todo mundo freqüentava. Era o médico, o farmacêutico, o advogado, o professor, o comerciante. O doutor Raul Barbosa quando era governador saía sempre do Palácio para tomar um cafezinho, era ali em frente. E quando acabaram com o Abrigo então isso acabou. Acabou esse ponto de encontro, de convergência.

Everardo Ferreira Teles

Eu sou diretor presidente da Ypióca. Assumi em 1978 com o falecimento do meu pai, Paulo Campos Teles. A Ypióca é uma empresa já na quinta geração; surgiu em 1946 com a vinda do meu bisavô para Maranguape. Ele começou a fabricar aguardente trazendo um pequeno alambique de cerâmica; naquela época não vendia em garrafa, mas em barris, em lombos de animais, de burro, de jumento. Depois a geração seguinte, do meu avô colocou a aguardente em garrafa, tipo cerveja. Meu pai então deu grande impulso à Ypióca, lançando embalagem de litro, elitizando a aguardente. Lançou no Brasil e no exterior em 1968. E quando assumi procurei dar continuidade a qualidade do produto, ampliar o parque industrial e expandir mercados. Hoje a Ypióca é constituída por cinco indústrias de aguardentes, em cinco municípios aqui do Ceará, exportamos para todo Brasil, Europa, Estados Unidos, Japão, estamos entrando agora no mercado asiático. Meu pai era um homem simples, teve que parar os estudos com a morte prematura de seu pai e entrar na batalha, pra dar duro e manter a família e as irmãs. Estudavam todas. Elè era um homem de muita visão, muito preocupado com o nome do produto que fazia. Procurou uma embalagem diferente, sofisticada, que é a embalagem artesanal de palha, que temos hoje. Empregamos sete mil mulheres nesse trabalho artesanal de palha. O cearense é um homem muito trabalhador, muito versátil, encara as dificuldades com coragem, enfrenta todos os problemas e costuma vencer. A nossa empresa é uma empresa familiar; é composta em sua direção por pessoas da família e de executivos contratados. Na minha gestão lançamos aguardentes envelhecidas, como a Ypióca 150, uma aguardente lançada na comemoração dos 150 anos da empresa. O grupo é formado pela Ypióca como principal empresa mas, possuímos outras, entre elas a Sapupara. E mais recentemente nós passamos a trabalhar com uma empresa francesa, recebemos a embalagem e colocamos a aguardente envelhecida; exportamos para a França com exclusividade. Quando meu avô

faleceu, e antes do meu pai assumir, minha avó esteve a frente da empresa; meu pai verificando o esforço que ela tinha pra manter o negócio, decidiu parar de estudar e assumir a direção da empresa. Minha avó foi uma mulher muito disposta, corajosa, capaz; com a morte do marido ela passou a administrar o campo, montava a cavalo, vendia mercadoria, fazia cobrança. Meu pai era um homem empreendedor: a iniciativa dele de, sem falar nenhuma língua estrangeira, lançar a Ypióca no mercado externo no Brasil daquela época foi fantástica. Ele convidou o cônsul da Alemanha, em Fortaleza, e foi com ele para a Alemanha levando debaixo do braço um litro de Ypióca. Lá localizou uma empresa distribuidora de bebidas em Munique. A empresa gostou de imediato do produto e passou a importar a Ypióca, sendo assim a primeira aguardente brasileira a 'pisar' fora do Brasil.

Faci Nascimento

Sou a viúva do comerciante Gontran Nascimento. Lembro que nós estávamos de férias no Rio de Janeiro. Meu marido trabalhava na Singer. Lá nós encontramos o seu Meneleu que era um dos comerciantes maiores daqui de Fortaleza. Então ele convidou meu marido pra trabalhar com ele, porque achava que era uma pessoa muito empreendedora. Meu marido disse: 'Meneleu, vamos abrir em Fortaleza o primeiro crediário do Ceará. Eu lhe garanto que nós vamos ganhar tanto dinheiro, que não há ladrão que acabe'. Foram essas as palavras do meu marido, e assim começou a Casa das Máquinas.

Fausto Nilo

O ramo de comércio de meu pai tinha umas variações. Ele foi muitas vezes dono de padaria, às vezes acumulou a padaria principal da cidade e também a loja de tecido que era seu grande talento, porque a padaria era uma herança do seu sogro que foi morar na fazenda e deixou que ele tomasse conta. Mas a sua grande atividade comercial foi a venda de tecidos. Ele começou a trabalhar no balcão, e dizia isso com muito orgulho, aos 14 anos de idade. Tinha regras, ensinava pra gente: 'Ninguém pode ficar no balcão apoiando o queixo no cotovelo, com cara de desânimo', 'o cliente é quem tem razão'. Essas coisas todas eu ouvia dentro da minha casa. A loja dele tinha um nome fantástico que eu guardo com muito interesse pra um dia fazer alguma obra poética: Casa Tudo Azul. E o poeta Geraldo Carneiro observou que nas minhas letras a palavra azul se repete, que é uma coisa que não me incomoda porque eu sei que muitos poetas, da mesma maneira que Borges tem seu espelho, suas guitarras e o Cabral tinhas suas cabras, tinha seu canavial, todos nós temos essas palavras fetiche que nos apóiam como se fossem um testemunho constante pra demonstrar que o assunto é sempre o mesmo, o poema é sempre o mesmo com pequenas diferenças. Embora eu aplique isso em música popular, esse azul me persegue, e recentemente descobri e lembrei que a loja do meu pai sempre teve esse nome que era Casa Tudo Azul. Ele era um comerciante muito dedicado ao seu trabalho e eu ganhei da atividade do meu pai o convívio convergente que eu tinha com todas as pessoas do município. Nessa mercearia, ou nessa loja, nós tínhamos notícia da água do rio que estava chegando porque cada viajante que vinha fazer compra de tecido o fazia principalmente durante a safra. Isso produzia uma espécie de ritual que era a compra de tecidos dos plantadores de algodão no tempo da safra. Às vezes o papai tinha que reservar a noite para uma família, porque terminava o horário comercial e ele ficava vendendo a essas pessoas cortes e cortes de tecidos até a madrugada, porque essas compras eram levadas em inúmeros animais. Pra se ter uma idéia de que Ceará era esse, um agricultor plantador de algodão, em uma safra vinha fazer compra pra família toda e levava isso em 4 ou 5 burros com



Gontram Nascimento.



Burros de Carga - Percy Lau.

seus depósitos de caçoás cheios de tecidos. E eu sei de cor esses tecidos, a qualidade deles, a utilidade deles: o algodãozinho, o brim, o arranca toco, o tecido pra trabalhar, o tecido pra arrancar algodão, o tecido pra ir pra missa. E eu me recordo que os agricultores pediam nessa hora a meu pai dessa maneira: 'Agora eu quero um tecido pra ir pra missa', 'quero um tecido pra arrancar algodão', 'agora eu quero o mandapolão...' como eles chamavam lá que é o algodãozinho. Havia ainda o cáqui, a cambraia, a popeline... Tudo isso foi do meu convívio infantil. E meu pai tinha regras: como tratar o tecido, como abrir a peça, como cortar, rasgar, tirar o fio. Algum tecido você rasga dessa maneira com a intensidade igual nas duas mãos, outro tecido você tira o fio pra depois poder cortar com a tesoura No balcão eu também ouvi muitas histórias fantásticas, narrativas inesquecíveis sobre o sertão.

Falcão

Olha, o comércio com certeza foi importante na minha vida. Se não fosse o comércio eu não teria nem nascido pra começo de conversa, eu venho de uma família inteira de comerciantes. Eu não tinha nem nascido na Serra do Pereiro lá no médio Jaguaribe. Porque meu avô se mudou para lá exatamente para comerciar, para enfrentar uma grande loja na cidade de Pereiro e meu pai depois herdou esse 'império comercial' (risos) lá porque a maior loja de farmácia que tinha em Pereiro era do meu avô, o Sr. José Maia e, depois, meu pai José Maia herdou esse negócio todo. Tem as histórias do convívio dentro da loja que a gente sempre ouviu falar, tem as conversas de matuto, tem os compadres do meu pai que iam para lá dia de feira. Toda essa história fica gravada na nossa mente. É claro que o povo cearense é altamente moleque e talvez não se ache isso pelo comércio mas dentro do comércio que é o *habitat* natural do moleque cearense porque o comércio principalmente do interior é apenas um palco onde as pessoas vão para conversar, bater papo, tomar um cafezinho. Como o movimento não é tão grande, o comerciante na realidade passa a ser chamado de psicólogo, de consultor sentimental, financeiro e familiar para a cidade toda. Estou lembrando do meu avô. A cidade de Pereiro só almoçava, só jantava em função do horário da loja do meu avô. E ele tinha lá uma sineta que batia na hora do almoço onde todo mundo ouvia, a cidade toda ouvia a sineta da loja do Sr. José, e ia todo mundo almoçar. Era uma loja de variedades, secos, embalagens, tecidos porque lá em Pereiro não tinha *shopping center*, ou lojas especializadas em confecção ou upermercado.Tanto vendia o cereal (arroz, feijão), açúcar, pão, assim como as coisas mais necessárias: óleo de cozinha, querosene e tecido para fazer roupa. Além de ser comerciante era uma pessoa das mais ilustres e influentes da cidade. O meu avô era prefeito, era juiz, era advogado, era padre, era médico, era tudo da cidade.

Fagner

Eu e meu pai fizemos caminhos parecidos em épocas diferentes. Admiro essa marca dele, de sair de um país, do meio de uma guerra para reconstruir a vida aqui, num lugar quieto, num lugar onde ele pudesse começar uma vida nova, em paz, com uma família nova, com o projeto de começar do zero. Da minha parte também, acho que essa marca de coragem, de buscar as coisas que se precisa, é o melhor exemplo que eu tive dele. Isso de ir, não saber pra onde... Eu continuo indo, pra cima e pra baixo, mas é uma aventura bonita porque é daí que você se identifica, é daí que você se conhece, você se descobre, você sabe quem é você. Acho que esse exemplo foi o maior exemplo que ele me deu, o exemplo destes imigrantes que vieram pro Ceará, que fizeram da sociedade uma alternativa positiva hoje... Estão aqui os conterrâneos dele mostrando isso, mostrando que são uma raça forte, uma raça decidida, uma raça onde se busca a beleza do nada e se constrói a vida. A família do papai é muito ligada à família, uma emoção transparente, à flor da pele. Eu vivi isso desde menino. Tinha detalhes incríveis do papai. A vida toda, ele só sonhou com o Líbano, ele nunca sonhou aqui. Acham que eu puxei a ele a coisa de dizer o que quero, na hora que quero. Muitas vezes isso me causa algum dano no primeiro momento, mas depois identifica a tua personalidade. Então,

uma das coisas marcantes do meu pai que eu construí durante toda a minha carreira foi essa: um pouco de rebeldia diante das coisas que você não aceita e que não fica guardando pra dizer depois, porque a vida não espera, o tempo não espera, acho que isso eu aprendi muito com ele. Quando eu larguei a faculdade em Brasília ele me deu uma dura muito grande, e foi onde, realmente, passei a procurar minha vida, no sentido de que ele não me apoiava naquilo. Papai veio ver eu cantar muito tempo depois. Ainda levei um carão dele porque foi um show aqui no Theatro José de Alencar, que eu entrei no palco, a gente entra e tal... Não falei nada, cantei umas 4, 5 músicas. Quando eu voltei, cheguei em casa mais tarde, ele falou: 'Você é muito mal educado. Entra e não dá boa noite'. Quer dizer, sempre ele foi muito severo nisso. Ao mesmo tempo ele foi cantor também. Ele foi cantor de rádio no Líbano. Acho que essa experiência não deve ter sido boa e ele projetou em cima de mim que essa carreira também não me serviria, aliado ao fato que ele não tinha um filho formado. Isso foi durante algum tempo e, depois não, depois ele tinha muito orgulho, aquele orgulho calado. Tive a oportunidade de levá-lo a uma das grandes festas daqui da colônia libanesa e ele se sentiu muito bem, muito vaidoso e eu me sentia muito feliz também, sentia que ele se realizava um pouco também com a minha carreira. Aqui em Fortaleza, ele fez amizade com os libaneses, mas os libaneses mais pobres, os da Governador Sampaio. Muitos conheciam ele. O papai vivia na Praça do Ferreira, porque ele era um marco na Praça do Ferreira. Até velhinho as pessoas botavam a cadeira lá para ele sentar e passava o dia ali emprestando dinheiro. Quando ele morreu, não faltaram aqueles recibozinhos de dinheiro das pessoas que ele emprestava. Mas era uma pessoa extremamente calada. Aliás, todos nós. Quando o presidente do Líbano esteve aqui, há uns 3 anos atrás, ele quis me levar direto daqui, num vôo Fortaleza-Beirute e eu não fui porque tava lançando disco e terminei não indo. Perdi uma grande chance. Ele me falou que ia me levar lá, exatamente, na terra do meu pai. Eu ia fazer essa viagem em 10 horas, a viagem que o meu pai deve ter feito em um ano. Ele rodou 5 capitais brasileiras e aqui em Fortaleza foi o único lugar onde ele fez um discurso e não precisou de tradutor porque todos acompanharam o discurso dele. Pela primeira vez, aqui no Brasil, ele fazia um discurso sem necessidade de tradutor, porque a colônia continua firme, continua mantendo a sua origem apesar de ter construído sua vida aqui.

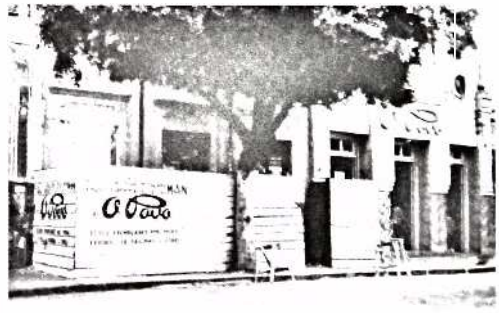
Fagner e seus pais.



Francisco Paulo Aragão

Nascemos em Sobral. O meu pai teve 8 filhos: Nizete, Mariete, Etianete, Ivete, José, Jesuíno, Paulo, que sou eu, e o Renato, que é comediante. Além dos filhos criou mais 8; na nossa mesa sentavam 16 pessoas e ele conseguiu educar todos. O meu pai era um bom representante comercial. Iniciou a vida na casa Prates, que era uma empresa que vendia máquinas de datilografia. Depois se fixou em Sobral como gerente de um banco de crédito comercial, mas continuou a ter uma sociedade com o seu Samuel da Casa Samuel. Ele representava as empresas que vendiam produtos para a região pela estrada de ferro que vinha de Camocim até Granja. Viemos depois pra Fortaleza pra gente continuar os estudos. Ele teve muito sucesso, publicou 6 livros de poesia, foi jornalista do O Povo e do Correio do Ceará. Eu trabalhei na fábrica de mosaico dele. Tem uma coisa engraçada. O Renato chama-se Antônio Renato Aragão e eu Francisco Paulo Aragão.

Quarta sede do Jornal O Povo.



Sempre o papai gostou de colocar nomes de santos para proteger os filhos. Como comerciante em Sobral ele sentia a necessidade de ajudar as crianças pobres que tinham vontade de estudar e criou uma escola de comércio chamada Dom José junto com a Associação Comercial. Esse projeto até hoje existe. Essa preocupação do meu pai pelo social foi transferida para todos os filhos, inclusive para o Renato, que criou diversas campanhas sociais. Foi o precursor do projeto 'Criança Esperança' através de uma idéia que ele teve do SOS Nordeste em 83, num período de seca, quando ele estava lançando o filme 'O Companheiro Trapalhão'. Aí ele decidiu ajudar o Nordeste com parte da renda do filme para as vítimas da seca. Segundo o Renato o Nordeste, quando tem seca, equivale a diversas Somálias, e isso é uma verdade. Um estado com tanta beleza, com tanto potencial turístico, com tanta hospitalidade merece um outro destino. Um traço interessante do cearense é que ele não sai do Ceará. Ele leva o Ceará pra onde for. O Chico Anísio trouxe o Ceará para o Rio. O Renato veio com o Ceará para o Rio. O Fagner também. Eles vieram do Ceará, mas continuam sempre ligados à terrinha. Hoje, quando o Renato aparece em qualquer meio de comunicação, todo mundo vê a cara do Ceará presente, não vê o Renato. Acredito que grande parte do que o Renato faz hoje tem a ver com a alegria que o papai sempre tinha nas suas crônicas. Ele contava algumas histórias e, no final, encerrava com uma piada. Mesmo que a gente tivesse em guerra ou em crise havia sempre uma mensagem de otimismo, e isso o Renato fez nos 41 filmes dele. Basta ver o 'Mágico de Orós' quando ele retrata com muita prioridade o problema da seca. O Renato tem também sangue empreendedor. O estúdio dele foi todo idealizado por ele. Existe um complexo, mais ou menos, de 50 mil metros quadrados, onde funcionam 4 estúdios, interligados, o que faz com que as coisas sejam bastante agilizadas. Há um núcleo, que é o coração da produção do estúdio, onde se processam todos os trabalhos necessários a qualquer produção. Hoje, no estúdio do Renato, estão sendo produzidos, pela Globo, os produtos: 'Os Normais', 'Você Decide', 'O Sítio do Pica Pau Amarelo' que, aliás, o Renato é fã do trabalho do Monteiro Lobato... além da mini-série 'Os Maias'. Mas acho que o Didi é o grande produto do Renato. O Didi é um sobrevivente, um moleque, como todos nós cearenses.

Elano Viana de Oliveira Paula

Sou cearense de Maranguape, moro no Rio há muitos anos. Sou formado em Engenharia Civil e Economia, sou jornalista, romancista e fiz uma série de pequenas atividades. Mas o que talvez interesse mais é dizer que sou filho de um empresário cearense, dono da antiga empresa São José, que pegou fogo aí por volta de 1939. Eu já não estava em Fortaleza. Tinha vindo pro Rio estudar. Foi uma espécie de fulcro, que puxou, reuniu a família no Rio de Janeiro. Veio a Lupe Giliote, atriz de televisão, Chico Anísio, veio o Zelito Viana, cineasta. Depois que eu vim pra cá veio a família toda. Terminados os estudos, fiquei na área de discos, fábrica de discos, rádio, que eu comprei. Em 53 eu voltei pro Ceará, me instalei lá, quando o Getúlio morreu eu estava fazendo a ponte do Aquiraz e fiquei por lá até 1960, quando retornei pro Rio; embora já deixando empresas montadas, já estava montada a Indústria e Comércio ICOSA, que alguns anos depois passou a ser líder de um grupo empresarial. Já nessa altura, eu tinha um conjunto de sócios, comecei sozinho mas depois eu tinha sócios. Tinha o Valder Ary, o Xafy Ary, Jorge Ary, Ricardo Ary, Zelino da Silveira, Aécio de Borba, que depois foi deputado federal. E, embora eu tivesse o controle do grupo eles conduziam. Esse grupo se desenvolveu até 1978 quando então saí. Fiquei com cinco empresas, que eram a DOMUS, a CREDIMUS e a MODULUS. As três eram cadernetas de poupança, crédito imobiliário, da área do BNH, Banco Central. Vendi a empresa de turismo, UNITUR, vendi a CREDIMUS ao Bradesco, vendi a MODULUS ao Unibanco; fiquei com a DOMUS e com a UNITUR. Logo em seguida vendi a UNITUR, fiquei somente com a DOMUS. Depois de ter ficado só com a DOMUS, que é uma empresa de crédito imobiliário que ainda hoje existe em Fortaleza. Eu montei outras empresas, uma construtora,

montei também duas fazendas no Maranhão; enfim, montei aqui no Rio de Janeiro, pra ter o que fazer, uma empresa de produção de som e vídeo. O Chico Anísio veio pra cá em 1941, por aí; está aqui até hoje, desenvolveu todo o trabalho dele aqui no Rio de Janeiro, vai muito a Fortaleza fazer shows, vai a Maranguape, procura manter um relacionamento grande com o Ceará. Apesar da distância, ele cultiva as amizades. No Rio de Janeiro 50% dos garçons são de Guaraciaba, São Benedito, Ipú. Ali naquela área da Serra da Meruoca. Porque o Chiquinho veio pra cá, montou o La Mole, o primeiro La Mole, mandou buscar alguns garçons amigos e os ensinou a arte de servir e de bem servir. E depois, toda vez que havia um lugar de garçom, um indicava o outro, o outro indicava o um e por aí vai. Eu tenho uma história do Chico Anísio que acho muito interessante. Ele chegou aqui com 9 anos de idade. Estava aqui no Rio de Janeiro há quarenta e oito horas, não mais do que isso, e foi com a minha mãe ao Largo da Carioca, onde existia um tabuleiro da baiana, que era o ponto de bondes da época. E a mamãe se descuidou e ele se perdeu. Ela perdeu o Chico. O Chico sumiu, ninguém o encontrou. E ela tomou uma atitude muito correta. Ela pegou um táxi e voltou pra casa aqui na rua das Laranjeiras. Me telefonou, eu vim pra casa e aí começamos a procurar. Como é que se ia encontrar o Chico? Pelo Distrito Policial, por aí, botando gente atrás. Quando nós estávamos naquela agonia, já umas três horas depois de perdido, ele chega em casa. Pergunta óbvia 'Como foi que você chegou aqui?' Ora, ele tava ali há quarenta e oito horas, ele não sabia a rua, ele não sabia o número, ele não sabia nada, ele não sabia. A única coisa que ele sabia é que morava em Laranjeiras. Então, o que é que ele fez? Ele tava no Tabuleiro da Baiana, ele viu um bonde: 'Laranjeiras'. Ele seguiu atrás do bonde, quando o bonde sumia, ele sentava no meio-fio, esperava o outro, aí saía a pé atrás do bonde, quando o bonde sumia, ele sentava no meio-fio, ele esperava o outro até que chegou no lugar que ele disse: 'É aqui que eu moro, é aqui que eu estou', e chegou em casa. Eu considero isso um início do Chico Anísio, um toque de genialidade. Porque 99,9% dos meninos estariam até hoje chorando no Tabuleiro da Baiana, à espera de alguém que levasse ele em casa.

Lígia Aldigueri

Tenho 83 anos e sou viúva de Romeu Aldigueri. O pai dele era italiano. Chegou com 6 anos, no Rio. O Romeu era gerente das Lojas Brasileiras. Naquele tempo era Loja Quatro Mil e Quatrocentos. Depois foi pro Maranhão. A gente já namorava. Aí então, o presidente lá das Lojas Brasileiras mandou ele de volta pra cá. Porque disse que sabia que ele ia gostar e gostou mesmo. Ele chegou aqui em 1936; em 37 nós começamos a namorar e casamos em 41. Eu não lembro do ano exato em que ele criou a Loja de Variedades. Sei que ele me disse assim: 'Você tem coragem de me ajudar pra gente abrir uma loja? Se eu sei trabalhar pra uma loja, vou trabalhar pra mim.' Eu disse: 'Pode pedir demissão'. Aí ele viajou pra pegar os pedidos e eu fiquei tomando conta já do ponto que ele tinha, mandando desmanchar, porque era uma sorveteria. Quando ele voltou os pedidos estavam feitos,

Lojas de Variedades Ltda.



e já chegava a mercadoria. Tinha uma na Barão do Rio Branco com fundo correspondente pra Praça do Ferreira. Ia de um lado ao outro. Depois ele abriu a sorveteria que ficava do lado da Barão do Rio Branco. A Loja de Variedades vendia

Loja Flama.



tudo, desde coisa pra criança até perfumaria, bijuterias... Durou quase 30 anos. Quando fechou a Sloper aqui, eles foram lá na loja e antes de fechar perguntaram se meu marido não queria ficar com o ponto, porque era mais ou menos o que ele já sabia fazer. E aí ele abriu a Flama, com os mesmos artigos que tinham as outras só que mais finos, presentes sofisticados. A Loja de Variedades era uma coisa bem mais popular. Nós vínhamos de Canindé, eu acho, e começamos a pensar que nome ia ser e aí ele falou: 'Flama'. E eu disse: 'Tá ótimo. Bota esse: Flama'. E depois veio a frase: 'Flama, símbolo de distinção'. Eu era encarregada das compras. Acho que sabia escolher, e às vezes eu comprava coisas que não gostava mas achava que era do gosto dos outros. Graças a Deus nunca encalhou coisa nenhuma que eu comprei. Eu sei que tinha gente que comprava presente noutras lojas e vinha na Flama prá nós enrolarmos com o papel da loja e botar aquela frase: 'Símbolo de distinção'. Cansaram de chegar lá desse jeito. Aí a gente dizia assim, olha se vier trocar não se troca, porque o presente não é nosso.

Foto 1: Dr. Cysne Filho, José S. Jereissati, Carlos Jereissati, Jean Jereissati, José Jereissati, Maria Luiza J. Ary, Gerardo Jereissati, Rita Jereissati, José Jereissati, Francisco Jereissati, Maria de Lourdes Jereissati, Anita J. Ary, Anice Jereissati, Maria José Jereissati, Lindete J. Cysne, Jorge Ary e Emilio Ary.

Foto 2: Wadih Jereissati, Jorge Kayatt, Eduardo Ary, Jean Ary, Pedro Lazar, Michel Ary, Mons. Ibrahim Riache, Samir Chehab, Abilio Oliveira, Alphonso Rabay, Wadih Lazar, Michel Bacache, e Janot Bacache.

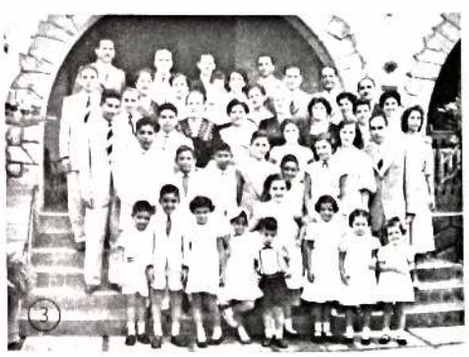
Foto 3: Familia Ary.



Maria Luiza Jereissati Ary

Meu marido me dizia que a firma deles começou em 1938, quando eles vieram do Líbano, um negócio bem pequenininho. Eles pegavam as peças de tecido no tio deles que era Linhares e Cia., era uma firma mais antiga e quando aquela matéria prima acabava, eles voltavam, ele mesmo carregava no ombro pra repor o estoque. Então era minha sogra, meu sogro, o Jean que era o mais velho, o Emílio e a Lorice, minha cunhada, eram cinco trabalhando. O primeiro funcionário foi o seu Valdemar, que foi nosso gerente a vida inteira; era criança entrou como auxiliar de limpeza e foi ficando conosco e depois se aposentou... Eu sou mestiça, (ri) minha mãe era brasileira e meu pai libanês. Meu pai foi comerciante. A loja era aqui na Major Facundo, a Salim Jereissati e Cia.; ele era sócio de um tio meu, eram os dois. Meu irmão era gerente de hotel, Esplanada, Savanah, hoje é aposentado. A hotelaria no Ceará foi lançada pelo Pedro Lasar; era tio do meu marido, irmão da minha sogra. Meu marido era louco pela freguesia dele; eu dizia que queria que ele me tratasse como tratava a freguesia (ri). Era apaixonado pelos negócios dele, morava aqui na loja. Eu comecei a freqüentar a loja pra trabalhar quando ele adoeceu. Aí eu comecei a querer tomar pé na história.





Maurílio Arrais Maia

Sobre o meu pai tenho a dizer que foi um homem extraordinário em todos os pontos de vista. Um simples merceeiro que entrou na Associação dos Merceeiros e em três, quatro anos já era presidente da Associação, até a data em que resolveu fundar a Federação do Comércio do Ceará. Ao invés de riqueza meu pai tinha prestígio. Lembro de uma passagem da sua vida de representante comercial. Meu pai querendo vender chapa de fórmica para um atacadista de açúcar. O negociante dizia: 'Mas Arrais, o que eu vou fazer com essas placas?' E o papai respondia: 'Ora homem, coloca aqui na frente e você vê depois!' Não é que ele comprou e vendeu? Pois é uma coisa interessante. Não tinha uma pessoa que lhe negasse alguma coisa. Ele foi uma pessoa extraordinária.



Clóvis Arrais Maia.

Os funcionários antigos do SESC, SENAC, falam como se ele fosse vivo. Ele tinha todo aquele povo como uma família. Numa época de redução de despesas ele disse numa reunião: 'Mas me digam uma coisa. Todo mês temos reunião da Confederação Nacional do Comércio. Por que nós não passamos a nos reunir de dois em dois meses com o intuito de economizar e evitar demissões?' Acho que o novo presidente Luiz Gastão está seguindo a mesma trilha... As entidades comerciais eram mais associativas. Havia menos luta por postos, cargos, desejo de poder. Você não pode ser um líder empresarial e ser político ao mesmo tempo. Para o meu pai, política só a sindical. Sua luta pelas classes empresariais do estado lhe dava muita felicidade. Digo aos meus filhos que maior a herança que eu tenho pra lhes dar é o nome que meu pai me deu e o tino pro comércio. Comecei com uma locadora pequena de 35 metros, meio acanhada, ventilador, contra concorrentes que possuíam lojas imensas. Mas eu tinha uma coisa que eles não tinham: conhecimento de cinema. Hoje tenho 14 lojas e todos os meus filhos trabalham comigo.

Cláudio Albuquerque

Sou diretor da Abafilm, empresa de fotografia aqui de Fortaleza. Tenho hoje 67 anos, faço parte da terceira geração da Abafilm. Ela foi fundada por meu avô Ademar Bezerra Albuquerque, que deu origem ao nome Abafilm. No início meu avô fundou a firma de fotografia pra trabalhar com os filhos, que era o Francisco Albuquerque (Chico Albuquerque) e o meu pai Antônio Albuquerque; ela foi fundada em 34 e eles começaram a trabalhar juntos desde essa época e a partir daí a Abafilm começou na verdade como um estúdio fotográfico. Mas, como todo bom cearense, a vocação para o comércio sempre é muito forte e a empresa se transformou numa empresa comercial, comercializando os produtos de fotografias, produtos de filmes, de estúdio, máquinas fotográficas, essas coisas todas. E a origem é essa ai de 34, como eu disse, e hoje estamos na 3ª geração, por que são os netos do meu avô Ademar que estão no comando da empresa; hoje são quatro: é o Roberto, o Bernardo, o Sérgio e eu, que dirigimos a empresa que é hoje uma cadeia de lojas, estamos com 25 lojas em Fortaleza, uma em Sobral e outra em Juazeiro. Meu avô era daqui de Fortaleza, ele sempre foi um apaixonado pela fotografia. Era um autodidata, começou a fotografar para os amigos. Eu acho que essa é a origem de todos os estabelecimentos fotográficos do Brasil. De uma maneira geral, não só em Fortaleza, mas em todo canto a coisa começou desse jeito, alguém fotografando, fazendo as coisas em casa, para os amigos e depois começou a cobrar e a faturar e foi montando um negócio;

Cláudio Albuquerque.



Antiga loja Abafilm.



Fachada da Loja Abafilm na Av. Duque de Caxias, em Fortaleza.

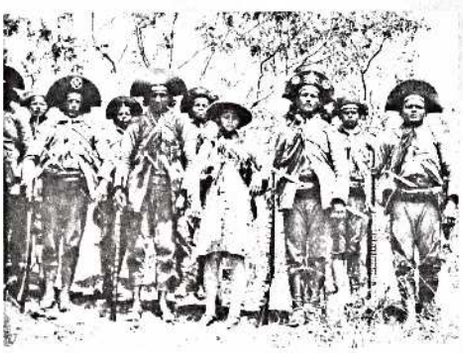




Benjamim Abraão, Maria Bonita e Lampião.



Bando de Lampião.



Bando de Lampião e Maria Bonita.



Cláudio Albuquerque em Reunião do Rotary no Ideal Clube.

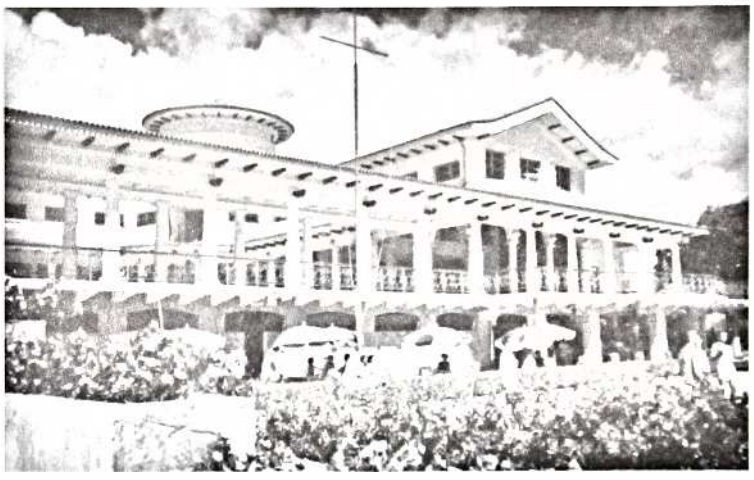
a origem de toda fotótica é assim, da grandes redes, da cinótica, tudo começou mais ou menos desse jeito, com uma pessoa interessada, entusiasmada com a imagem e criou o negócio... Olha, eu sei coisas que meu pai contou, que meu avô contou: naquela época 40, 50, 60 anos atrás, ele fotografou quase todos os presidentes da república, Vargas, Dutra, fotografou Jucelino, Castelo, Lira Tavares, na época dos governos militares. Sarney, quando era governador, também veio aqui em Fortaleza pra ser fotografado, e personalidades como Burlemarx, Luís Gonzaga, Chico Anísio, entre outros. Meu pai dizia que para ganhar uma eleição tinha que ser fotografado na Abafilm, que dava sorte. Então, o Tasso Jereissati fez aqui as fotografias do governo dele, Ciro e governadores anteriores passaram aqui, e assim criou-se uma aura em torno desse estúdio... Eu acho que qualquer comércio, qualquer atividade você tem que ser profissional, a sua ideologia não faz parte da vida do comerciante, ele tem que atender as necessidades de cada consumidor, ele é o ser absoluto da situação, não importa crença religiosa, a cor, a situação, a hora que ele entra no seu estabelecimento para comprar, ele é o rei ali, ele é quem manda. O meu avô era bancário, ele foi funcionário de um banco até se aposentar. A fotografia era um *hobby*, era um apaixonado. Já meu pai não, meu pai era um comerciante, um fotógrafo que sempre soube tratar muito bem essa parte comercial da fotografia. Eu ainda hoje fico admirado como é que ele conseguiu fazer isso, fazer um negócio com uma máquina praticamente à tira colo... ele sabia vender muito bem, conhecia as pessoas e participava muito da vida da comunidade, das associações. Ele foi fundador do CDL (Clube dos Diretores Lojistas) e participava de todas as associações comerciais, FACIC, sempre gostou disso. Ele era um pessoa que realmente... tava no sangue dele, eu acho que isso ele passou pra gente, esse lado comercial, esse lado meio judeu, assim no bom sentido de saber trabalhar, no sentido de negociar. Ele realmente era um grande comerciante, ele sabia

vender e ele valorizava muito o produto dele ou o serviço dele, ele sabia cobrar. E a pessoa não fazia questão de pagar caro. Achava que estava levando uma pechincha. Benjamim Abraão era um amigo do meu avô, fotografava pra ele, fazia fotos do interior, tinha uma relação muito grande com o Pe. Cícero e por intermédio dele conseguiu ter acesso a Lampião e fez o filme e algumas fotos do Lampião. Tem certas passagens gozadas que eu me lembro quando conversava com meu avô... e o meu tio Chico também contava: o Benjamim Abraão era turco, não sei se era turco mesmo da Turquia ou porque assim chamavam o mascate. O meu tio Chico é que contava que ele vinha às vezes a noite, trazia o material, bolacha de filme pra o meu avô revelar no outro dia e aquilo ele botava no surrão porque era um mascate. Ele levava coisa, trazia coisa... E aquilo vinha misturado nas latas de filme, junto com as latas de filme. Meu avô tinha um trabalho louco pra limpar aquilo, quando abria tava cheio de formiga, uma loucura! O meu avô o ensinou a fotografar, ele era um bom aprendiz e fez umas tomadas muito boas. Tiveram filmes interessantes. O meu avô passou nos cinemas da época, não sei se Majestic ou Moderno, Cine Moderno e foi apreendido pela polícia de Getúlio. Essa história do filme é uma história meio... (risos) tem várias versões da coisa. Apareceu depois uma cópia desse filme na Rede Globo... O que se tem de documentário do Lampião foi feito pelo Benjamim Abraão. A verdade é essa.



Ideal Clube.

Náutico Atlético Cearense.



Francisco Batista Torres de Melo

Falar a respeito do comércio é recordar a história do meu pai, José Ramos Torres de Melo, comerciante que lutava com muita dificuldade. Papai foi caixeiro viajante. Me recordo que Martins Filho ainda fala do tempo em que estava no Crato com papai. Papai fazendo amizade, tentando vender. E papai contava que, quando ia pra Juazeiro, conversava com Padre Cícero. Até que em 1926, 28, com ajuda dos irmãos, dos cunhados juntou um dinheiro e conseguiu fundar as Lojas Torres. Mário Campos, amicíssimo de meu pai e ex-patrão o ajudou também. Ele fazia parte da Fênix Caixeiral, vivia sempre nas lutas dentro da maçonaria. Todos os grandes comerciantes daquela época eram maçons. Vicente de Castro, meu pai, Álvaro Weyne,Tobias Simião, Chico Falcão, dono da Casa Chic, todos eles faziam parte da maçonaria. Então, a maçonaria era a sociedade onde eles conversavam. Foram maçons que criaram o Lar Torres de Melo, o Abrigo de Mendicidade. Os maçons estavam na Fênix Caixeiral, na FACIC, no Sindicato dos Lojistas. Eles participavam ativamente até nos clubes. Quem fez o Náutico foi o dono da Casa Cearense. Quem fez o Ideal foi o Pinto que era representante comercial. Os comerciantes estavam envolvidos em tudo. Por isso meu pai se meteu na revolução de 30 ao lado de Juarez Távora, Fernandes Távora e tantos outros que apareceram por aqui. Esteve preso, com Martins Rodrigues e outros, fugiu e voltou. Ele foi ainda líder de classe. Eu me lembro que era menino quando ele tomou um avião, lá na Barra do Ceará, era um avião da Condor, para tentar criar o Sindicato dos Lojistas. E meu pai conseguiu fundar o Sindicato dos Lojistas depois veio a FACIC, com o Fiúza Pequeno, que eu conheci, um grande comerciante, depois teve

um problema difícil por causa guerra. A guerra foi um desastre para o Ceará. Então meu pai com o Fiúza Pequeno, com outros amigos, resolveram construir o prédio da FACIC. Eu me recordo que meu pai ficava no espelho treinando o discurso que ele ia fazer pela inauguração do prédio da FACIC. Papai não era um grande comerciante; nasceu para se dar aos outros. O comércio pra ele era uma questão de sobrevivência: a família grande, 7 filhos, ainda mais os sobrinhos do Acre, tudo em casa. Então a loja vivia sempre vai num 'vai e não vai', e o papai, no lugar de tomar conta 100% da loja, ia tomar conta da FACIC, ia tomar conta do Lar Torres de Melo.

Memória dos Amigos

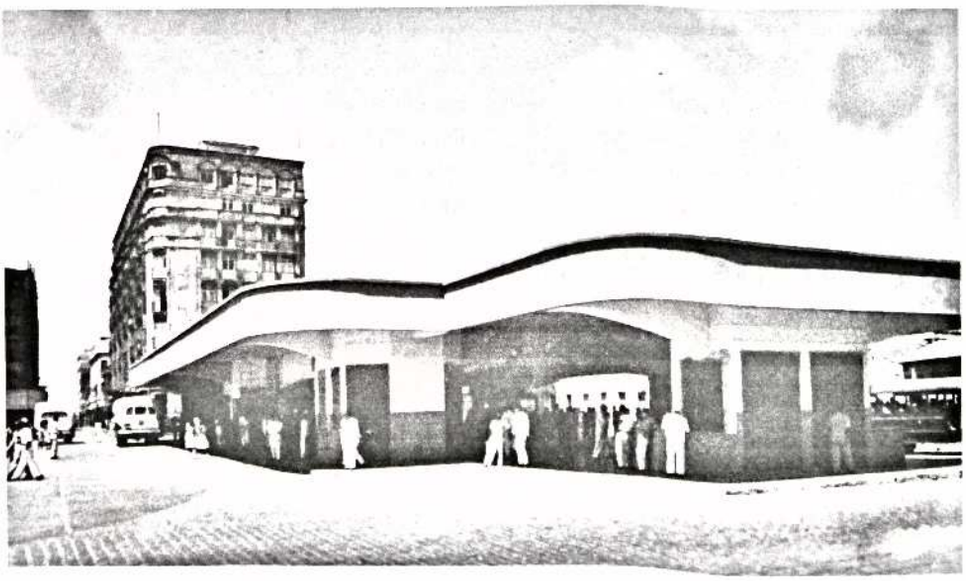
José de Arimatéia Santos

Comecei a trabalhar em 1937, portanto há 64 anos atrás. Eu não sou muito velho mas já tenho 64 anos de batente. Naturalmente comecei muito jovem, comecei com 9 anos, menino, trabalhando na loja do meu tio que ficava na rua Floriano Peixoto 692, que vendia brinquedos e bijuterias e artigos de toucador. Então todo período da guerra eu estava trabalhando na loja do meu tio, Tobias Santos. De 45 a 50 trabalhei com comércio de madeira. De 50 a 59 foi na Bonaparte Dumar e Companhia. De 59 até hoje estou trabalhando no Grupo Edson Queiróz. Quando trabalhava com representações eu visitava muito o armazém do seu Genésio, pai do Edson. Ia fazer negócio com ele. Foi quando me convidou porque já tinha fundado o seu próprio negócio, que era o gás. Mas o Edson, desde jovem foi uma pessoa de uma capacidade de trabalho impressionante, um comerciante de um Q.I. acentuadíssimo. Desde menino ele já era um comerciante nato. Já muito antes de começar o negócio dele com o pai já negociava com tudo. Época de carnaval comprava atacado de lança perfume e vendia! Ele começou a importação de carro: comprava carro, vendia no Sul. Fundou uma empresa de construção, criou o Abrigo Central, a Loteria Estadual do Ceará, a Loteria Estadual de Pernambuco. Em 1951 foi inaugurada a Ceará Gás Butano. Naquela época era uma dificuldade muito grande porque se tinha que mandar cilindro e botijão para os Estados Unidos em Houston, pra trazê-los cheios. Havia dificuldade tremenda de navio pra aquele



Cédula da Loteria Estadual do Ceará.

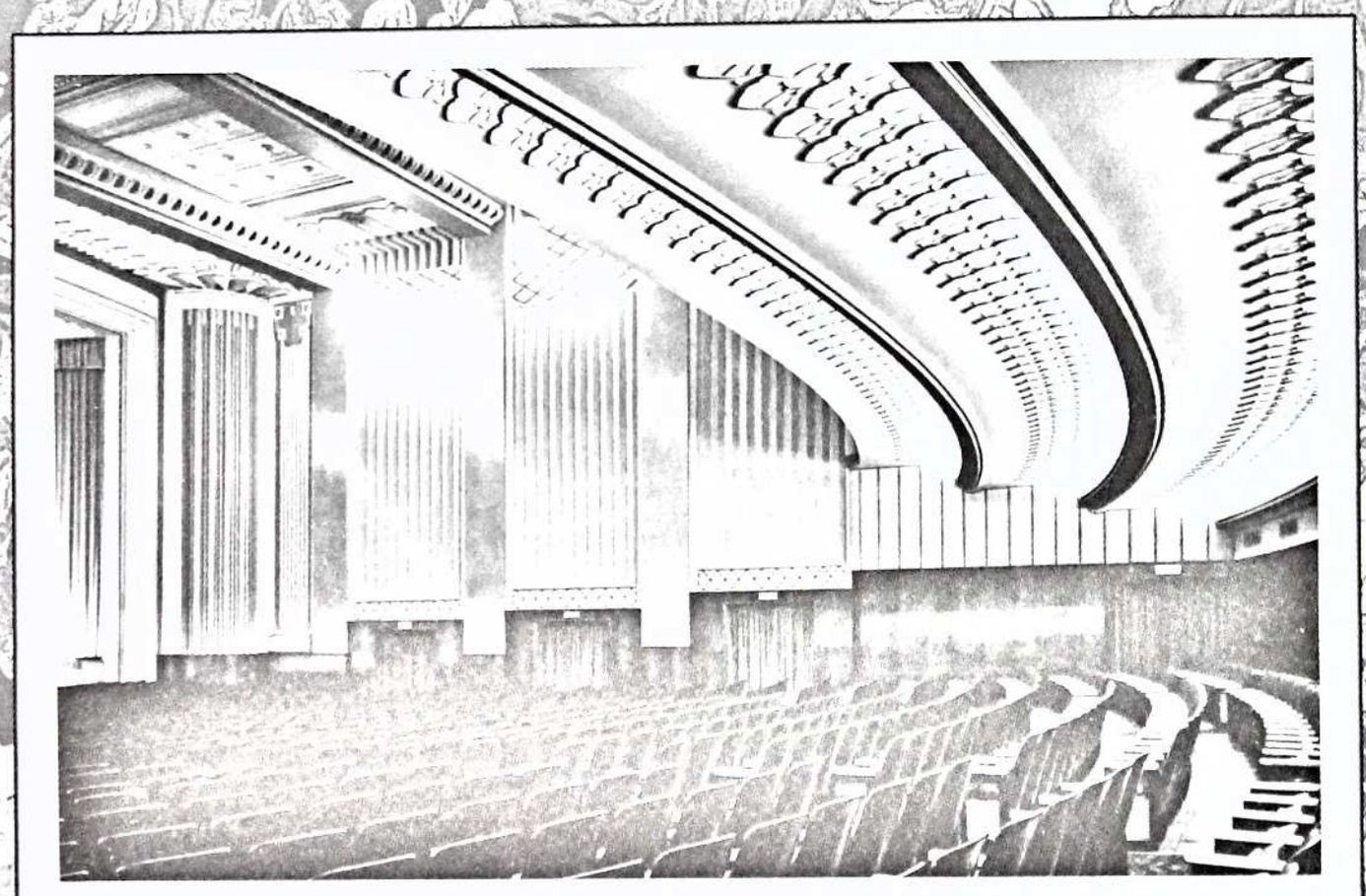

Edson e Yolanda Queiroz.


Abrigo Central.

porto, e em 1959 foi construído o primeiro terminal de gás aqui no Mucuripe; em 1960 primeiro terminal em Belém e aí já se fundou uma filial lá no Pará. Depois foi a arrancada de luta nesse Brasil afora, que hoje o grupo tá vendendo gás nesse país todo, do alto do Pará até o Rio Grande do Sul. Hoje o grupo tem 14 mil empregados. Do desenvolvimento do gás partimos pra fazer fábrica de fogão, fábrica de botijão... a ESMALTEC é empresa de caráter nacional concorrendo com todas as multinacionais. São produtos com tecnologia cearense. Os nossos refrigeradores receberam agora, pela terceira vez, o selo de qualidade e economia de energia. Passamos pra outros setores: a pecuária, castanha de cajú exportada para o mundo todo. Na comunicação: rádio, televisão, jornal. Inauguramos a TV Diário que é uma televisão da terra, mas que é veiculada em todo Brasil. O Edson era uma pessoa altamente especial, generosa. Tinha aquele espírito de grande comerciante. Se ele ia tratar de um assunto, e não era especialidade dele, ele ficava especializado. Ele lia, lia, lia... ficava doutor naquele assunto. Era um homem excepcional. Criou uma fundação sem fins lucrativos para gerar a Universidade de Fortaleza que hoje é exemplo pra o Brasil. Já tem mais de vinte anos, já tem 37 mil diplomados lançados no mercado de trabalho do Brasil. E a tendência é crescer. Nós temos hoje no setor de água, produtos vendidos no país todo. Já estamos fazendo o refrigerante numa fábrica altamente moderna lá na Paraíba. Estamos construindo a fábrica de refrigerantes na Bahia e já tem a Minalba lá em São Paulo. E no setor de gás, nós estamos construindo hoje terminais modernissimos. Foi inaugurado o de Barueri e estamos fazendo o de São José dos Campos e em Mauá, São Paulo. Os concorrentes chegaram aqui, nós estamos chegando lá.

José Moacir Gadelha

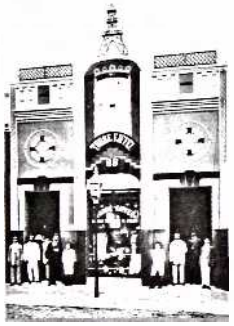
Trabalhei e fui sócio quase trinta anos na Casas das Máquinas, que era um dos maiores crediários do Ceará. Era assim que éramos conhecidos: "Casas das Máquinas, o maior crediário do Ceará." Ela teve início com a denominação social de Máquinas de Costura Limitada. O produto era exclusivamente máquina de costura, porque o Seu Gontran, tinha muita técnica, muito conhecimento porque trabalhara muito tempo na Singer. Mas depois com o desenvolvimento e com o crescimento das vendas, passou então a denominação de Casas das Máquinas e Artigos Domésticos Ltda.. Vendia então, além de máquinas de costura, geladeira Brastemp, geladeira Cônsul, piano Essenfelder, inclusive tinha a seção de roupas e de peças pra máquinas de costura. Havia uma variedade de brinquedos: velocípedes, bicicletas, móveis de um modo geral, de maneira que tudo que a sociedade desejava adquirir, a Casas das Máquinas vendia. Seu Gontram era um empreendedor. Logo compreendeu a importância da propaganda pro negócio. Aí surgiu o 'Repórter Alfa'. As Casas das Máquinas foram pioneiras neste tipo de propaganda veiculada no rádio e na televisão. Ele vendia geladeiras Cônsul e passou a ser o representante da indústria Cônsul no estado do Ceará, Piauí e no Maranhão. E como a geladeira requeria uma assistência técnica, então foi criada a Eletromecânica Gontran Ltda., que teve inclusive filial em Teresina e Piauí. Seu Gontran Nascimento era conhecidíssimo aqui em Fortaleza. Muito trabalhador, e sobretudo muito honesto, foi um exemplo. Com a redução do sistema de crediário, em virtude da inflação, e com a morte dele em 1985, a Casas das Máquinas foi liquidada mas não ficou devendo um só real à praça, a Banco nenhum; pagou tudo, tudo.



Memória das Praças, Lojas, Cinemas e Cafés

Emiliano Queiroz

O meu contato, a minha primeira visão do comércio do Ceará, foi ainda criança nas festas de natal. Durante a Segunda Guerra, Fortaleza escolhia nomes famosos, nomes americanos, nomes internacionais para suas lojas, por exemplo, nós tínhamos a Torre Eiffel, a *Broadway*, nomes que caracterizavam os lugares mais importantes da história do mundo. Isso me fascinava muito, eu tinha impressão... quando eu ouvia falar na *Broadway* dos filmes americanos eu achava que estavam falando da *Broadway* que eu, aos 5 anos fui com minha mãe pra ela comprar tecidos, muito bonitos. Depois eu entrei para a rádio, adolescente ainda para a rádio e para o teatro. Então nós começamos a ter no comércio uma espécie de provedor de nossos empreendimentos. Então nos nossos primeiros espetáculos de teatro, tínhamos uma loja que dava os tecidos, uma casa de ferragens que dava os pregos, existia essa sensibilidade do comércio em relação às manifestações artísticas que aconteciam na cidade. Por outro lado, o rádio já começava a manipular a turma em busca de patrocinador. Recebíamos ajuda através do rádio e tinham casas famosas que patrocinavam programas de rádio. Nessa época eu trabalhava como rádio ator e como ator de teatro. Fui embora, fui estudar teatro em São Paulo e voltei pra inaugurar a TV Ceará. Então eu caio nos braços do comércio de Fortaleza. Eu que dirigi departamentos comerciais que eram nada mais nada menos do que os anúncios feitos ao vivo pelas anunciadoras mais famosas do Rio de Janeiro. Quando Ary Sherlock, João Ramos, Guilherme Neto, Péricles Leal, levavam os espetáculos teatrais, quando Renato Aragão, com espetáculos humorísticos, já criava seu próprio programa, eu estava com eles. O grande provedor daquele empreendimento, o comércio de Fortaleza em forma de cotas ou ações, não me lembro bem que processo, comprou a idéia de Chateaubriand, compra uma emissora naquela cidade, como deve ter acontecido nas outra capitais. Então eu passei a criar imagens para as lojas, para os nossos anunciantes. Tinha a Cruzeiro, a Cearense, o Romcy Magazine, do nosso querido Antonio Romcy; eu criei toda a estrutura de sorteios; se sorteava um carro por mês para o Antonio Romcy. Então nós já fazíamos um comércio agressivo, mostrando todo o potencial da mídia. Patrocinando um programa de maior peso havia o J. Damasceno, o J.Macedo e outros grandes comerciantes. Tínhamos nossas anunciadoras que eram: a Estelinha, que era também do Romcy, a Rita Angélica. Nós fazíamos mais ou menos um trio e éramos os preferidos do Romcy. Vestíamos aquela bandeira. E tinha a Shirley, que fazia os comerciais mais sérios, Tatiana, que é da



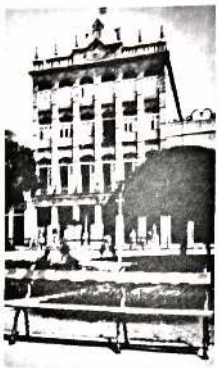
Loja A Torre Eiffel.

Sorveteria Cabana.





Sorveteria da Lojas de Variedades.





Cine Majestic, 1918.

Cine Moderno.

Café Sport, 1940

Café Java, 1912

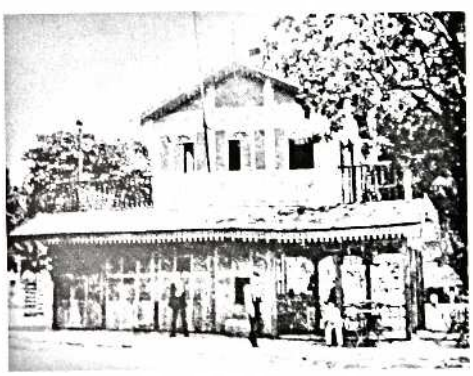
Café do Comércio, Praça do Ferreira, 1908

família Gaspar, chegou e fez um sucesso enorme, o Assis Santos e muitos outros jovens. E eu dirigia toda essa gente e procurava imprimir no que nós fazíamos as características de cada loja. Como exemplo, eu me lembro que o dono da Cearense (ele queria que a Cearense fosse a loja elegante de Fortaleza). Então jogávamos os tecidos sofisticados no comercial. Depois começamos com a Ceará Gás Butano, com o empreendimento dos fogões. Depois surgiu o comércio de departamentos, e você tinha que lidar com aquele novo comércio. Então na minha vida, dentro da progressão dos acontecimentos, eu vivi três momentos muito importantes do comércio de Fortaleza. Aquilo me fascinava tanto quanto o cinema Moderno, o cinema Majestic ou a sorveteria Jangada. Depois, na época da guerra, com a *Broadway* patrocinando a 'Hora da Saudade' e tinha até uma loja que vendia santinhos e tal... Até o meu terceiro momento, quando eu volto de São Paulo, já com o conhecimento da televisão. Enquanto estavam inaugurando a TV, enquanto uma porção de pessoas estava indo trabalhar na televisão e vendo o veículo pela primeira vez, eu já tinha tido essa experiência. Então, eu entendia um pouco como aquilo tinha que ser e jogava exatamente com o charme individual de cada loja. Era muito bonito aquele tempo do comércio, é com muito prazer que eu falo sobre isso. Mesmo porque foi graças ao comércio que a gente pôde também, de uma certa forma, levar à frente tantos e tantos empreendimentos na área do teatro, como o belo projeto do Teatro Emiliano Queiroz, do SESC Ceará.

Romeu Duarte

A Praça do Ferreira tem um comércio mais sofisticado, inclusive pra valorizar a presença dessas lojas, estabelecimentos comerciais que têm essa marca; na Praça José de Alencar nós temos um padrão diferente, a predominância do comércio mais popular, é mais voltado pro cidadão de baixa renda, diferentemente de outras áreas do centro da cidade. Então você vê que no mesmo local existem formas distintas de comércio que vão exigir também uma organização do espaço completamente distinta, a gente pode até falar que existem dois centros da cidade de Fortaleza, um mais organizado, voltado pra aquela atividade mais sofisticada, como a Praça do Ferreira, e outro, o centro mais popular, o centro de utilização do cidadão de baixa renda, que é a área do entorno da Praça José de Alencar. Olha, a cidade de Fortaleza no inicio do século XX, final do XIX, era uma cidade muito limpa, muito asseada, de beleza singela. Era uma cidade de organização muito discreta mas encantava todo mundo pela sutileza das suas linhas arquitetônicas, pela homogeneidade. Realmente você vê que o desenho da cidade, em fotografias antigas, era interessante, simples, bonito, era um padrão de desenho em que as diversidades só faziam corroborar a humildade; e como era uma cidade em que o ecletismo arquitetônico foi a linha, a forma artística e estilística principal que moldou a cidade a partir de meados do século XIX. Ela tinha essa unidade estilista eclética muito forte. Apesar de toda destruição, todo desgaste que possa ter



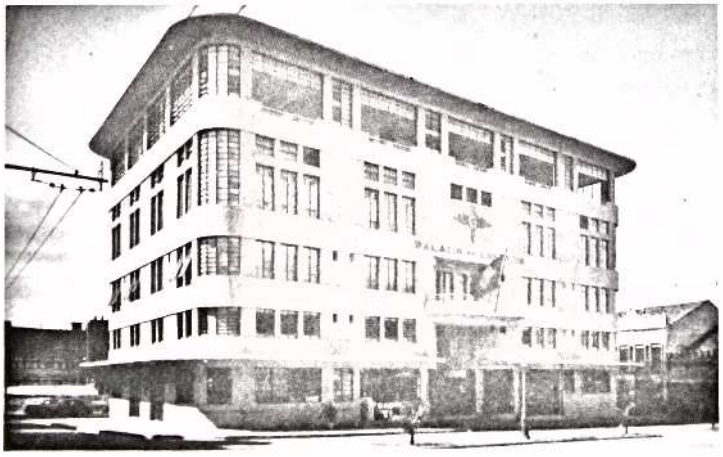




acontecido, ela chega aos nossos dias com essa cara. Então, os principais empreendimentos comerciais, os principais estabelecimentos do comércio da cidade eles se valem perfeitamente dessa arquitetura, dessa maneira de desenhar, uma maneira que tem a ver com mistura de elementos estilísticos florais, clássicos, populares, num apelo muito forte, quase emocional, quase romântica no sentido de emocionar as pessoas e ao mesmo tempo fazer com que elas se sintam parte daquele espaço. Não é à toa que esse sentimento motiva até hoje; quem falar por exemplo, em destruir o Theatro José de Alencar, está fadado a ser esquartejado em praça pública. E, no caso do comércio, é interessante como todas as resenhas da época falam dos cafés, das lojas de modas, das lojas que vendiam artigos importados. Eu tenho 42 anos, mas me lembro perfeitamente bem. Eu alcancei o final do período do centro da cidade como principal local de lazer, eu lembro que existia um costume muito interessante do pessoal da minha geração, dos nossos pais de, nos finais de semana, visitar em Fortaleza as vitrines, pra ver a forma como as lojas se organizavam, as novidades que o comércio trazia. Isso é interessante porque diz muito da evolução da cidade a partir do estabelecimento de novas tipologias de comércio, a socializar novos desenhos, novos programas arquitetônicos. Tem alguns exemplos como é o caso da farmácia Oswaldo Cruz, a Gráfica Bezerra ali perto da antiga sede do BEC, um pouco mais a região Norte da cidade de Fortaleza. Cito também o Palácio do Comércio, nas proximidades do Museu do Ceará, um edifício do início da década de 30, um dos expoentes da *art déco* em Fortaleza, que foi criado pra funcionar como um ícone arquitetônico do comércio, da representação das federações, das entidades classistas ligadas ao comércio dentro da cidade, edificações que marcam pela sua imponência, pela sua importância arquitetônica o desenho da cidade de Fortaleza.

Fausto Nilo

Um dos espaços urbanos de Fortaleza que na minha visão de arquiteto representa muito bem esse caráter mercantil é a Praça do Ferreira. A Praça do Ferreira é o foco central da cidade, o grande lugar de convergência a partir da passagem do século. Anteriormente, esse centro vinha se deslocando no sentido praia-Praça do Ferreira, passando pela antiga Praça Carolina, que hoje corresponde àquele espaço onde é o Banco do Brasil, Palácio do Comércio. Essa Praça do Ferreira, eu conheci nos anos 50, ao chegar do interior. É o lugar que eu vivenciei como usuário ainda criança, quando eu fazia compras, quando morava na rua Floriano Peixoto, no bairro José Bonifácio, e era encarregado pela minha família de fazer compras no mercado. A Praça do Ferreira, principalmente, era centro de um sistema pedestre caminhável, ela era a própria cidade naquela época. A cidade tinha seu centro com uma razoável estabilidade. Todas as âncoras econômicas que existiam ali, edifícios, digamos, oficiais, administrativos e aquelas outras atividades relacionadas a essa atividade do poder municipal, do poder estadual, AssembléiaLegislativa,





Início da Major Facundo, Palace Hotel à direita, 1933.

Ed. Palácio do Comércio.





Praça do Ferreira com Coluna da Hora, 1935.

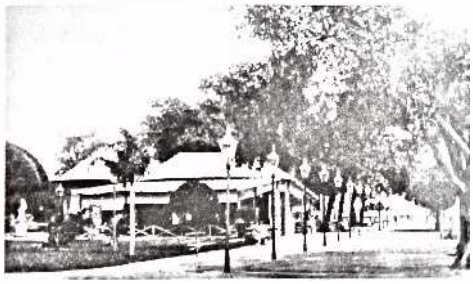
Praça do Ferreira hoje, projeto de Fausto Nilo.

Fórum, Catedral, enfim, esse conjunto de signos das finanças. Tudo isso ainda existia em Fortaleza com a configuração central em torno da Praça do Ferreira. O comércio fino da cidade, o comércio das novidades, o comércio dos discos, as lojas especiais, as bancas de revistas, de publicações do Sul do país, tudo era no centro. Eu interagi de uma forma muito intensa com esse lugar. Ali eu tive a oportunidade de ver inúmeras celebridades como Jean-Paul Sartre e Simone de Beauvoir que lançaram seus livros na Feira do Livro. Os hotéis importantes da cidade eram no centro. Ali eu conheci inúmeros jogadores da Seleção Brasileira, grandes ídolos da minha infância como: Didi, Garrincha, Nilton Santos, e eu garoto ficava observando essas figuras lá no *hall* do Hotel. Vi mágicos fantásticos, vi concentrações populares, celebrações, vi tudo aquilo, que a cidade tinha como entretenimento, acontecer em torno da Praça do Ferreira. Isso foi mudando a medida em que a cidade foi se motorizando, que a população cresceu com a migração do interior, foi dilatando seu raio de dimensão e aparecendo o famoso fenômeno da dispersão urbana, que é uma coisa altamente negativa. A cidade ficou enorme, cheia de vazios urbanos, anti-econômica, pobre e absorvendo uma migração proveniente de um território desequilibrado em termos de oportunidade de trabalho. Isso é a realidade que nós temos hoje na cidade de Fortaleza e naturalmente a Praça do Ferreira sofreu essas conseqüências. Por isso que em 68 ela foi reformada por objetivo, digamos assim... da ditadura militar. Na verdade surgiu de um desenho inicial da Faculdade de Arquitetura abandonado por essa faculdade e seus professores.. esse desenho foi adaptado de forma possível, pela própria engenharia municipal da época; resultou naquele projeto monstruoso que conviveu com a população durante muito tempo, com altíssimo nível de rejeição. E há uns anos atrás eu tive a oportunidade, juntamente com a ajuda de alguns amigos arquitetos, de promover e desenhar um projeto, digamos assim, de reforma e readaptação da Praça do Ferreira para os dias de hoje, pretendendo traduzir elementos simbólicos permanentes, já que a população reclamava o seu desaparecimento. Então, por essa razão a Praça do Ferreira na versão atual, é uma praça para a Fortaleza de hoje que naturalmente não é a mesma Fortaleza de 1932, mas ela tenta fazer uma espécie de reciclagem das significações originais dos elementos mais sofisticados dessa ordem simbólica. Daí o retorno, redesenhada, da Coluna da Hora, embora seja um monumento visivelmente provinciano do ponto de vista arquitetônico, mas de muita importância para a população com relação à sua significação. Isso tudo foi que informou o redesenho da Praça do Ferreira na sua forma atual como centro convergente, que continua sendo da grande maioria da população. Há um erro enorme em dizer que o centro e aquela situação urbana em torno da Praça do Ferreira estariam sem vitalidade. A vitalidade é muito grande. O que acontece de preocupante, que deveria ser revisto na zona central, é o aspecto monofuncional que não é saudável para nenhuma cidade, ou seja, hoje é uma zona urbana cuja atividade única é o comércio popular, durante o dia, porque se retiraram dali as funções públicas, as grandes âncoras econômicas, e com elas saíram também as residências, as atividades de hotelaria e o centro

perdeu muito com isso, porque ele funciona muito bem até 7 horas da noite e daí em diante é um deserto, uma zona deprimida, o que é lamentável para o centro urbano de Fortaleza.

José Borzacchiello da Silva

Na medida em que Fortaleza se consolidou, foi se firmando como centro local, como centro regional e hoje aparece como metrópole nacional. O fato importante é a migração das principais atividades no espaço da cidade. Quando a gente vê o peso da área central, os vários territórios constituídos, o que é a Fortaleza da Praça da Carolina, o comércio pesado, a feira dos pobres, tão diferente da feira da Praça do Ferreira; o Passeio Público como área de lazer da elite que ali fazia seu *footing* e desfrutava das oportunidades e da proximidade com o mar. Hoje identificamos espaços extremamente diferenciados, ruas comerciais especializadas... O nosso caixeiro viajante se hospedava no Excelsior, no São Pedro, no Savanah não em função do turismo. Fortaleza ainda não estava inserida na rota do turismo. Era a rota comercial que justificava a rede hoteleira. A mudança dos hotéis da área central para a Beira-Mar está ligada a essa inserção da cidade no turismo nacional e internacional.



Nós vamos encontrar no passado centros urbanos que foram importantíssimos para a atividade comercial, para a atividade agrícola, como foi o Crato, como foi também Sobral, Icó, Aracati, o centro coletor e distribuidor do Baixo Jaguaribe. Tivemos uma fase muito fecunda, em função da carnaúba, que consolidou o núcleo de cidades como Russas, Aracati, Limoeiro do Norte, Morada Nova, esta, às margens do Banabuiú.



Face da Praça do Ferreira da Rua Guilherme Rocha, ao fundo (à direita) o Hotel Excelsior, 1935.

No Brasil nós temos o binômio cidade-porto, no caso Santos e São Paulo, Curitiba e Paranaguá, e nós vamos ter um binômio muito interessante no Ceará que é Camocim-Sobral. Sobral capturou as possibilidades de realização de Camocim como um grande centro litorâneo nos moldes dos outros centros que se consolidaram na costa, no recente passado brasileiro. O caso de Sobral é extremamente interessante. Essa revitalização que vivemos hoje em Sobral, traz à discussão uma compreensão do que foi a consolidação do sistema ferroviário do Ceará, o que foi a nossa ferrovia em função da produção do algodão. O peso que o algodão teve na inserção do Ceará na divisão internacional do trabalho, a criação de casas comerciais em torno de Fortaleza, a decisão de se criar em Fortaleza e não em Aracati, esse porto, e a construção da Rede Ferroviária Cearense, da Rede de Viação Cearense, que é a Estrada de Ferro de Baturité, é a mesma estrada, que colocou Fortaleza no mapa das grandes rotas comerciais do mundo. Fortaleza é um milagre do algodão. A cidade, que até então não se explicava, encontrou no algodão a razão das suas grandes casas comerciais. A partir daí, teve a função também de um centro coletor de produtos sertanejos. A Brasil Oiticica é um exemplo da especialização do porto como porto exportador. Esse porto que se consolidou que deu origem à cidade, primeiro no Poço das Dragas, depois no Mucuripe. Hoje já vemos no Porto do Pecém novos pólos industriais, novas possibilidades de comércio, uma inserção de novo tipo de economia num período de flexibilização do mercado. Há, em Fortaleza hoje, uma proliferação do comércio. A legislação permite que ele se consolide sem qualquer obstáculo, desde que não fira a



San Pedro Hotel.



Savanah Hotel.



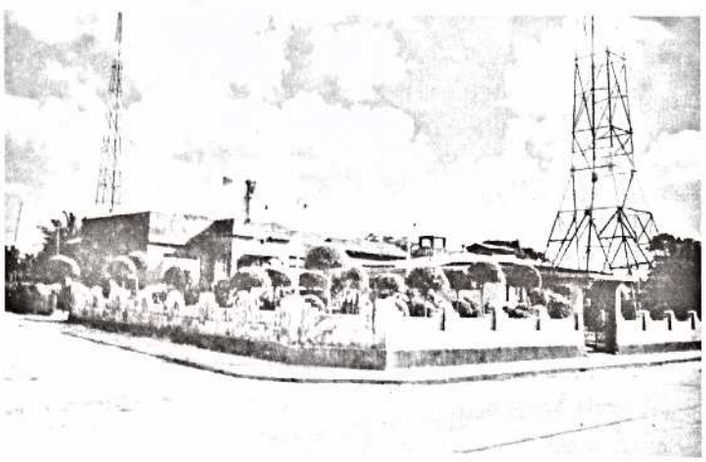
Lord Hotel.

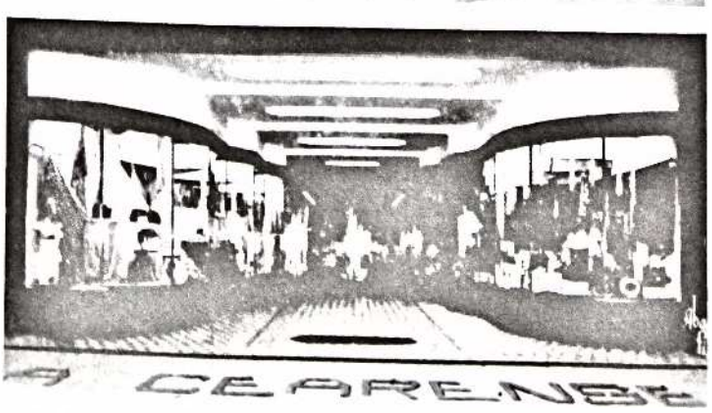
Passeio Público, Fortaleza 1929.

legislação e o meio ambiente. Então temos uma atividade intensa, ligada ao setor de turismo e lazer, e que faz com que na Praia do Futuro, criem-se novas oportunidades, um roteiro semanal, um calendário que muda com a alternância do claro e escuro, do dia e da noite. O fato é que o cearense está sempre criando coisas novas. Ele é inovador, é vanguardista sem esquecer suas raízes.

Eduardo Campos

Sou locutor de rádio e ingressei no Ceará Rádio Clube no dia 4 de setembro de 1944, e até hoje estou na mesma empresa. Sou também escritor, teatrólogo, memorialista, ficcionista e sonhador. A Praça do Ferreira tem uma tradição muito importante, era onde estava localizado o principal comércio da cidade no final do século; para se ter uma idéia, ao redor da Praça existiam torrefações de café, fábricas e talvez o maior bazar de brinquedos, que era o Bazar Alemão, que vendia brinquedos importados, brinquedos ingleses, brinquedos franceses, brinquedos da Tchecolosváquia, era uma casa que ficava no lado oeste da Praça. Meu pai era dono de uma torrefação de café chamada Café Peri e, aliás, durante algum tempo, esse Café Peri foi o café que se vendeu mais em Fortaleza, ele fabricava dois tipos de café: o Café Peri e o Café Cearense. Eram o mesmo produto mas as pessoas brigavam, achavam que o Café Peri era melhor, outros achavam que o Café Cearense era melhor. Só mudava a embalagem, não havia diferença nenhuma, mas as pessoas lutavam a vida toda, achando que esse produto era especial. Nessa época, as firmas, vez por outra, faziam a 'queima', a venda de retalhos, de produtos abaixo do preço, e era muito interessante porque para mostrarem que era uma 'queima', que era uma 'fogueira' de negócios, se vendia nas calçadas. Improvisavam umas fogueiras de lascas de lenha com iluminação de papel e ventilador. Isso se fazia muito em Fortaleza, e os jornais publicavam, e a minha mãe recortava os anúncios. Então nós íamos fazer aquelas compras na Praça do Ferreira. Tinha também o caldo de cana e o pega-pinto do Mundico, que era o ícone da Praça do Ferreira. Esses produtos só foram derrotados depois de muito tempo pela Coca-cola. Houve uma fase em Fortaleza que a Praça do Ferreira não era tão nobre, ainda não tinha o Cine São Luiz, e predominavam os caldos de cana e as moendas de cana. Era o famoso Leão do Sul. As alunas que vinham da Escola Normal ou nós, que vínhamos do Liceu, passávamos para comprar um pastel, que era um legítimo pastel naquele tempo, que se tomava ou com o caldo de cana ou com o pega-pinto. Na praça, reunia-se também o centro fotográfico. A Cearense, que era uma loja formidável, desviou o centro do comércio, que era na Praça do Ferreira, para o quarteirão sucesso da cidade, um quarteirão de negócios. Bom, nesse quarteirão, estava também a Ceará Rádio Clube que funcionava no oitavo e nono andares do Edifício







Escola Normal, Fortaleza 1940.

Ceará Rádio Clube.

Loja A Cearense.

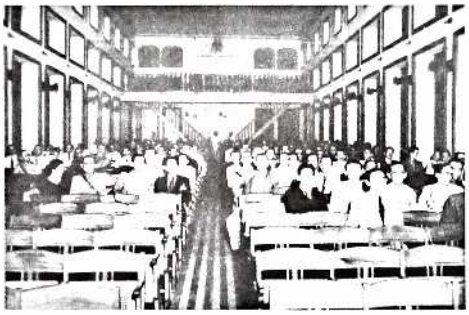
Diogo, ao lado da Abafilm e depois da Abafilm se estabeleceu lá uma loja que fez muito sucesso: a loja Cruzeiro.



Anúncio da Casa Mesiano, no Álbum de Fortaleza, em 1931.

Beatriz Gentil Gomes

A loja Mesiano, da família Mesiano, funcionava na Praça do Ferreira. Tinha estilo europeu e só vendia artigos finos, eu tinha o maior prazer de ir até lá, pois, os donos sempre estavam presentes para receber os clientes. Aos domingos nós freqüentávamos o Cine Moderno, antes de construir o Cine Majestic. Todos iam para a sessão das sete horas, com chapéus elegantíssimos. No Iracema Clube, um dos primeiros clubes de Fortaleza, aconteciam aquelas festas carnavalescas muito bonitas. Na Praça do Ferreira, no carnaval, tinham os caminhões decorados que eram uma verdadeira festa para quem estava dentro e fora do caminhão. Tinha também a loja Americana, que era de uma tia minha, de estilo europeu, onde hoje é o Cine São Luiz. A inauguração do Cine São Luiz foi importantíssima, foi muito comentada, esperada. Finalmente, um cearense que morava no Rio, Luiz Severiano Ribeiro, trouxe para cá o Cine São Luiz. A Cearense não era propriamente na Praça do Ferreira, mas era uma loja magnífica, grande, espaçosa, recebia muito bem as pessoas, tinha muitas novidades. O cearense sempre primou por ser assim, orgulhoso dele mesmo. Muitas vezes tínhamos coisas que nem em Recife chegava. Então o nosso comércio era muito bom, tínhamos muita coisa importada durante aquela época. Embaixo do Edifício do Excelsior, naquele ponto da Praça do Ferreira os rapazes costumavam se encontrar, principalmente nos dias de cinema e na época de férias. Era um ponto muito animado. O Palace Hotel ficava mais longe da Praça do Ferreira. Ali aconteciam grandes banquetes, reuniões do Rotary Clube, jantares de confraternização do Banco Frota Gentil, enfim, era um ponto tradicional da cidade, um local privilegiado.



Interior do Cine Moderno



Dia da inauguração do Cine São Luiz.



Restaurante do Palace Hotel.

José Neudson Bandeira Braga

A partir do momento em que o governador Virgílio Távora adquiriu o que era chamado 'palacinho', onde ele fazia os despachos e tentava morar, todo o poder político se mudou para lá. Foi tudo saindo, foi tudo caminhando para o lado da Aldeota. Esse também é um ponto importante. E o segundo ponto foi quando foi feito o Center Um, que possibilitou a instalação de um comércio naquela região. De repente a vizinhança começou a se transformar. Aquilo, que não valia nada, de repente começou a valer

muito. O comércio começou a ser desviado para a Aldeota, embora ninguém pudesse imaginar que aqueles palacetes todos da Aldeota seriam desmontados, demolidos para fazerem edifícios. O próprio Center Um era uma residência colocada no meio de um terreno. Quando eu era menino morei muitos anos aqui na Governador Sampaio. Eu vinha a Pedro Borges todos os dias. Tudo era comprado no centro. Todas as lojas estavam em torno da Praça do Ferreira, quer dizer, era um raio pequeno de atividade. A gente fazia ali todas as compras de Fortaleza. O abastecimento era feito também diariamente. Não havia *freezer*, geladeiras. Minha avó, por exemplo, todo dia ia ao Mercado Central comprar alimentos perecíveis. As pessoas iam oferecer nas portas das casas carne, verdura, leite, pão. Passavam de manhã, tarde e noite. A minha lembrança de praça, realmente é incrível. A Praça do Ferreira, essas praças todas. Eu estudei no Lourenço Filho, então a gente tinha uma atividade esportiva bem cedinho, não dava tempo de tomar café. Então, a gente corria para comer pastel com caldo de cana na Leão do Sul. Naquela época era assim. Aí, mais tarde, pra qualquer atividade que a gente tivesse à noite, tinha o Abrigo. O Abrigo era o local de parada de todos os ônibus que circulavam na praça. Tinha essa coisa que era a ligação da praça com todos os lugares. Essa pas-sagem pelo centro era obrigatória. Qualquer lugar em que você estivesse, você passaria no Centro. Depois que eu fui estudar à noite, no Lourenço Filho, assim que terminava a aula, corria para o Abrigo, tomava um cafezinho e 'batia um papo', esperando a hora do último ônibus sair, às onze horas. Todo mundo se orientava pela Coluna da Hora. Quando tocava a hora, todo mundo corria, uma coisa engraçadíssima. Depois de onze horas não tinha mais ônibus. Então era uma coisa maravilhosa. A Assembléia era ali, a prefeitura, o governo, tudo... os cinemas, todas as lojas importantes. Lá os estudantes ficavam nas esquinas, esperando o vento que levantava as saias das normalistas, na famosa 'Esquina do Pecado', local em que canalizava o vento, no edifício São Luís, e ficava todo mundo na expectativa. Era a praça das vaias, dos discursos, de qualquer manifestação que começava e terminava ali. A imprensa toda era ali. Os jornais todos eram ali. Terminava o expediente, vinham todos para o Abrigo tomar o cafezinho que durava a noite toda, enfim, todo mundo se reunia na praça.

Aderbal Freire Filho

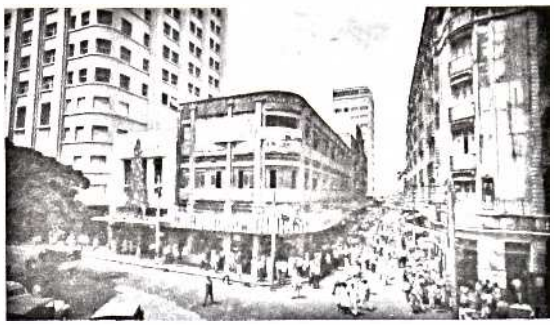
Sou diretor de teatro e também ator. Quando se fala do antigo comércio eu lembro dos *slogans* das lojas de Fortaleza. Eu me lembro do *slogan* da Flama, que era 'Símbolo de Distinção'. Me lembro das lojas Cruzeiro que tinham os 'Sucessos de Maio' e as 'Loucuras de Setembro'. O próprio quarteirão onde as lojas ficavam se chamava o 'Quarteirão Sucesso da Cidade'. A Casa Bicho, a camisaria da cidade, e a chapeleira dos elegantes também são lembranças. Quando era adolescente, que eu tinha muitas aftas, ia no farmacêutico, numa farmácia que se chamava Santa Helena, em frente ao Hotel Excelsior; ele tinha um produto especial pra queimar afta. Era um vidrinho com um líquido que saia fumaça. Ele colocava e saía fumaça. Depois dizia assim quando a gente saía: 'Pode comer pipoca lá fora'... porque pipoca tem sal e dói na afta.

José Cláudio de Oliveira

A Rainha da Moda era uma loja de artigos femininos e masculinos. Tinha casimira inglesa, cambraia de linho estrangeira e, para as senhoras, tinha muita *lingerie*, muita seda pura. Era uma loja muito bem freqüentada, localizada na esquina da Praça do Ferreira, edifício Torres, um edifício de três andares. Vizinho tinha a Ceará Chic, outra casa de modas, mas aí eram só sedas para as senhoras. Era do nosso saudoso amigo Rangel Vasconcelos que foi diretor do Maguary Esporte Clube. Tinha a Casa Mazini, especializada em automóveis de aluguel. Os automóveis de aluguel eram de capota de pano, e os rapazes dessa época andavam no domingo de paletó azul calça de flanela, chapéu e bengala. Quatro ou cinco rapazes alugavam um carro desses, passavam uma hora andando pelas ruas da cidade, que eram praticamente de areia. Vizinho à Mazini, tinha a Leão do Sul, que oferecia caldo de

cana, pastéis, queijos. A Cearense era uma loja que tinha o *slogan*: 'A casa que cresce diminuindo os preços' e tinha muita freguesia, sobretudo as senhoras da sociedade. O atendimento era muito bom. Elas se sentavam, tomavam café, um lanche, e os embrulhos eram deixados pelos contínuos em suas residências. O Aprígio inventou de tirar a Cearense da Praça do Ferreira e construir um belíssimo prédio, bem projetado na Barão do Rio Branco. Ele tinha vindo de Buenos Aires e estava entusiasmado. Aí construiu no 'Quarteirão Sucesso da Cidade'. Pois bem, ele foi o pioneiro, ali na Barão do Rio Branco, a levar o comércio pra lá. E ficou traumatizado porque os amigos disseram: 'Você vai quebrar! Como é que você concebe uma loja fora da Praça do Ferreira?' Em um mesmo quarteirão tinha o Cine Moderno e o Cine Theatro Majestic, porque o Majestic além de cinema era teatro também. Tínhamos uma farmácia muito conhecida, a Pasteur, e um terreno adquirido pelo Luiz Severiano Ribeiro, que passou muitos anos para resolver construir o Edifício São Luiz. Logo depois vem a Sloper, que era uma casa de modas finas, bijouterias e estatuetas. Depois veio a Flama, do Romeu Aldigueri. Meu irmão, Américo Lopes de Oliveira, era gerente das Lojas Pernambucanas e de lá saiu para fundar a Rainha da Moda. Depois foi a *Broadway*, do Alberto Bardawil, hoje é uma casa de venda de discos. Pelo lado direito da Floriano Peixoto, nós tínhamos o Peixe Frito. Na esquina tínhamos a Alfaiataria Couto, a melhor alfaiataria da cidade. Tinha a Torre Eiffel, lá na Major Facundo, a Casa Quixadá que vendia pneus. A Torre Eiffel vendia cordas de violão, cavaquinho, pandeiro. A Fênix Caixeiral era a representante máxima do comércio varejista e teve grande atuação, inclusive teve um colégio especializado em escola comercial. Os comerciantes cearenses eram homens dotados de muito conceito na sociedade. Foi o comércio que engrandeceu Fortaleza. Nós devemos muito aos comerciantes mas também aos comerciários que eram chamados de caixeiros.





Loja Rainha da Moda.

Esquina da Rua Major Facundo com a Rua Guilherme Rocha.



Salão do Cine Majestic.

Liberal de Castro

Os comerciantes da Fortaleza do século passado mantinham atividades ecléticas. O lojista podia na mesma loja ter um balcão elegante e, atrás, um outro popular. Era o mesmo estoque, mesmos empregados, luz, custos de manutenção. Nesta época o centro era freqüentado por todas as classes sociais. Ele continua tendo uma vitalidade fantástica, só que essa vitalidade hoje é da classe C e D porque as classes A e B sumiram. A elite que dava o padrão à loja, à rua, que trazia a polícia para a rua, a senhora que dava o padrão de elegância ao centro da cidade, tudo isso desapareceu. O problema é só esse. E essas pessoas dificilmente voltarão, porque quando se criaram as cidades artificiais, que são os *shoppings*, que são um simulacro de vida urbana (tudo ali é fingido, a árvore é de plástico... se finge tomar um café



Clube Maguary.

em Viena mas a lanchonete não tem nada a ver com Viena...) esvaziou-se o centro da cidade. As 'Flamas' de hoje em dia estão dentro dos *shoppings*, o que é uma pena eles são artificiais e mais caros.

Miguel Ângelo de Azevedo (Nirez)



Construção do Edifício do Cinema São Luiz.

Eu já andava, quando era menino, pelas mãos de meu pai no centro. Lembro muito da Casa J. Lopes. Tinha frente pra rua Major Facundo e pra Barão do Rio Branco. Hoje em dia na Barão do Rio Branco fica a loja do Baú da Felicidade. Ficava embaixo do Edifício J. Lopes, que data de 1938. Seguindo ainda na direção da Praça do Ferreira tinha a Livraria Quinderé, cujo proprietário era o Luiz Quinderé. Tinha a Companhia Quixadá e uma loja de vender tintas chamada Casa Ypiranga, quase vizinha ao Excelsior Hotel. Numa esquina era a farmácia Francesa, na outra tinha o Edifício Granito. Em 1958, o Cine São Luiz ainda estava em construção. Havia também a loja Quatro e Quatrocentos, onde é hoje o Edifício Lobrás, que ficava na Major Facundo. Tinha uma outra na Floriano Peixoto que era a Oito e Oitocentos. Isso era o preço como o próprio nome dizia, Lojas Brasileiras de Preço Limitada. Ali naquela loja o preço era até 4 mil e 400 réis; na outra era até 8 mil e 800 réis, como hoje têm essas lojas R$ 1,99. Foi feito também na década de 50, na esquina com a Liberato Barroso, uma galeria chamada Galeria Branca, que tem uma passagem interna contornando a esquina, onde se instalou a loja Walcan de vender discos. Já tinha o Café Walcan lá na Perboyre e Silva com Floriano Peixoto. Concorrendo com ela, no mesmo quarteirão da Pedro Borges, tinha a Miscelânea e existia uma outra na Floriano Peixoto próximo à Assembléia, que hoje é o Museu do Ceará. Era a Casa Joana D'Arc. Tinha uma outra na esquina da São Paulo com Senador Pompeu e uma outra na esquina da Major Facundo com a Pedro Pereira, onde foi depois a loja Damasceno. O Cine Majestic tinha frente pra Praça do Ferreira até 1955, porque no dia 5 de abril daquele ano houve um incêndio. Havia farmácias famosas como a Pasteur, a Humanitária, na Praça do Ferreira, a Carneiro, do Belém Carneiro, que por sinal teve um laboratório na Rua Dona Tereza, esquina com Domingos Olimpio, e fabricou por muito tempo o Asseptol.

Memória das Ruas, Mercearias e Bodegas

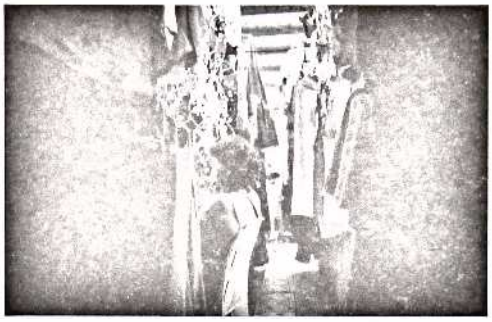
Aderbal Freire Filho

Na esquina da Santos Dumont com Gonçalves Ledo, perto da minha casa, tinha a bodega do Seu Raimundo, que era o nosso super mercado. Seu Raimundo era todo o suprimento da casa. Tinha aquela coisa de ter caderninho onde a gente tirava o que queria e ele anotava no caderninho. No fim do mês, calculavam-se as contas desse caderninho e pagava-se o arroz, farinha, açúcar, enfim... O Seu Raimundo é um personagem da minha vida.

Maria de Lurdes Souza de Marinho

Sou comerciante há sete anos no 'Beco da Poeira'. Eu comecei fabricando, depois consegui um box e estou até hoje. Vendo conjunto, blusa, calça comprida. É um ramo bom e aqui vem muita gente de fora, então achei que montando um box era melhor que fabricar, porque fabricar volta muito cheque sem fundo e aí o negócio começa a pesar. Então comecei a fabricar só um pouquinho e comprar das outras pessoas que fabricam eu estou aqui até hoje. Hoje o emprego é difícil... Então você tendo um box aqui tem como trabalhar. Aqui é bom. Tem as suas desvantagens, porque tem os meses fracos, a gente tem que se segurar, se não se segurar quebra mesmo. Fevereiro melhora um pouquinho, mas março, abril... Mas eu amo ser comerciante. Eu era vendedora em uma firma e aí deixei para ser corretora de confecção. Era uma firma de modinha no Montese, bairro de Fátima, Aldeota. Então passei 13 anos sendo corretora. Vinha muita excursão de fora, muita gente comprava com cheque e eu e os donos de fábrica tivemos prejuízo. Aí caí fora e botei um lojinha em casa. Na lojinha de casa comecei a fabricar, comecei a vir para cá... A gente paga por semana seis reais pra ter o zelador, o segurança... Tudo tá difícil, ninguém mais pode negociar, não é só com modinha não, é com tudo, mas eu não saio desse ramo de jeito nenhum.





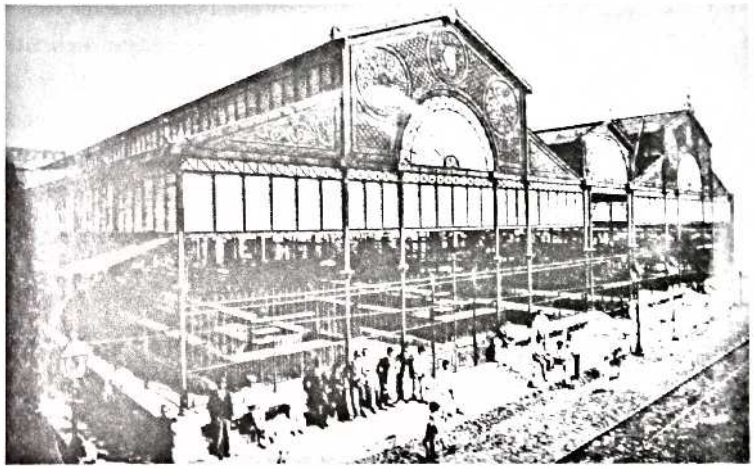
Beco da Poeira.

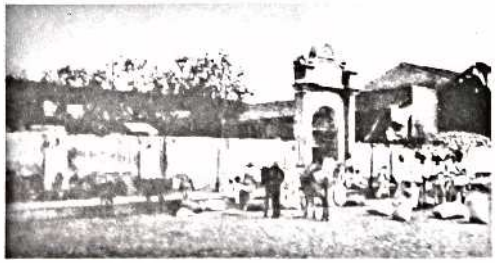
José Valdir Mendes Rodrigues

Estou aqui há 3 anos no Beco da Poeira. Vendo calção masculino; o meu irmão é que trabalha com jeans. Ele é mais velho aqui. Antes eu trabalhava em posto de gasolina. Trabalhei 11 anos como frentista. De lá vim pra cá. Acho bom ser comerciante. Já experimentei outras coisas, até fabricar calcinhas, mas não deu não... aí passei para calçados. Fiquei quase dois anos vendendo, mas só vendia mais no fim do ano. Aí passei pra confecções e estou confeccionando também lá no interior. Eu comecei agora, tem 1 ano. Fabrico lá e vendo aqui. Eu não quero mais trabalhar de empregado não. Eu prefiro o Beco do que loja na Aldeota. Já estou acostumado, além do mais eu vendo melhor e pago pouco. Mas a concorrência é grande demais. Eu dou um preço aqui, quando chega lá na frente o preço é outro, é um real mais barato. Mas aí já vendi.

Maria Aurimar de Oliveira Souza

Ninguém pode dizer que o 'Beco da Poeira' é um comércio. É uma sobrevivência. Das pessoas como eu, de baixa renda. Mas eu sustento a minha família graças à Deus. Sou uma mulher casada, hoje em dia as coisas não são assim como a gente pensa. O homem não tem dinheiro suficiente para criar um família, educar, manter uma casa. Então as mulheres vão à luta, como eu que tô aí, com trinta anos, que luto, graças a Deus, tenho meu pequeno comércio, é meu, já tinha desde a Bezerril. O conforto melhor é aqui, porque lá a gente vivia na rua. Depois a Maria Luiza deu pra gente aquelas banquinhas, aquelas coisinhas. Era uma vida muito sofrida. Aqui nós estamos na 'sobra', é bom demais. Hoje mudou tudo. Antes não tinha *shopping*. Quando eu entrei aqui, o pessoal vinha do interior comprar. Também não existia cheque pré-datado. Esse ano já recebi mais de 4 mil reais em cheque sem fundo. É mais de gente de fora. O pessoal aqui do Ceará, quase não compra aqui. De oito em oito dias ou de quinze em quinze dias chegam excursões, oito ou dez carros, vinte carros, Belém, Pará, Maranhão. Os nossos conter-râneos chegam e têm o maior medo de andar no Beco da Poeira. A gente ri disso. O pessoal é assaltado lá fora mas aqui a gente trata bem as pessoas. Eu adoro ser comerciante. Eu gosto tanto que eu estou aqui até hoje. Eu vejo pessoas da minha idade que





Mercado Público ou Mercado de Ferro, 1909.

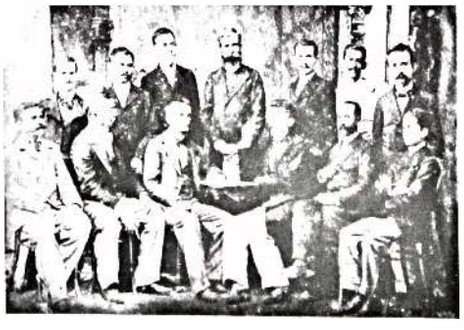
Frontão do Antigo Mercado Público.

dizem que eu não posso trabalhar, que eu não posso mais fazer nada. O maior prazer da minha vida é viver aqui. Porque foi aqui que eu formei duas filhas.

Mílton Cavalcante

O nome da minha mercearia é Padaria Espiritual. Fica na 25 de março 1007. Não há condição de um merceeiro concorrer com os supermercados. Quando eu tinha bodega ainda concorria porque vendia na caderneta pra pagar no fim do mês, mas hoje você recebe seu dinheiro, vai comprar num supermercado. O próprio supermercado já dá o cartão de crédito. As mercearias hoje são muito restritas e só nos bairros. Na minha eu tenho massa, bombom, chocolate, bebida e um pequeno prato feito. Não dá pra ter muitos produtos porque não tem espaço e a mercadoria perde a validade. Antes eu tinha todo tipo de mercadoria porque os supermercados ainda não predominavam. De 60 a 70 eu vendia aos meus clientes pra pagar no fim do mês. Arroz, feijão, farinha, milho, café, sabão, sabonete, chocolate, bebida, perfumaria, miudezas, produtos de armarinho. Tinha que ter tudo, numa faixa de 300 produtos porque o cliente vinha e se você num tinha ele ia comprar fora. A Nestlé, o Moinho Dias Branco, Pavão, a Siqueira Gurgel fabricavam uma linha de produtos numerosa. Naquele tempo não tinha mercadoria embalada, você ia embalando para o cliente. No passado o merceeiro tinha um espaço para as pessoas tomarem uma cervejinha. Ali havia um encontro. As mercearias naquele tempo não funcionavam até muito tarde, até 8, 9 horas da noite. Mas abria cedo, às 6 horas, porque o pessoal ia trabalhar e tinha que comprar mercadorias para o café. Pequenos merceeiros se tornaram grandes comerciantes no Ceará: Casa São Pedro, o Mercantil São José. Todos começaram como merceeiros e aos poucos foram aumentando a clientela, a cidade passou a exigir uma melhor instalação pra quem tinha essa atividade.

Padaria Espiritual.



João Carvalho de Morais

O comércio de mercearia vendia muita banha. Vinha banha do Rio Grande do Sul, tinha de um quilo, de dois e de vinte; também no interior do Ceará tinha uma indústria um pouco desorganizada, de banha de porco; aonde criavam porcos, era aqui pra banda do Acaraú, Sobral, Aracatiaçu; agora... alguns dos produtores de banha eram desonestos. Uma grande parte da lata enchiam com sal, e prá gente não ser enganado tinha que furar a lata dos dois lados... O Rio Grande do Sul era o único fornecedor de banha. As duas marcas predominantes eram Aliança e Riso. Numa determinada época, eu fiz um pedido de 50 latas de banha de 20 quilos. O navio teve um problema no porto de Recife, e quando a banha chegou eu já tinha pago a duplicata há 90 dias e não tinha nenhuma lata que tivesse mais do que a metade da banha. As latas eram vedadas através de pressão, e com o calor... a banha não prestava, tive um prejuízo total, a banha estava rançosa.(ri) Mas nesta época já tinha uma indústria correta de banha, num local além de Sobral; não me ocorre o nome do lugar; e eu conheci dois comerciantes de lá. Um morreu há pouco tempo, o Guimarães, foi um dos principais comerciantes de atacado da Governador Sampaio, deixou uma imobiliária fabulosa. O irmão dele, o Chico Guimarães, foi o que trouxe de maneira mais permanente a banha NNA. Ele ainda abriu um supermercado e o principal produto era carne de porco salgada, tudo pra feijoada e a banha, que nesse tempo já era A Rafael; era banha de credibilidade, de boa qualidade, limpa, não

tinha negócio de sal. Logo no início do meu comércio, eu era sócio com os meus irmãos. Até que veio o desentendimento e nos separamos; eu fiquei com receio de me associar a outras pessoas. As mercearias no meu tempo vendiam desde vassoura de palha de carnaúba à carne salgada... Quando passaram a industrializar o leite se acordava de madrugada pra receber o pão e o leite pasteurizado. Nunca fiz isso não. Eu não vendia leite pasteurizado, não vendia pão, não vendia carne seca. Certas coisas eu não vendia, mas nem por isso eu deixei de ser feliz nos negócios. Eu tinha uma frota de bicicletas, aquelas que chamavam 'cargueira', pra entregar mercadorias em todos os bairros de Fortaleza. Mas os meus irmãos me convenceram a mudar de ramo, e fui pra eletrônica, deixei. Há nomes inesquecíveis no comércio. Joaquim Juarez Furtado, por exemplo, foi o autor da fórmula do capilotônico e do Asseptol tinha fórmula dele. Vendi tanto e comprei tanto isso para uso dos merceeiros! Ele sempre andava de chapéu, gravata.... Lembro ainda da Cimaipinto que foi fundada por Fernando Alencar Pinto. Nesta época já não morava mais no Ceará, ele tinha ido pra São Paulo. Tinha casado lá e feito uma sociedade numa indústria de ventiladores. Eu mesmo tinha um. Ele produzia lá o Bom Clima. Pois bem, ele era um homem muito ilustre, um empresário muito inteligente, foi o que fundou a Cimaipinto que durou até pouco tempo. Eram três irmãos, Fernando, Raimundo e o mais novo eu não recordo o nome. Mas o Fernando vinha sempre ao Ceará pra ver a empresa em que ele era o principal sócio. Ele era uma espécie de mecenas. Gostava muito dos poetas, dos cantadores. Tinha uma casa lá na praia de Iracema olhando para o mar. Era lá que ele acolhia o Cego Aderaldo e outros artistas. Eu gostava era do pega-pinto do Mundico, vizinho ao Cine Moderno e a farmácia que ainda tem, que é um fenômeno, a farmácia Oswaldo Cruz. Naquele trecho era a Pasteur, que acabou, hoje é empresa de confecções. A Oswaldo Cruz ainda existe e era a única farmácia que aviava o remédio. Eu mesmo fiz encomenda lá. Passada pelo doutor José Leite Maranhão. Mas isso são lembranças de mercearia. A minha ficava na Duque de Caxias com General Sampaio. E foi certo eu deixar em 69 porque na década de 70 um acidente de ônibus derrubou o prédio. Se eu tivesse continuado lá (ri) teria tido um prejuízo enorme.





Imagens da Praia de Iracema (residências), início do século XX.

Gerardo Magalhães

Quando eu morava no Lambedouro era comboieiro. Comboieiro é o cara que bota um bocado de mercadoria em cima de um jumento, de um burro e sai vendendo aí sertão afora. Eu passei cinco anos nessa luta. Vendia cachaça, rapadura, banana, era o que mais se comboiava naquele tempo em Granja, Camocim, Bitupitá. Comprava peixe lá pra vender aqui no sertão. Comprava fruta e levava. Naquele tempo não existia carro quando eu comecei a negociar. Era tudo nas costas de animal. Não existia ladrão naquele tempo. Se viajava tranqüilo e calmo durante o dia. À noite a gente dormia debaixo dos paus na beira da estrada. Conhecia todo mundo por aí. Trabalhava no cabo da enxada, na foice, no facão. A minha caneta foi o facão, a foice. Naquele tempo não existia a pessoa estudar. A única coisa que eu aprendi na minha vida foi trabalhar. Quando eu deixei de comboiar eu botei um negociozinho lá no sertão. Aí depois um cidadão aqui me chamou pra morar em Viçosa com ele. Botou um comerciozinho pra mim aqui. Passei uns anos negociando com ele, depois eu separei e fui negociar só. Eu comprei essa casa toda aqui. É uma casa com ponto comercial com tudo. Eu moro aqui do lado. Eu comprei essa casa aqui por dez mil cruzeiros. Eu economizei vendendo picolé e aí em 1963 eu comprei um bilhete da Loteria Federal e eu fui premiado. Três milhões de cruzeiros. Naquele tempo valia muito dinheiro. Aí comprei essa casa, dei a metade para o meu patrão que eu tinha comprado em contrato com ele. E depois nós separamos eu fiquei só. Eu tô aqui há quarenta anos. Esse ponto tá do mesmo jeito que eu comprei. Não mudei nada. Aqui vendo tudo: é linha, é lã... cachaça boa!! De todo o produto

que existe eu vendo um pouquinho. Não trabalho com fiado. O que eu fizer durante o dia tenho de noite. Tudo o que o camarada tem é bom. Tem os amigos da gente aqui. Vêm bater papo. Vêm tomar uma cervejinha, vêm tomar uma cana. Falam de política, religião, quem vai casar, quem tá grávida, quem deixou de ser homem, quem virou, de tudo tem. É um divertimento. A pessoa trabalhando com honestidade. Aqui nunca teve briga. Nunca deixei o pessoal se embebedar. De todo o canto vem gente pra cá. Vem pobre, rico, preto, branco. Tudo é bem atendido. Quando vem beber cachaça tem cachaça boa. O nosso prefeito quando quer tomar uma cachacinha boa ele vem pra cá. Estou com 40 anos de mercearia. Vou trabalhar aqui até quando eu puder.

Francisco Fontenele Forte

Minha mercearia aqui em Camocim era maior. Com o tempo, mudou tudo e depois surgiu esse negócio de mercadoria pelo chão das avenidas. Até confecção cheguei a vender, mas devido essa entrada de negócios que não paga imposto, pelo chão, eu fui acabando, terminando. A Casa Menescal é de 63. Agora eu passei pra vender também tintas, mas até a tinta tá difícil. Hoje em toda parte de rua tem um salão de material de construção. Aí quem tá trabalhando lá não vem comprar um pacote de tintas aqui. Antes eram poucos que vendiam. Agora tem outras firmas vendendo mais barato. Hoje tem um absurdo de comerciante em Camocim e atrapalham aqueles que existiam mais ou menos. Em toda casa tem um salãozinho de confecção. Eles botam em casa, no salão, na sala. Isso atrapalha muito. Eu trabalhei muito tempo, de 38 a 66, em firma de exportação. Mamona, milho, todo o gênero. E a matriz era aqui. A filial em Nova Russas. Tinha agência em Monsenhor Tabosa. Agência de apoio da Companhia de Navegação Costeira Nacional. A firma era a maior de Camocim. Era trigo, era açúcar, era cimento, era ferragem, tudo. Toda qualidade de mercadoria vinha a vapor. Naquele tempo não tinha caminhão, não tinha estrada pra Fortaleza só estrada de ferro de Camocim a Crateús. Toda carga, toda mercadoria dessa zona de Granja a Crateús era descarregada no porto de Camocim. Vinham carregados de Santos, do Rio e Recife. Era um movimento doido, hoje não tem mais movimento. Acabou. Foi aí que eu abri a mercearia.

Memória dos Emigrantes

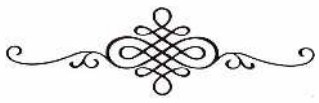
Francisco Rego

Eu tinha uma vida boazinha, é claro, simples, mas muito boa. Os meus pais tinham essas lojinhas de fazenda, eu estudava lá e depois fui estudar fora, numa cidade próxima que se chama São Benedito, mas o meu pai faliu... Aí eu tive que vir pro Rio. Tive no começo tantas dificuldades lá que se não voltei foi com vergonha de voltar, porque não foi muito fácil não. Ele perdeu o negócio e ficou devendo. Eu tinha como propósito vir aqui pro Rio pra ganhar dinheiro e ajudá-lo a pagar, a quitar, sanar as dívidas dele, inclusive eu consegui isso, graças a Deus. Isso foi pra mim muito gratificante. Foi quando eu comecei ali no Leblon, com o Domenico, com o Giovani, quando houve a cisão da sociedade, a separação de sócios, o Domenico me deu a incumbência de abrir a loja. Ele chegava mais tarde, pra depois ele ficar até a hora de fechar. Eu chegava, abria a loja, limpava as coisas, fazia o suprimento, tudo. Fui tomando essas iniciativas, essas providências. Mas ao mesmo tempo também, eu fui assumindo uma postura mais de liderar, de comandar, sabe? Então tomava a iniciativa de verificar uma mercadoria que chegava e conferia, um funcionário que, de repente, tava fazendo alguma coisa errada, eu já chegava pros caras e dizia que aquilo não estava certo. Era até rejeitado por isso, tem até aquela terminologia muito comum: 'Ah, que você é um puxa saco!' Mas com isso eu fui me posicionando mas não no intuito de querer me impor, mas porque eu fui tomando gosto ali no convívio com o Domenico. Aí o Domenico ficou com problema de saúde. O Domenico tava sozinho aqui no Brasil,

só tinha a filha dele. Ele doente me dava algumas orientações: 'Olha Chico, vende a Kombi, se você precisar'. Então eu consegui trabalhar e consegui manter a Kombi, o negócio em pé, as dívidas sendo pagas, aquela coisa toda. Quando o Domenico veio a falecer dessa doença, a mulher dele que me chamava Tico disse: 'O Tico se saiu muito bem aqui, quando o Domenico tava doente', aquela coisa toda, 'então eu acho que ele podia dar continuidade'. E aí procurou saber qual era o meu salário. Inclusive, quando o Domênico ficou doente, eu fiquei até sem receber por muito tempo. Só tirava de acordo com a minha necessidade. A sugestão foi de dividir o negócio em três partes iguais: D. Roseta, que era a viúva do seu Domenico, a Paola, que era a filha e eu. Eu participava dos lucros, não da sociedade em si. Foi quando percebi que D. Roseta estava pensando em vender o restaurante. Aí, o que aconteceu? Cheguei pra D. Roseta e disse que estaria saindo do La Mole, claro que não seria de pronto, mas logo que ela arranjasse uma outra pessoa, eu estaria saindo. Ela foi pra Campos do Jordão pra pensar um pouco sobre a decisão a tomar. Nesse meio tempo o La Mole pegou fogo. Não tinha seguro, não tinha reserva pra retomar o negócio, enfim, foi um começar de novo. Foi aí quando D. Roseta desesperadamente chegou e disse: 'Eu vou vender assim como está, em obras, com o negócio inacabado'. Eu tinha um amigo a quem tinha dado uma ajuda pra comprar uma Kombi lá em Canindé, o Gilson, ele fazia lotação. Eu cheguei pra ele e disse: 'Gilson, eu tô com essa dificuldade, eu tenho que arranjar recurso pra concluir a obra do La Mole'. Aí ele me falou: 'Olha, tem um porteiro lá no Jardim Botânico chamado Normando, trabalha na Benjamim Batista, que tá com um dinheiro pra comprar um carro; eu te apresento, vou lá te apresento'. Aí eu fui lá no Normando, ele me apresentou e falei com o Normando. Era uns 1.500, 2.000 reais na época, não lembro bem direito o valor, fiz uma promissória, D. Roseta assinou, eu também assinei, enfim, aquela coisa toda. Aí comecei a tocar o negócio, aquele dinheiro não deu, aí eu fui lá de novo, voltei, pedi mais um pouco, ele até chegou a dizer 'Puxa, Chico, eu tenho mais, eu tenho 4.500 ou 5.000. Tá a sua disposição aqui', aquela coisa, porque eu também fui, negociei o juro direitinho, enfim, fui pagando. Acabamos, concluímos a obra. Quando reabrimos o negócio, eu voltei com uma gana tão grande, já tinha vontade antes, mas voltei com uma disposição tal que foi trabalho, trabalho, trabalho e muita dívida pra pagar porque nós compramos equipamentos, aquelas coisinhas todas. Porque a D. Roseta e a filha, elas não tinham muitas, condições de atuar no negócio porque elas ficavam em horários mais calmos, mais tranqüilos, mas não tinham uma atuação assim a frente da madrugada, de horário mais pesado, aquela coisa toda. Aí a irmã de D. Roseta sugeriu: 'Você passa a pagar com seu lucro que você já tem participação, amortiza as cotas e passa a ser sócio'. A minha parte ficou 16 mil, e eu paguei, fui pagando, com o lucro que eu recebia ia amortizando. A forma de aquisição foi dessa forma, fui adquirindo cotas paulatinamente. Com o tempo comprei todo o negócio.


ESTRELLA DO ORIENTE
PHARMACIA GALENO
DE
F. A. PERDIGÃO NOGUEIRA
CEARÁ
PHARMACIA THEOPHILO
PHARMACEUTICO José THEOPHILO
G. de OLIVEIRA
Rua Barão do Rio Branco
94 e Rua Municipal, Nº17
FORTALEZA - CEARA

A Propaganda



Memória do Rádio, Televisão e Jornal

Narcélio Limaverde

Comecei no rádio no ano de 1964. Depois de certo tempo passei a ser um locutor noticiarista, cheguei à televisão; trabalhei no departamento comercial da velha Ceará Rádio Clube ao lado de Rômulo Siqueira. Redigíamos as publicidades, as campanhas.Tudo era gravado em disco de alumínio com cera por cima. Teve um tempo na minha vida que gravava de Fortaleza ao Amazonas. A publicidade em Fortaleza era mais de lojas varejistas, lojas de tecidos, de perfumes, lojas de eletrodomésticos, de variedades, duas em Fortaleza pertenciam ao Romeu Aldigueri. Ele mesmo tratava da publicidade, eu era o redator, ditava até as vírgulas. Seu Romeu era uma pessoa muito inteligente, muito preocupado com a publicidade das lojas dele, outro também era o Rubens Lima Barros, dono da lojas Cruzeiro com as promoções de cada mês, com as loucuras de setembro. O seu Nascimento, dono da Casa das Máquinas era outro que gostava de limpar os cestos. Fui o primeiro apresentador de notícia em televisão da repórter Cruzeiro, mas não tinha televisor em casa; minha mulher era televizinha, ia para a casa de uma vizinha que tinha televisor. Até que consegui comprar um televisor Zenit, na loja de seu Nascimento, para pagar em 36 prestações. Trabalhei com os irmãos Damasceno, das Lojas Damasceno. A Casa Parente, de Inacinho Parente, era outra loja famosa que anunciava muito em Fortaleza. Fiz durante muitos anos o Noticiário Relâmpago no rádio; durante o dia edições de hora em hora; o Repórter Alfa era feito por Edson Martins já falecido. Em determinado momento estive em Recife na Rádio e TV Comércio; passei 1 mês, 2 meses e retornei para Fortaleza. Lá eu era apresentador de noticioso ao lado de Aldemar Paiva e de Geraldo Liberato Lobo. Voltei pra Fortaleza, e regressei à Ceará Rádio Clube; saí para a Rádio Dragão do Mar levado por Aécio de Borba e Moisés Pimentel. Na época muitas pessoas não admitiam que se deixasse a televisão para ir para o rádio. A emissora onde eu fui trabalhar era uma emissora que marcou época em Fortaleza, concorria com a televisão. Criticou o ministro Armando Falcão, o todo poderoso da época, e ele respondeu pela televisão à crítica da Rádio Dragão do Mar. Estive na Rádio Assunção, também na época forte do regime. Eu era um dos dirigentes. Fui para o Sistema Verdes Mares, levado pelo Edson Queiroz. Nós tínhamos um grande vendedor de publicidade, Dr. Virgílio Machado, depois transformou-se num delegado de polícia. A televisão no Ceará é responsável por muitos bons artistas, por exemplo: Renato Aragão, Emiliano Queiroz, todos nasceram aqui e fazem grande sucesso no Brasil. E a TV revelou para o Brasil o Mozart Brandão, ainda vivo, maestro da Ceará Rádio Clube, depois foi para a TV e Rádio Tupi. O mais recente é o Tom Cavalcante, foi colega da Rádio Verdes Mares. Quanto aos filmes eram caros e a revelação demorava; o Paulinho Lemos, que é um cinegrafista famoso, criou uma "estrovenga", era uma roda de ventilador para secar os filmes. Os casamentos eram exibidos e a gente falava o nome de todos os convidados, o nome dos noivos era dito só uma vez, tinha que falar mais nos padrinhos, porque eram os padrinhos que pagavam. Essas são as coisas da televisão. Cinzano e Butano patrocinavam as reportagens esportivas. Um fato interessante na área de esporte: o Fortaleza foi jogar no Recife, e era importante que nós assistíssemos ao jogo nem que fosse depois; então fui para Recife de manhã, pra cabine da TV Ceará Rádio Clube, que era dos Associados também, assistir ao jogo; gravava, pegava o avião assim que terminava o primeiro tempo e colocava no ar o *tape* enquanto a delegação do Fortaleza chegava com o segundo *tape*.



Augusto Borges

Eu iniciei minha vida no rádio na Ceará Rádio Clube no Edifício Pajeú em 1949, pelas mãos de um comerciante muito conhecido em Fortaleza, de muito prestígio chamado Gontram Nascimento, era proprietário da Casa das Máquinas, uma loja de artigos eletrodomésticos. Foi pela mão dele que eu cheguei à presença do doutor Paulo Cabral, que era diretor da emissora. Ainda criança 13, 14 anos, ele me levou para um teste. Ele me conheceu exatamente na casa do Amaurílio Cutia Lebre, que era proprietário da loja 'Dedal de Ouro', ficava ali na rua Liberato Barroso, entre Major Facundo e Floriano Peixoto. Fui fazer o teste e não fui aprovado porque a minha voz não era de criança nem de adulto, então o Dr. Paulo disse: 'Você vai ficando por aqui, quando você puder ser locutor você será'. Foi aí que comecei minha carreira profissional. Depois passei a funcionário da empresa. Fui galgando passo a passo, fui rádio-ator, locutor até chegar a diretor da empresa. Mas o rádio não era tudo, o rádio era para abrir espaço para outras coisas, por exemplo: para a publicidade. Foi esse o grande momento da minha profissão, lancei a publicidade. Entrei na publicidade mantendo contato com os comerciantes, com o comércio de Fortaleza. Naturalmente que o rádio abriu as portas, como depois a televisão facilitou o meu trabalho, eu me aproximava fácil dos comerciantes. Lembro-me bem, foi no rádio que comecei a fazer um programa de auditório com 3 horas de duração chamado 'Flecha na Caiçara'. Tinha os patrocinadores, ganhava meus 20% e os patrocinadores ainda distribuíam prêmios, brindes com o público presente. Então, eu conheci o João Clemente Fernandes, dono e diretor presidente da Indústria de Alumínio Ironte, indústria altamente conceituada, e que tinha uma amizade muito grande por mim. Então eu tinha esse patrocínio, tinha o patrocínio da Casa das Máquinas, da Flama, Loja de Variedades, enfim uma série de patrocinadores. Depois fiz vários programas, na Ceará Rádio Clube. Veio a televisão, veículo mais forte, em termos comerciais, embora em termos de penetração, na minha opinião, não seja tão forte quanto o rádio. O rádio é um veículo mais apaixonante, mais direto, mais rápido. Lembro-me até que fiz um grande programa na televisão, durante muitos anos, chamado 'Show do Mercantil'. Esse programa foi patrocinado, durante 17 a 18 anos pela rede de supermercados 'Mercantil São José'. É uma história muito curiosa: O falecido Francisco Eudes Ximenes que era proprietário, diretor presidente da empresa Mercantil São José, tinha um armazém de estivas, cereais, na Rua Governador Sampaio nº 60, junto da Catedral. Então um dia ele me telefonou, e disse: 'Olha, Augusto, eu quero falar com você, urgente'. Isso era uma segunda-feira pela manhã. Eu tomei o meu *prefect*, que é um carrinho, interessante, bonitinho, que ainda hoje tenho saudade dele, e fui até lá. Cheguei lá, ele me recebeu muito bem e disse: 'Olha aqui, eu estou com um problema grave e quero que você me ajude. O armazém está cheio de bacalhau e eu estou com esse problema. Hoje é segunda-feira, antes da Semana Santa. Se não vender até quinta-feira vou perder tudo', e ainda hoje o povo só come bacalhau na Semana Santa. Eu disse: 'Rapaz, vamos levar o bacalhau para a televisão'. Acertei o contrato com ele ali mesmo em cima da hora, ele assinou a autorização. À tarde, eu saí de lá, levei uma caixa de bacalhau e um barril de bacalhau. Nós tínhamos dois estúdios, um estúdio grande chamado estúdio A, que era para grandes programas e o estúdio B que era para comerciais, muito iluminado, muitas lâmpadas quentes e quando nós pusemos o bacalhau, que empestou o estúdio. E o diretor, que vinha toda noite à Rádio, quando chegou me chamou: 'Augusto, o que houve rapaz? Você encheu o estúdio de bacalhau'. E eu respondi: 'Dr., estou enchendo de dinheiro a empresa, não estou preocupado com o cheiro de bacalhau'. Então, na quarta-feira de manhã o Eudes me chamou e disse: 'Vendi o bacalhau todo!' Assim, eu ganhei um grande cliente. Outras empresas que trabalharam comigo foram: guaraná Wilson, Formasa entre outros. O comerciante de hoje está conhecendo muito mais o que é publicidade e o marketing ficou mais fácil. Outros grandes anunciantes foram o Romcy, a Crasa, o grupo C.Rolim. A Crasa fez um telejornal que ficou famoso, reunia todos os grandes nomes daquela época.

Wilson Machado

Minha atividade começou no rádio de imprensa no ano de 1946 na cidade do Crato. Eu trabalhei no início numa amplificadora que havia no Crato e que foi fundada pelo saudoso João Ramos, uma grande figura do rádio cearense e da televisão. Depois, em 1951, chegou a Rádio Araripe e me transferi, convidado pelo Dr. João de Medeiros Calmon, que era o nosso superintendente aqui no Nordeste. E lá depois de uns 2 anos passei a ser o gerente. Trabalhei muitos anos fazendo tudo que hoje ainda se faz, transmitindo futebol, fazendo programa de auditório, programa de calouro, etc. Nós cobríamos toda a região do Cariri com a Rádio Araripe. Em 1957, no final do ano, eles me transferiram para Fortaleza. Eu vim para a rádio Verdes Mares em novembro de 1957, como diretor artístico. Depois de algum tempo, algo em torno de 2 anos ou mais, eles venderam a Verdes Mares ao Edson Queiroz esse grande industrial, grande comerciante. Contudo, eu não fiquei. Fui para Ceará Rádio Clube, que eu já tinha muitos anos nos Diários Associados e fiquei por lá. O meu 1º patrocinador foi uma beberagem chamada Chechuá. Era uma mistura parecida com o nosso Capilé. A rádio é a minha profissão, ainda hoje continuo trabalhando estou há 54 anos em frente ao microfone. Então o patrocinador do meu programa foi o Edson Queiroz e o patrocínio foi da Gás Butano, na época a sede era ali na Major Facundo, hoje é o edifício Butano. Agora tem outros grandes, hoje tem o Mercadinho São Luiz, temos as Óticas Boris, nós temos patrocínio ainda de clínicas médicas, negócios de doenças de olhos, cataratas e vários outros comerciantes um pouco menores, mas que estão comigo há muitos anos. Olha, eu acho que o rádio é muito importante pra divertimento do povo, pra educação, pra família e também para o comércio de um modo geral, porque hoje a publicidade é uma coisa muito séria. Na televisão se você vê, você compra, se for bem feito. Se a publicidade for bem caprichada, atrai, chama a atenção dos ouvintes, e então o comércio precisa da publicidade, do rádio, da televisão, dos jornais. E nós que trabalhamos neste ramo, temos que nos empenhar profundamente para divulgar bem o que o comerciante precisa vender, as suas campanhas, que eles fazem diariamente, semanalmente. Eu tenho patrocinadores como a Casa Parente, enquanto o seu Inácio Parente foi vivo, patrocinava programas meus, o grupo Edson Queiroz ainda hoje patrocina. Hoje os Mercadinhos São Luiz estão comigo. Temos clínicas médicas, temos relojoarias, entre outros. Eu tenho facilidade de conseguir patrocínio por causa do nível dos meus programas. Eu procuro fazer a coisa bem certinha, prendendo o público. O Edson Queiroz foi o padrão aqui no estado do Ceará. Veja aí a expansão das suas empresas; hoje estão no Brasil todo e tudo era o espírito empreendedor dele. Eu cito o nome do Edson Queiroz como o maior empreendedor no ramo do comércio e da indústria, aqui em Fortaleza.

Francisco Barroso Damasceno

Sou conhecido como Damasceno desde os tempos de jornal e rádio, onde atuei desde 1958 até 1965. Período que resolvi então ingressar mesmo na publicidade, que já vinha exercendo há uns três anos, de uma forma muito empírica. Ainda hoje estou aqui no batente, lutando. A possibilidade de começar a desenvolver projetos mais voltados para produtos e serviços surgiu na medida em que o setor varejo, a parte do comércio mais agressiva, chamado de varejão, era muito bem ocupada naquela época, por agências que tinham precedido a Scala. Principalmente, com a constituição dois anos antes da Publicinorte, uma agência do Tarcisio Tavares, do Eduardo Brígido Monteiro e do filho dele, o Maninho, que teve uma presença muito marcante, não apenas no Ceará como em todo o Nordeste e também no Norte do país. Eles tiveram a oportunidade de desenvolver rigorozíssimas campanhas de varejo pra inúmeras empresas da nossa área como as Pernambucanas, Casa Inglesa, Romcy. Inclusive vieram integrar a Publicinorte o Assis Santos, o Chico Teófilo, que montou uma agência. Atuamos como primeiro cliente da Scala na área de varejo, com a BD Esportes. Também tinha uma relação muito boa com o Elias Bachá, embora a Casas Bachá não fosse anunciante de mercado, mas ele era presidente do Ceará Esporte



Apresentação em programa de TV de promoção da loja A Esquisita

e a primeira campanha da Scala, não na área de varejo, mas na de serviços, foi exatamente para o Ceará Sporting Clube. Continuamos com a ORMEQ, que era uma loja de móveis e máquinas. Inclusive eles tinham uma oficina, a Máquina de Escrever Ltda, onde se fazia manutenção. Nós fizemos campanha pras duas, tanto pra ORMEQ, quanto pra empresa Máquina de Escrever Ltda. A Scala não absorveu muito bem o varejão, ela foi segmentando, digamos, no varejo de calçados. Depois ele até botou um café, o Café Asteca, e ele tinha um slogan muito curioso: 'os fatos felizes da vida são dados com os sapatos das lojas Asteca'. Era uma coisa longa, mas que todo mundo gravava, tinha essa particularidade, quebrou esse conceito de slogan, que sempre se limitava a três, quatro palavras. E também 'os passos felizes da vida são dados com os sapatos das lojas Asteca', e eu fiz campanha pra inaugurar uma das lojas dele, enfim começamos por aí. Esquisita nós fizemos também. Esquisita, a primeira loja na Aldeota que era na Barão de Studart com Torres Câmara, a loja não ficou pronta mas ele tinha que abrir por que estava perto do Natal. Então, eu disse: 'Rapaz, não tem problema, vamos abrir, a gente faz uma comunicação diferenciada.' Ele disse: 'Mas como pode sair?' Eu disse: 'A gente dá que a loja está em fase final, e o cliente tem que entender que é uma *avant première* do que será a Esquisita da Aldeota', e enfim, foi pro ar e foi uma maravilha. A loja encheu, e tinha lá os carpinteiros trabalhando, pintores terminando, gente colando as coisas, mas todo mundo compreendeu aquilo como sendo uma oportunidade que não poderia ser perdida, até porque ele tinha um sortimento maravilhoso, estava na véspera do Natal e todo mundo queria passar o Natal com sapatos novos. A Esquisita capitalizou isso muito bem. Tinham uns clientes de fora do Ceará, era Jacira Modas, em Teresina, Paraíba, em São Luís era Guanabara, Armazéns Guanabara, também tinha Armazém São Paulo. E aí eu tive realmente, tempos depois, a oportunidade de passar a ter o J. Pinho Alencar, como cliente da Scala. Agora, o grande cliente que disparou a Scala no mercado foi a Delta Móveis. Eles tinham uma fábrica de colchões e estofados. Mudamos o panorama dele para Delta Móveis em vez de Lojas Delta. Deu certo, fizemos uma infinidade de campanhas tanto de rádio quanto de televisão. Começamos a fazer o que se chamava de cartel de clientes. Depois a gente mudou para elenco de contas, então isso foi compondo a Scala no mercado. O comércio sempre foi essa coisa muito vibrante.

Tarcísio Tavares

Fizemos um trabalho muito interessante, baseado numa experiência do Orson Welles. Fizemos o seguinte: o dia amanhecendo e nós numa emissora de rádio. Falamos que dentro de alguns instantes ali, naquele local, ia haver uma liquidação. As pessoas iam ouvindo dentro do ônibus, ouvindo nas casas, era uma emissora muito ouvida mesmo; então quando a loja abriu às oito horas da manhã, ali em frente, já tinha uma multidão. O povo foi sugestionado pelo rádio. A emissora mais importante no passado realmente foi a PRE-9, hoje Ceará Rádio Clube. Era o que é a Rede Globo hoje. Depois tivemos emissoras também na época áurea do Rádio no Ceará, a Rádio Iracema, tivemos a Rádio Uirapuru, hoje seria a Record. Foram emissoras que deram o recado. Os textos do rádio e do comércio têm uma técnica. Essa técnica hoje é repetida aqui e muita gente critica, mas ela está certíssima, é a técnica repetida. Só acho que na televisão não precisa tanto, mas é a técnica. Você tem que usar pelo menos quatro vezes o nome da empresa, porque o rádio é o seguinte: você ouve aquela propaganda mas, você não está atento, então você vai pegar ela no meio, você tem que, pelo menos, quatro vezes em trinta segundos dizer o nome da empresa, da loja: 'Romcy é Romcy, barato todo dia' Tinha uma casa interessante, chamava-se Casa Três Oito porque era na rua Sena Madureira, 888. Então ficou Casa Três Oito, o slogan era o seguinte: 'Uma como nenhuma', eu achava isso ótimo, uma como nenhuma. Também ficou famosíssima aqui, virou assunto nacional, era a Movelaria Furna da Onça. Dizia: 'A que mais caro vende', 'Você não entre aqui', então era cheio; a própria loja dele era a anti-loja. Era o marketing ao contrário. Eu me lembrei agora de um *slogan* criado por um corretor que depois foi delegado de polícia, o Virgílio Machado, o *slogan* dele era o seguinte: 'De hora em hora, compre na Farmácia Vitória', e tinha uma outra também, Farmácia Humanitária do Ceará, anunciava muito no começo do rádio aqui, era: 'A minha, a sua, a nossa farmácia', isso era demais! Outra que eu

achava interessante, era o da Pasteur: 'Farmácia que vende saúde', eu achava bom isso, achava criativo. Ah, o Gerardo Bastos, 'um pneu é um pneu', eu acho isso ótimo, é uma redundância mas pegou. Já que nós estamos falando de *slogans*, de grandes textos, a Ocapana no começo eram duas lojas, a Ocapana e Abarama, e um belo dia nós fizemos uma campanha muito forte para a Ocapana e Abarama. Chamava-se: 'A ordem é vestir os nus', baseado no Nélson Rodrigues: 'Toda nudez será castigada, a ordem é vestir os nus'. Isto foi pra Ocapana. Eu me lembrei do maior jingle, o mais lindo feito aqui no Ceará, em toda a propaganda do Ceará: 'O galo acordou cedo, foi o verdadeiro carnaval no galinheiro, pois foi ele que comeu primeiro, a ração balanceada Avecedo'. Isso é muito bom. Macarrão Fortaleza... como era? 'Macarrão Fortaleza, não pode faltar em sua mesa', isso era muito bom, marcou época. O meu forte é o varejo, desde menino eu gostava muito de propaganda e trabalhei na propaganda do Ceará até há poucos anos atrás. E eu me recordo perfeitamente de uma feita em 1950, no caso chamava-se Casas Novas. Era uma propaganda que era lida pelo Paulo Cabral, que ainda hoje é vivo, Paulo Cabral de Araújo, foi prefeito da cidade, era um grande locutor de rádio, ele dizia: 'Em 1950, metade do século XX, os anos passam, as coisas mudam, mas permanece inalterada a preferência popular pelas Casas Novas de Gutemberg Ltda. e Cia.'. Outro que também conheci, esse foi uns dos maiores varejistas além de um revolucionário no varejo do Ceará, chama-se Rubens Lima Barros. Foi o primeiro homem de varejo do Ceará a desenvolver uma política de marketing realmente ligada ao varejo. A loja dele chamava-se A Cruzeiro, ela saiu do eixo, do então eixo comercial de Fortaleza, na época as principais ruas de comércio: Major Facundo e Floriano Peixoto, e ele foi para a rua Barão do Rio Branco, que era uma rua ainda de café, uma rua familiar. Então aquela região era uma região difícil de comercializar, e ele criou um nome pro quarteirão, que ainda hoje muita gente repete: 'O Quarteirão Sucesso da Cidade'. Outra figura também que recordo foi o senhor Aprígio Coelho, dono da A Cearense. Outro que marcou o comércio no Ceará foi o senhor Romeu Aldigueri. Foi o dono da primeira loja, de magazines da cidade, chama-se Loja de Variedades, ele foi uma figura também, ele não era cearense, era paulista, mas criou raízes aqui. Ele tinha uma outra loja chamada Flama, que era uma loja, digamos assim, de classe A. Destaco, já nessas épocas modernas, como o maior homem de varejo no Ceará, ainda vivo, o senhor Antonio Romcy. Ele acreditava e bancava as idéias. E outra figura também muito interessante no varejo do Ceará, eu acho que foi o Clóvis Rolim que primou, primeiro por um estilo de varejo elegante, alinhado, que ele transferiu aos filhos. O lojista que vence no Ceará vence em qualquer parte do Brasil, porque aqui é extremamente disputado. Então, essa é uma característica do lojista cearense, ele tem uma garra muito grande. Aliás tem um ditado, que diz que o cearense é o judeu do Brasil. Não o povo judeu, mas o povo árabe, eu diria. O povo árabe é o povo comerciante por excelência, são os judeus-árabes que vieram para o Brasil, esses sim que foram, digamos, a gênese do lojista cearense. Esses que vieram para o Brasil, e alguns deles ficaram aqui no Ceará, daí veio uma geração muito vendedora. Então, o cearense, por essa influência, e por ter descendência de judeus e árabes, é realmente um grande vendedor; então eu sempre tive essa teoria: um cara que vence aqui, ele vence em qualquer parte do Brasil. E é fato. Todos eles venceram.

Armando Vasconcelos

O comércio em 45, quando eu entrei, se fazia somente naquele quadrilátero central, que era a Praça do Ferreira. Certa vez apareceu na imprensa a campanha: 'O centro da cidade mudou-se para a Aldeota'. Por quê? Porque inaugurava o Center Um. Hoje o centro da cidade é praticamente lá no Iguatemi. Por quê? Porque o público que vai



Shopping Iguatemi, em Fortaleza

ao Iguatemi é o maior deles. É uma idéia nova esse negócio de shopping em Fortaleza. É uma idéia nova, mas já faz bem 20 anos ou mais que tem. Conheci o Rubens Lima Barros que era dono da loja tida como a principal daqui, uma das principais era a loja O Cuzeiro. O Gilson H. de Araújo, a família Araújo que era dono da A Cearense, 'A casa que cresce diminuindo os preços', que era loja de moda, que vendia fazenda para senhoras e tudo mais. Nós tínhamos o Banco Popular de Fortaleza que era inicialmente da Arquidiocese e depois foi para as mãos do Sancho. Nós tínhamos o banco dos irmãos Pinheiro, o Banco Mercantil do Ceará, que uma multinacional veio e comprou. Um dos meus patrocinadores curiosamente foi o 1º dono da TV Cidade, Patriolino Ribeiro, que tinha o Armazém Ouro Branco. A gente tinha consciência que sem o apoio dos comerciantes nada seria possível, como hoje ainda é. E naquele tempo em que a imprensa não era tão investigativa quanto hoje, a gente sempre estava a elogiar as firmas patrocinadoras dos programas. Virgílio Machado tinha a Esquisita, que era lá no centro da cidade, na Liberato Barroso com



major Facundo, então, ele queria um anúncio e bolou um que dizia: 'A Esquisitinha avisa que recebeu grande sortimento de sapatinho para meninos de borracha'. Era os sapatinhos que eram de borracha ou os meninos que eram de borracha? Se gozou muito disso, porque ele ficou sem saber onde colocar borracha, se botava grande sortimento de sapatinho de borracha para menino quebrável, ou sapatinho para meninos de borracha. Enquanto tem patrocínio forte aí vai embora. Hoje eu tenho um que responde por todos, que é a Fábrica Fortaleza do Ivens Dias Branco.

Irapuan Lima

Sou animador de televisão, jornalista. Iniciei no rádio no dia 1º de Janeiro de 1949, por tanto há 52 anos. No ramo de tecidos tinha uma empresa muito bem equipada chamava-se Gutemberg Teles e Companhia Limitada que eram os donos da Casa Nova. Usava aquele *slogan:* 'A loja do rico e do pobre'. No ramo ainda de tecidos tinha a loja

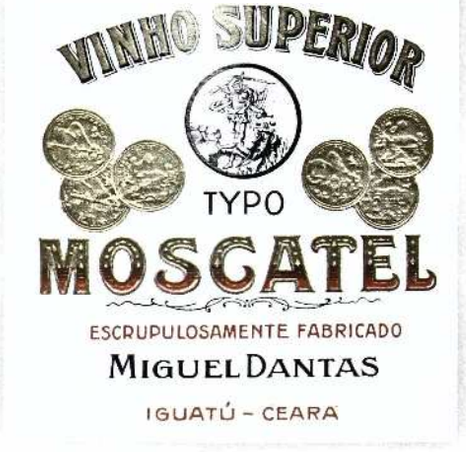




















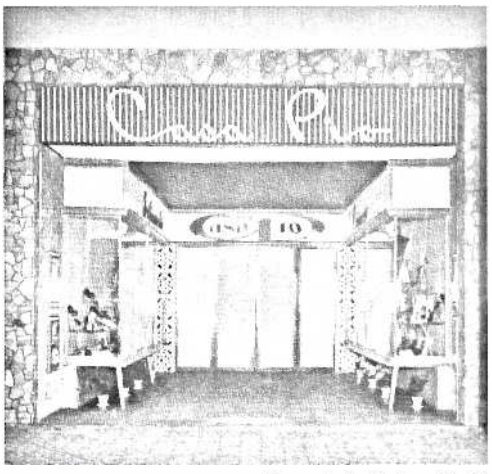








A Cearense, que ficava na Praça do Ferreira, uma loja muito tradicional, já não existe mais. Tinha, e ainda tem, a Casa Pio, que é uma casa de calçados, essa mantém a tradição, ela vende calçados e tecidos. Agora, não eram muitas lojas não. Tinha uma loja muito tradicional também que vendia variedades, chamava-se o Crisântemo, na Praça do Ferreira. Uma coisa que marcava muito aqui o comércio era o dia de segunda-feira. Agora tem gente que me pergunta: 'Irapuan, porque a segunda-feira era tradicional na época que você começou?' Eu digo: 'Muito fácil de explicar, era o dia em que aquelas pessoas que residiam nas imediações, nas cidades pequenas, Maranguape, Palmácia, Baturité, Quixadá, Quixeramobim, que era um circuito de mais ou menos cem quilômetros a cinqüenta quilômetros, eles vinham na segunda-feira fazer suas compras.' Tinha aqui também uma loja muito tradicional que usava uns quarenta cadeados quanto trancava as portas, quando terminava os expediente às seis horas, chamava-se O Gabriel. E o *slogan* dela era: 'A loja que tem tudo e vende tudo barato'. Tinha, e ainda tem hoje, a Casa Parente, que era tradição também daqui, que era confecção de roupas para homem e roupas para senhoras. Indústria tinha muito pouco. Esse Siqueira Gurgel era o que mais se destacava e já tinha a Fábrica Fortaleza dando os seus primeiros





passos. Hoje é uma das maiores panificações do Brasil em biscoitos, em cream-cracker, em macarrão, era a firma M. Dias Branco. Os anunciantes não eram muitos, porque as lojas eram poucas e o poder aquisitivo dos proprietários em anunciar era muito relativo. Eles anunciavam, em geral, só uma semana, porque não era obrigado você anunciar um mês.

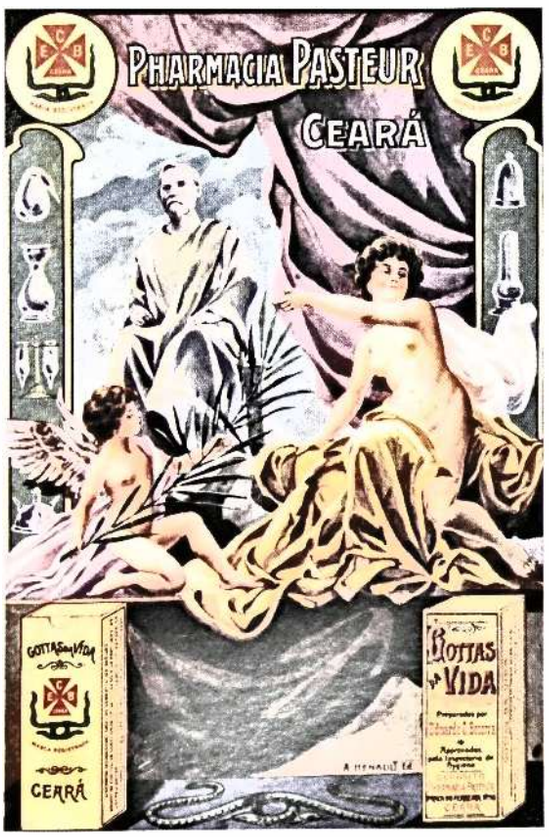
Gilmar de Carvalho

A relação da publicidade com o varejo foi muito marcada por uma perda da qualidade criativa dos comerciais de varejo na fase inicial, digamos, da publicidade cearense. Então era muito associada à publicidade de varejo, ao grito, ao bordão mais fácil de apelo popular, bordão mais receptivo e criou-se uma espécie de estigma de que a publicidade de varejo era uma publicidade de resultados e uma publicidade sem qualidade. Então houve uma reação, eu tô falando do início dos anos 60, houve uma reação com a Scala que foi fundada em 1965, que pretendia ser um contraponto à Publicinorte que liderava a tendência vigente dessa publicidade de varejo. Havia uma necessidade de se fazer graça, de falar pras pessoas com os códigos que as pessoas entenderiam. Em relação ao Cariri, eu desenvolvi de 1986 a 1996 uma pesquisa que implicava na recolha de rótulos e produtos xilográficos da região. Era muito interessante como essas lojas, como o varejo do Cariri, lançava mão da habilidade da mão-de-obra local, recorria a essa habilidade para atingir objetivos de venda. Então, nesse sentido, os gravadores eram solicitados e recebiam encomendas pra fazer rótulos de lojas, e assim nós temos rótulos de sapatarias, de loja de tecido, de várias lojas do Cariri. Eu juntei esse material todo num livro que se chama Desenho Gráfico Popular, são mais de 150 rótulos, grande parte deles de serviços e de produtos, mas uma parte significativa do comércio varejista do Cariri. E em relação ainda ao Cariri, eu fico muito entusiasmado com o movimento das feiras, principalmente nas romarias, de como você percebe a criatividade do pregão popular, o pregão muitas vezes marcado pela melodia, pelo ritmo da viola, muitas vezes marcado pela rima, pela métrica.



Propaganda de casas comerciais cearenses, 1912





Há uma criação, uma apropriação da tradição por esse pregão e por outro lado também uma apropriação da cultura de massas; você vê alguns bordões, alguns termos, algumas expressões da televisão sendo apropriadas por esse pregão; é um pregão que vai do tradicional ao contemporâneo. E a gente pode perceber a feira como o grande movimento do comércio informal, as barracas montadas com toda aquela desordem, aquela profusão de cores, aquele movimento desordenado de pessoas, é uma poética visual. Não há antagonismo entre a fé e o consumo; ao mesmo tempo se vem para pagar uma promessa, para trazer um ex-voto, pra reverenciar um santo popular e se aproveita a oportunidade para comprar aquilo que está faltando em casa, e o que está ali é que o romeiro tem condições e poder aquisitivo pra comprar. Isso tudo parece que dilui alguns antagonismos, que mistura uma história toda de comércio, turismo religioso com comércio, onde o comércio passa a ser um elemento integrante da fé. Na tradição oral, no cordel, na xilogravura, há uma valorização da figura de quem comercia. Mas uma valorização até certo ponto ambígua, porque também é sempre mostrado como alguém que trapaceia, como alguém



que quer ganhar alguma coisa, alguém que quer lograr o outro, que desempenha um papel fundamental na trama, porque esse papel das vendas, das compras, das transações, é sempre privilegiado pra gente compreender a história. Talvez seja o local de onde se pode olhar a história toda. Muitas vezes o vendedor é aquela figura que vai desencadear a história. O Mercado Central é uma referência na vida de qualquer cidade. Isso é um clichê, mas o mercado é tão importante quanto uma igreja, quanto o fórum, quanto outros equipamentos, e o mercado era esse grande ponto de atração e ao mesmo tempo de irradiação, de influências.



Antigo Mercado Central (acima) e Mercado Público (abaixo)



Demócrito Dummar

O jornal tem uma grande importância para a vida do comércio. E temos muito interesse que haja essa continuidade. Organizações importantíssimas, como a própria Casa Dummar, a Torre Eiffel, a Casa Romcy, e tantas outras organizações, ficaram na história. É certo que os sírios libaneses têm muitas outras atividades. Mas eles se notabilizaram pela atividade na área do comércio e do serviço. Os comerciantes são pragmáticos. Eles querem resultados objetivos. Os que caminham na linha do jornal impresso, que é a minha especialidade, percebem o retorno dos comerciantes. Eles apóiam a mídia impressa por que ela dá resultados. Quando uma empresa, uma pessoa de determinado ramo, anuncia, ela ganha todos os benefícios na frente dos seus concorrentes. Quando muitas anunciam, muitas ganham, mas ganha sobretudo o setor. O setor se torna importante politicamente. O comerciante cearense possui muitas marcas. O empreendedorismo. Ele quer descobrir o novo. Eles negociam muito bem. E sabem comprar bem. É que eles conseguem aliar a atividade a um traço de amizade. Nós temos muita importância. O cearense é uma pessoa que recebe bem. Meu pai tinha uma casa, chamada Casa Dummar, e negociava, basicamente, com produtos do exterior. Representava grandes marcas. Era um grande magazine da época. Ele vendia uma infinidade de coisas, motocicletas, bicicletas, rádios. Tudo começou no banco da Praça do Ferreira. Onde se reuniam as pessoas, os intelectuais da cidade, para discutir os assuntos do dia. Aquele banco era muito interessante, porque era a praça do meu avô. O banco era o banco dos namorados à noite. O banco era o banco dos encontros dos intelectuais, o banco era o palanque do discurso, avaliando, contestando ou apoiando as idéias da política, do comportamento. Então, nós começamos num banco de praça. Um ponto de encontro. Como a bodega é para o comerciante, um ponto de encontro. Ao invés de ser a bodega, foi o banco. Então, foi um símbolo fantástico. O jornal começar a partir de um banco.



João Dummar sendo entrevistado por jornalista.



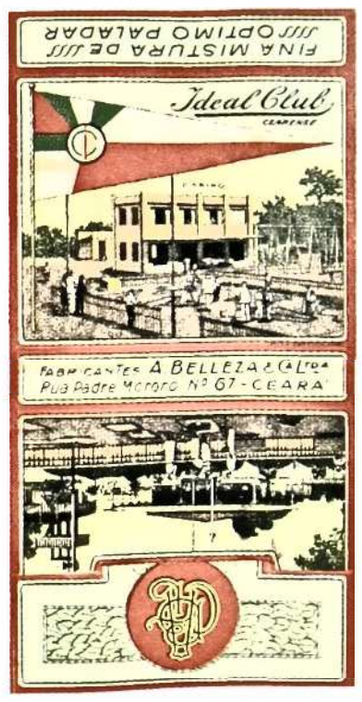


Embalagens de produtos cearenses













Embalagens de cigarros cearenses.







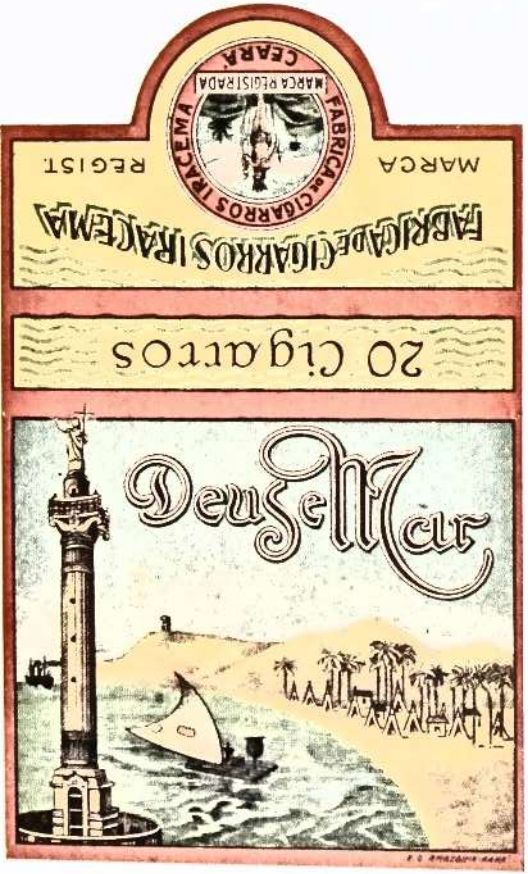




BOULEVARD Cel PHILOMENO GOMES - CEARÁ



Embalagens de
produtos cearenses





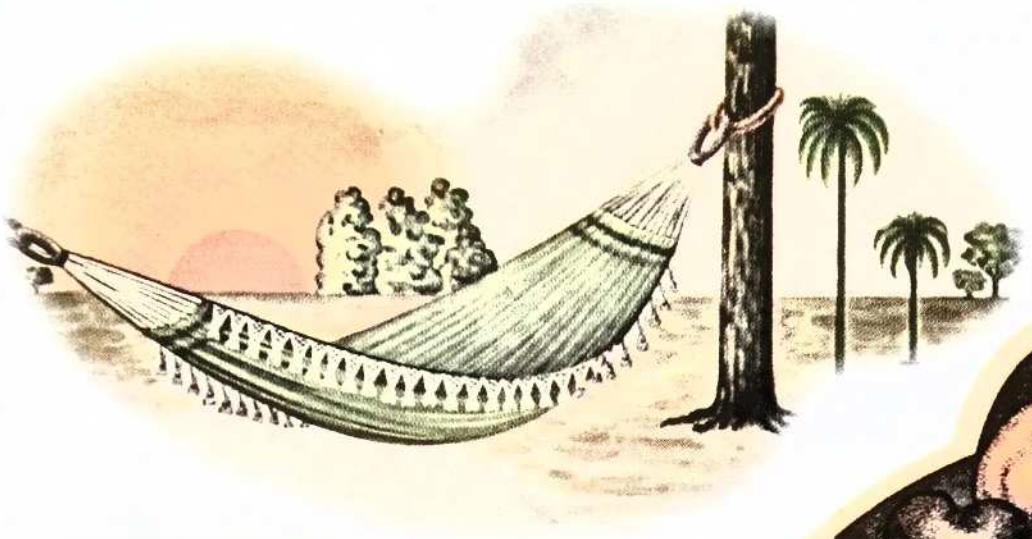


FABRICANTES
BELLEZA, GARCEZ & C.ª LTDA.
FABRICA IRACEMA
END. TELEGR. GARCEZ
BOULEVARD CEL. PHILOMENO GOMES
FORTALEZA
CEARÁ
FABRICA DE CIGARROS IRACEMA
CEARÁ
20 CIGARROS
Aconchego
CAPORAL SUPERIOR

20 Cigarros
BRASIL NOVO
JUAREZ TAVORA GENERAL DA VICTORIA
Fumo escolhido
Diogo & Cia. Ltda
FABRICANTES
FABRICA, ESCRIPTORIO E DEPOSITO: RUA Sta THEREZA Nos 372/80
ENDEREÇO TELEGRAPHICO: ARAKEN
CEARÁ - BRASIL

CUMBE
AGUARDENTE DE CANA
GRADUAÇÃO ATÉ 21°
MARCA REGISTRADA INDUSTRIA BRASILEIRA
FABRICANTES
JOSÉ CORREIA & IRMÃO
ENGARRAFADORES J. CORREIA & C.IA
FORTALEZA CEARÁ

FORTALEZA CEARA




Rêde
ALVORADA
o maximo
em perfeição


PURO SUCO
DE
CAJÚ
CAJUILLA
CUIDADOSAMENTE PREPARADA POR
JOÃO FONTENELLE
CEARÁ-FORTALEZA


FABRICA IRACEMA
PREPARADA NA EXPOSIÇÃO DE TURIM EM 1911, COM O GRANDE "DIPLOMA D'ONORE"
ESCRIPTORIO
E
Deposito
Rua Floriano Peixoto
Ns. 85 E 87
FABRICA:
Ruas | Chafariz, 6 B.
| Alfandega, 43
MARCA REGISTRADA NO BRAZIL
CIGARROS CEARÁ
ESPECIAL FUMO
RIO NOVO
FORTALEZA - CEARÁ

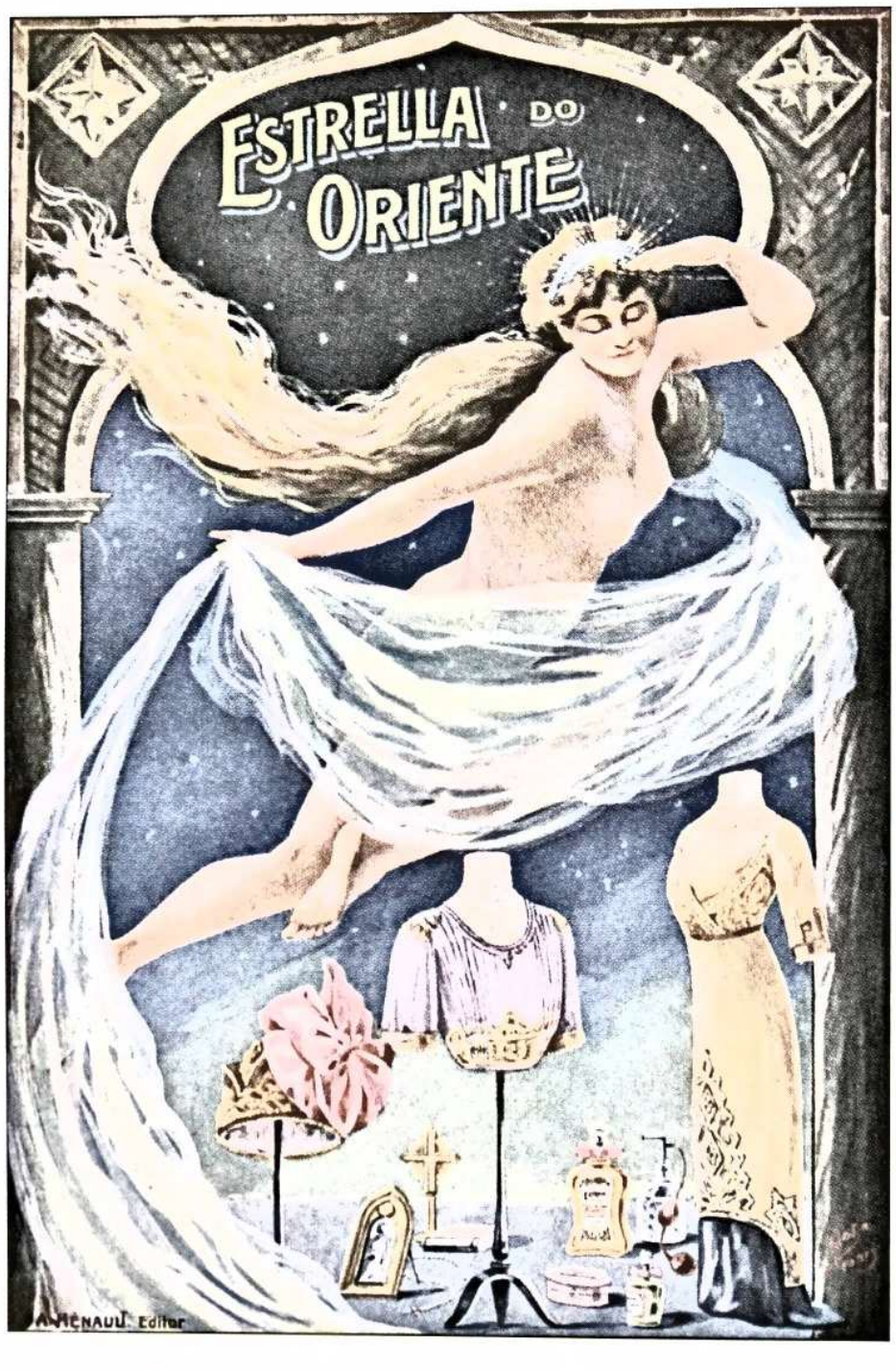

FABRICA IRACEMA A VAPOR
PRAÇA DO
FERREIRA, Nº 11
PHILOMENO GOMES
& FILHOS
FORTALEZA
CEARÁ
FABRICADOS
COM FUMO ESMERALDA
PAPEL FILIGRANE
COM PONTA DE CORTIÇA
AVENIDA BEIRAMAR


USINA CEARÁ
SABÃO AGUIA
INTEIRAMENTE
PURO
END. TELEGR.
INDUSTRIA
SIQUEIRA & GURGEL Lt.PA
KILOS
CEARÁ-FORTALEZA
30 BARRAS

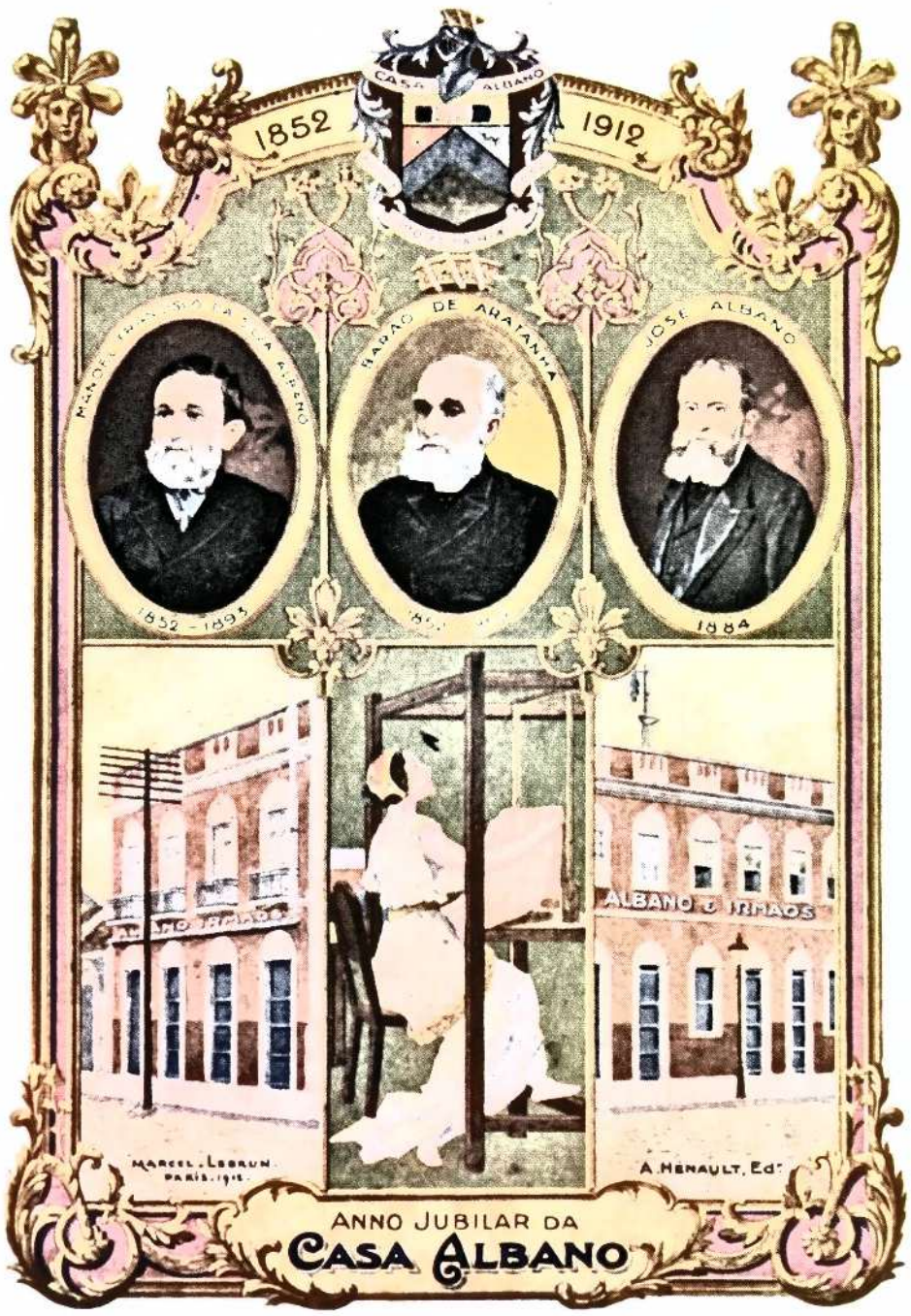

INDÚSTRIA
BRASILEIRA
ALCATRÃO
ATÉ
54° GL
AGUARDENTE
ANAL. 99981 do I.F. do RIO
COMPOSTA
REGIST. SOB Nº
AZABRANCA
MARCA REGISTR. 219405 - DF
FABRICADA E ENGARRAFADA POR
EDILSON FERNANDES DA SILVA
DEPOSITO E ESCRITORIO: RUA PEDRO PEREIRA, 478 - FONE: 51-14
MONDUBIM - CEARÁ


AGUARDENTE VELHA
DO CEARÁ
ATÉ 54° G.L.
FABRICADO NOS MAIS CONCEITUADOS ENGENHOS DA APRAZIVEL SERRA DE GUARAMIRANGA-CEARÁ
GUARAMIRANGA
MARCA REGISTRADA
INDUSTRIA BRASILEIRA
DISTRIBUIDOR
EXCLUSIVO:
FRANCISCO SANTANA NETO
GUARAMIRANGA - CEARÁ - BRASIL
C.G.C. 07 947 278/0001 - 10
Conteudo: 900 ml


USINA CEARÁ
SABÃO PAVÃO
INTEIRAMENTE PURO
END. TELEG. INDUSTRIA
RAJADO
Siqueira & Gurgel Lta
KILOS
CEARÁ-FORTALEZA
BARRAS



Propaganda da Estrela do Oriente, 1912



Propaganda da Casa Albano, 1912



Memória das Artes Plásticas

Roberto Galvão

Eu sou artista plástico, trabalho com arte há uns trinta anos e nos últimos tempos tenho me dedicado a analisar e a estudar a produção das artes plásticas do Ceará. As feiras aparecem repetidas vezes na produção de vários artistas. Dos artistas mais acadêmicos dos anos 30 até à produção mais recente, de caráter mais comercial, mais vendável. O público adora comprar feiras de Afonso Lopes, feiras do Caio Saraiva, mesmo telas do Mateus, que são artistas mais recentes. E outros artistas como Zé Fernandes. O próprio Raimundo Cela tem uma série de trabalhos onde registra a venda do peixe. Floriano Teixeira, um maranhense que também atuou aqui no Ceará, registrou uma série de pequenos comerciantes, como vendedores de cajú, vendedores de rede. Não só Fortaleza, Aracati, quase todas as nossas cidades são geradas a partir da atividade comercial. Até os anos 40, a comercialização das obras de arte no Ceará era um fato raríssimo. Raimundo Cela, na sua exposição de despedida de Fortaleza, quando se transfere em 1945 para o Rio de Janeiro, não consegue vender nenhum quadro. Então, nos anos 40, o Chabloz monta uma exposição. Um artista estrangeiro que vem morar no Ceará, vende um quadro, dois quadros. Barrica, um dos grandes artistas do Ceará, me disse que era quase impossível um artista vender um quadro. Era uma coisa extraordinária. Talvez por isto, que Cela foi morar no Rio, Aldemir Martins foi para São Paulo. Este mercado só vem surgir nos anos 70 com a Casa de Cultura Raimundo Cela, quando os artistas se aproximam mais da sociedade burguesa, onde as obras de arte vão freqüentar e enfeitar os salões da sociedade abastada. De lá pra cá, dos anos 60 aos 70 ocorre o boom do mercado da arte brasileira. Toda família, toda casa de bem tinha que ter quadros em suas paredes. No Ceará nós temos manufaturas, uma indústria de produção de obras de arte. O Ceará exporta quadros pra todo o Brasil. Existe uma produção das "obras decorativas". Essas obras são produzidas em série por artistas





Telas de
Chico da Silva

contratados, assalariados e que abastecem as lojas de decoração. Essas lojas compram, geralmente, em atacado, 50 obras, e isso é redistribuído e vendido para várias cidades brasileiras através das lojas de móveis, de decoração. A manufatura não é uma cópia, ela é serializada. Não existe a repetição da obra. Essa característica da nossa produção artística também existe no artesanato exportado. Onde está escrito 'lembrança da Bahia', 'lembrança de Aracajú', 'lembrança de Pernambuco', a lembrança é feita no Ceará. Juazeiro produz muito artesanato de

souvenirs para todo o Brasil. Por exemplo, as nossas talhas. As talhas começaram no Nordeste sendo feitas pelos meninos de Olinda. E, hoje o artesão do Ceará, simplesmente dá um pequeno acabamento para aparentar que foi feito à mão. O cearense é capaz de fazer tudo pra vender, inclusive as coisas mais inusitadas e absurdas. O Chico da Silva, nosso artista, dizia: 'Eu faço tudo, eu pinto a mãe do cão, a tia do cão, o cão. Esses pintores aí que são famosos não conseguem fazer um quadro por dia. A minha mão parece uma máquina de costura e eu consigo fazer dezenas de quadros num dia'. Isso tudo invenção porque o Chico na verdade tinha uma manufatura na produção dele. Ele colocava uma série de crianças na faixa de 7 a 12 anos para ajudá-lo na produção e a sociedade não percebeu. Como você consegue fazer um produto, comercializar esse produto, levar à Veneza um produto que foi produzido por crianças de 7 à 12 anos de idade? Sair do Pirambú, bairro pobre, e ser premiado em Veneza? Eu acho que isso faz parte da nossa cultura, esse trabalho coletivo. Por isso talvez a gente tenha as indústrias de produzir quadros, artesanato, o labirinto, os bordados de Itapajé, onde as pessoas trabalham coletivamente, onde os homens bordam e engomam os trabalhos, as mulheres comercializam. Uma vez, Lúcia, minha mulher, foi a Itapajé pra comprar bordados e disseram que não tinha pra vender. Se quiser comprar um bom artesanato de Itapajé você tem que comprar na Praça da Sé em Fortaleza, dia de sexta-feira, antes das 7 da manhã. Existe um verdadeiro mercado de venda de bordado, antes das 7 da manhã, que é a hora que não tem o rapa. Então as pessoas que vêm do interior, conseguem dar um 'traço' na estrutura de imposto, pra abastecer o comércio de Fortaleza.

Cícero Oliveira dos Santos

Eu sou xilógrafo e já trabalhei com a Lira Nordestina. Desde os onze anos de idade que estou aqui. Sempre gostei de fazer xilogravuras, incentivado pelo José Lourenço, Gilmar de Carvalho e outros. Então, eu estava em casa um dia, quando chegou o gerente da Zenir Móveis. Fui mostrar os meus trabalhos para ele, e disse: 'Luís, eu queria conhecer pessoalmente o Zenir e também quero









Desenhos de Raimundo Cela

conhecer o Pinheirinho, o Antônio Pinheiro'. Passaram quatro dias, eu fui à Iguatu levar madeira; falei com o Pinheirinho e ele mandou fazer um trabalho na madeira, com o slogan da Rádio Cidade – Pinheirinho 2000. Eu fui pra casa e levei o trabalho do Luizinho e do Pinheirinho. Quinze dias depois eu fui novamente lá e entreguei o trabalho para o Pinheirinho. Ele olhou e disse assim: 'Quem fez esse trabalho aqui?' Eu disse: 'Fui eu'. Ele olhou assim... parece que duvidou. Meu trabalho ficou decente mesmo.

José Lourenço Gonzaga

Eu trabalho com xilogravura e iniciei na tipografia São Francisco, hoje se chama Lira Nordestina. Iniciei em 79, varrendo a gráfica. Meu avô me trouxe pra cá.. Pra eu ficar aprendendo. Eu sei que fiz muito rótulo, principalmente de umbanda... Tem rótulo de Iemanjá, defumador, todo tipo de



rótulo. Hoje com o computador os caras não querem mais aquela xilo. Eu já fiz xilo pra campanha política. 'O Homem que espantou as abelhas' era uma campanha para deputado. Eu fiz o cara, ele era o candidato das abelhas, ele falava com as abelhas (risos). A gente que trabalhava na Lira, trabalhava com muita literatura de cordel. As xilos e as capas dos cordéis são feitos aqui e, a maioria dos gravadores são daqui também, a gente faz esse trabalho em conjunto. Hoje, a gente tem todo mês três cordéis lançados. Então, hoje, quando chega alguém aqui, tiramos dez cordéis e damos, para verem que ainda existe esse trabalho.

Memória do Artesanato

Helena Vieira Santos

Trabalho em escultura desde 8 anos de idade, brincando com barro. Meu pai tinha um terreno aí na beira do rio e a gente ia tomar banho no rio e tirava aquele barro, e eu ficava fazendo uns bichinhos: era galo, pato, elefante, carneiro, era guiné, peru. Fazia curral, a vaca, a casa, ficava brincando o tempo todo. Quando saía dali, pisava em cima e ia embora. Começou tudo por aí. Quando cresci fui comprando tinta xadrez, misturando com um óleo, gás e passava nos bichinhos e pintava. Tudo que sei hoje não devo a ninguém. Somente a Deus e a minha mãe que sempre dizia: 'Minha filha, a gente tem que ter uma arte, nem que seja de fazer cachimbo de barro'. Sempre ela me falou isso. Que a gente tinha que ter uma arte. Podia ser formado, podia ser como for, mas tinha que ter uma arte. O avô da minha mãe era um grande escultor. Ele esculpia em pedra, esculpia em tudo, madeira, em tudo. Foi uma vida de muito sacrifício. Eu não tive tempo de estudar. Eu faço todo tipo de escultura que a pessoa mandar. Traz o retrato, eu crio alguma coisa. Eu pinto com o pincel. O que mais faço é a estátua desse homem aqui que é o padre Cícero. Eu faço pros quatro cantos do mundo. Até pro exterior eu já mandei o padre Cícero, que eles pedem. Tem muita peça minha em São Paulo, Maceió, Recife, Fortaleza. O Padre Cícero do Sebrae fui eu que fiz, em cimento, ferro e concreto. Eu faço também em resina. Tem um comerciante aqui que já comprou umas dez estátuas. Toda loja que ele abre, porque ele gosta de coisa boa, ele compra, que é o Tito Amorim. Santo de casa nunca obra milagre. Pra ser santa tem de sair da sua cidade. Até Jesus Cristo foi assim. Já fabriquei muito linha de umbanda mas eu deixei. Deixei porque não pode misturar com santo não. Mistura muito e a fé já tá tão abalada, tão misturada que a gente não deve contribuir pra isso ficar pior. Toda coisa que eu fizer que alguém disser que está prejudicando eu deixo. Pode ganhar o dinheiro que ganhar, eu deixo.



Rendeiras, desenho de Percy Lau

Memória da Literatura

Rachel de Queiroz

Eu tinha perdido minha filhinha e tava muito desmotivada. Aí resolvi trabalhar, soube que tinha um lugar vago de secretária na Casa Gradvohl e me candidatei. Como eu falava francês me admitiram logo e lá eu passei mais de dois anos da minha vida. Subi de secretária pra subgerente. Estes dois anos foram ótimos, o trabalho, os contatos. Era uma firma exportadora, de judeus franceses muito inteligentes, muito corteses. Formávamos uma equipe muito feliz. Essa exportadora começou com carnaúba, com cera de carnaúba, depois o algodão. Exportávamos algodão, principalmente, para a França, para a Inglaterra, para a África do Norte e para os Estados Unidos. O cearense é um comerciante nato, sabe comerciar, sabe negociar. A capacidade que o judeu tem de se adaptar, e de criar a oportunidade de ganhar dinheiro é semelhante a do cearense. Eu sou da família de José de Alencar; minha bisavó, era prima legítima do primo José, como ela chamava. Quando Alencar se refere aos comerciantes ele se coloca um pouco à distância. Às vezes é irônico, às vezes sugere um certo desprezo. Mas naquele tempo os comerciantes eram todos portugueses, e eram detestados pelos nativos que se achavam sugados, esfolados pelos portugueses. Depois, com a Independência, começaram a aparecer outros estrangeiros, mas na verdade eles vinham para o Brasil ganhar dinheiro e voltavam pra terra deles. Talvez venha daí uma imagem negativa do comerciante, até pra literatura.



Raquel de Queiroz



Academia Cearense de Letras

Ângela Gutierrez

Não há estudos específicos sobre a questão do comerciante. A literatura no Ceará não tem fornecido aos leitores, tipos especiais de comerciantes que tenham marcado na Literatura. É claro que há referências. Você encontra referências, em alguns romances, há boticários, há bodegueiros, mas não há um tipo que tenha ficado, pelo menos eu não conheço nenhum estudo específico, que saliente o comerciante na literatura cearense. Eu lembro que na chamada Crônica Histórica do Ceará, há referências à vários tipos cearenses ligados ao comércio. Por exemplo, o Bem-Bem da Garapeira, que é um tipo interessantíssimo. Ele vendia garapa,



Antigo Engenho Bem-Bem, na Praça José de Alencar

que é o caldo de cana e tinha sempre uma estória pra contar. Era muito xistoso. Outro personagem muito citado na crônica histórica é o Mané Côco, que era do Café Java, onde nasceu a Padaria Espiritual, onde os jovens se reuniam, em 1892. Existe até uma descrição desse personagem, contado por Antonio Sales. Raimundo de Meneses, em 'Coisas que o Tempo Levou' faz referência à descrição feliz, de Antônio Sales, sobre Mané Côco. 'Era um excelente homem. Muito inteligente, embora destituído de cultura. Sempre corretamente vestido, de um terno de fraque cor de cinza, sempre com uma grande rosa à lapela, e com a originalidade de nunca usar gravata. E a exclusão da gravata o excluía de todas as festas e solenidades'. É interessante, porque, aqui o próprio Raimundo de Meneses diz que o Mané Côco tinha sempre na memória um verso pra dizer, pra cada ocasião. Por exemplo: ia passando o que Raimundo de Meneses chamava de uma 'decaída decadente'. Ele vinha logo: 'Nós somos, Dom João, as pálidas amantes que tu nos ensinastes a rir e a



Café Java, local de reunião da Padaria Espiritual

cantar'. Se ia passando um enterro de criança, ele dizia: 'Deixai, deixai voar as andorinhas em busca das paragens luminosas'. Mas eu lembro, também, de sempre haver uma bodeguinha na esquina, onde a dona da casa fazia suas compras. Isto também é sempre citado na crônica histórica. Por exemplo, Otacílio de Colares, em 'Crônicas da Fortaleza e do Ceará Grande', lembra algumas bodegas, alguns bodegueiros. Por exemplo, o Chico da Maísa e alguns outros que vicejavam na Fortaleza antiga.

Memória do Teatro

Haroldo Serra

No próximo ano estou completando cinqüenta anos de teatro. E o meu grupo, a Comédia Cearense, completando quarenta e cinco anos. Eu fiz rádio, na década de cinqüenta na Rádio Iracema, quando era ali na Barão do Rio Branco, e depois fui pra a Praça José de Alencar, até 1964. Nessa época, eu já estava na rádio Dragão do Mar que era uma rádio tida como oposição, como esquerda, e lembro que estava encerrando meu programa, denominado 'Festa de Aniversário', em que a gente ligava para os ouvintes, os aniversariantes. Quando terminei, entrou o pessoal do jornalismo para comentar o programa do Golpe de 1964. Quando estava entrando no carro, chegou a patrulha do exército com metralhadora, e lacraram a rádio. Mas eu já estava no meu carro, escapei. A rádio ficou fechada durante um ano, e posteriormente eu me envolvi tanto com teatro e outras atividades de sobrevivência, que terminei não voltando para o rádio. Minha atividade paralela, de uma certa forma, foi sempre ligada ao comércio. Na rádio, por exemplo, eu fazia publicidade, era angariador de anúncios. Tinha contato direto com comerciantes, não só fazendo a ligação com a rádio como também escrevendo, criando *slogans*. Tem um *slogan* muito conhecido que criei, é aquele que o Mussum fazia, 'quem pede Sapupara, não pede tira-gosto'. Fui eu que fiz essa coisa. E no teatro, também tinha essa relação, porque quem faz atividade artística é sempre muito bem recebido na área do comércio. E a gente conseguiu muitas colaborações dos comerciantes da cidade para montar os espetáculos, preços melhores para comprar os tecidos, pra comprar a madeira. Depois eu casei com a Iramisa, tivemos filhos.... Hoje, eu inclusive tenho, com meus filhos, nora e a Iramisa uma loja de serviços, cópias, uma mini-livraria e um mercadinho. Um dos meus filhos gosta de teatro, é pessoa de teatro, formou-se em pedagogia, e é professor, mas faz teatro. Tenho ainda outra relação com o comércio. Já preparei muito discurso para presidentes do Clube de Diretores Lojistas. A relação do teatro cearense com o comércio é muito forte. Na peça Morro do Ouro de Eduardo Campos tem o dono da bodega. Ele sofre, a polícia prende, espanca. E o papel que eu fazia, que era muito engraçado, era o vendedor de medalhinhas nas quermesses. Ele aproveitava exatamente os momentos das quermesses e apregoava: 'Medalhas, medalhinhas, medalhões!'. Havia uma outra peça encenada pela comédia Cearense, que era 'Canção dentro do pão', que era a história de um padeiro do Rei. Tinha uma mulher bonita, e os nobres freqüentavam a padaria. Ele não aceitava o nome de padeiro, ele era padeiro de Sua Majestade. Era perseguido, um nobre colocou um bilhete que comprometia sua lealdade ao Rei. Então, era realmente uma peça que se passava num cenário, num ambiente de comércio. Na Rosa do Lagamar, eu fazia um bicheiro, um vendedor de bicho que também era um ambulante.

Iramisa Serra

Eu também venho do rádio, teatro, televisão. Atualmente estou fazendo o programa 'Botando Boneco', que está no ar há 9 anos. Inicialmente, não sei porque fui chamada, porque eu não sou comediante. Mas, o Tancredo Carvalho, que era superintendente na época da Jangadeiro, tinha convidado uma pessoa que faz shows, a Rossicléia. Como ela tinha muitos compromissos ele disse: 'A única pessoa que pode fazer isso aqui é a Iramisa'. Aí mandaram me chamar. Então eu criei um personagem, fiz um piloto, pra ver se aprovavam. Imediatamente começamos a trabalhar. Somos eu, a Cremilda e o Seu Encrenca, o bodegueiro. A temática dos programas dizem respeito ao cotidiano da bodega, aos comentários da vizinhança.... A gente faz críticas a coisas que acontecem na sociedade, no mundo político ...a gente vai mandando brasa lá. O programa tem essa importância, não só de proporcionar alegria, divertimento às pessoas, como também tem um cunho social, em que a gente aborda

problemas sérios, problemas que têm que ser discutidos. Nós recebemos uma correspondência muito grande, por carta, por *e-mail*, por telefone. Já aconteceu também de eu receber proposta de casamento de uma pessoa do interior, de um aposentado que me escreveu, achando que o Boneco me tratava mal, que ele devia me respeitar mais, que eu era uma moça muito direita e que se eu quisesse ele vinha me conhecer pra casar comigo. A Cremilda é uma mulher cearense, uma mulher da periferia, mora num bairro pobre, que tem vizinhança fofoqueira, mas que também é unida quando alguém precisa de ajuda. Enquanto o Encrenca leva tudo pro lado da gozação, pra malícia, sempre querendo tirar proveito, a Cremilda não. Ela sempre procura ajudar as pessoas, maneirar . Ela é uma moça virgem, pura (ela já denunciou na polícia assédio sexual e tudo)... Foi um programa que nós fizemos na delegacia de polícia. Ela denunciando ele, e ele prometendo que não ia mais fazer isso. Porque ela queria casar, mas ele queria só se aproveitar. As pessoas da periferia se identificam muito com o programa. Tem pessoas que escrevem contando que fazem grupos pra assistir. Mandam os apelidos das pessoas daquele bairro, mandam o nome dos cornos daquele bairro pra gente mexer com eles. É muito gratificante fazer esse programa.

Memória da Poesia

Antônio Martins Filho

Eu nasci em 1904 num sítio que era terra contestada. Uns diziam que era de Barbalha e outros diziam que era de Missão Velha, mas ninguém deu importância ao meu registro civil e eu fui apenas batizado em Barbalha. O que valia era o batistério. Depois, como eu já estava crescido, morei no Crato e veio o Código Civil que obrigou todo mundo a se registrar. Então, eu fui ao cartório, eu mesmo, levei os dados à minha maneira e o tabelião botou no dia tal, no dia 22 de dezembro de 1904, nasceu tal, tal e tal de nome Antônio, natural do Crato.



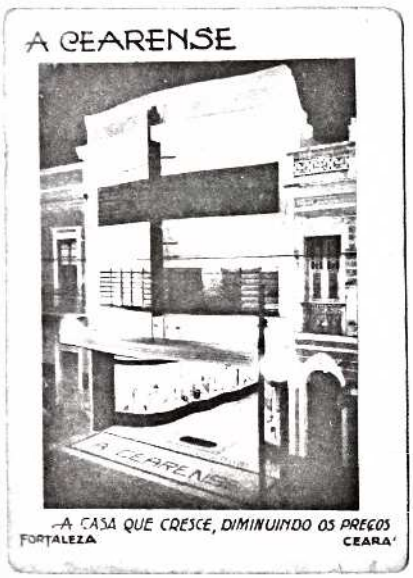
Antônio Martins Filho

Eu não vi nada disso. Quando recebi o certificado, eu achei que aquilo não tinha nenhuma importância, nem o Crato lucrava e nem Missão Velha perdia. Mas tive uma chance. Fui trabalhar nas Casas Pernambucanas, e então entrei como aprendiz. Mas ocorreu um problema de gripe entre os caixeiros, e eu, então, tive chance de virar vendedor, caixeiro das Casas Pernambucanas. Realmente, naquele primeiro mês, eu vendi 5 contos de réis e ganhei 11 mil réis de gratificação e mais um ordenado de 40 mil réis. Aí, de menino problema, eu passei a ser um rapaz de jaquetão preto, calça listrada, sapato de bico fino, tatuado de duas cores e passei a atuar na sociedade, ficando um pouco isolado do meu grupo. Fui estudar na Associação dos Empresários do Comércio do Crato, então assistia às minhas aulas e as aulas da classe seguinte... Mas o meu progresso lá nas Pernambucanas de Crato se fez com muita velocidade, porque com três meses eu já era caixa das vendas à varejo no Crato e já ganhava a importância fabulosa para um caixeiro de 300 mil réis por mês. Nós, os caixeiros do Crato, fundamos um grêmio literário. Era um nome pomposo – Academia dos Infantes, constituído de alunos de 16 a 20 anos. Eu fui o presidente desta academia, que teve uma vida muito efêmera. Antes de completar 21 anos, a co-gerência da firma Lundgren que funcionava em Fortaleza entendeu que eu já era capaz de gerir uma filial. E então, eu com menos de 21 anos, no mês de novembro de 1925, fui transferido, para gerir a filial das Pernambucanas da Casa Paulista, que era um distrito de Pernambuco. Minha primeira proeza foi chegar lá me apresentando como intelectual através de um soneto comercial. O soneto dizia assim:

'A Paulista' que, enfim, da humanidade,
Sempre tem sido mãe benigna e pia
Considerando a grande carestia
Que ora atormenta o povo da cidade...
E assim, ante esta crise que contrista
Quem desejar poupar seu 'cobre'amado
Deve comprar somente n'A Paulista.
A barateira loja de Caxias
Cujo prédio se acha edificado
Na bela praça de Gonçalves Dias.

A sociedade me recebeu de braços abertos, porque o homem, além de ser moço, gerente de uma firma importante, era poeta. E foi assim, como poeta, que eu conquistei a pessoa mais importante da minha

vida, que foi minha mulher, Maria de Carvalho Martins. Casadinho de novo fui com minha mulher para Picos. Em Picos, eu fundei a Associação dos Empresários do Comércio, e comecei a desenvolver um movimento intelectual. Esse sempre foi o meu fraco. Quando digo meu fraco é exatamente o meu forte, que é a poesia. Por motivo de saúde eu deixei as Casas Pernambucanas depois de doze anos e me estabeleci por conta própria em Fortaleza com a



loja A Cearense. A minha loja vendia tecidos, miudezas, secos e molhados. Eu tive um movimento grande. Eu vendia pro Salim Jereissati, avô do atual governador, e outros. Tudo por atacado. Eu estava já quase rico. Aí fundaram a Faculdade de Direito do Piauí e os meus irmãos todos estavam se formando. eu achei aquilo desigual. Eu trabalho para ajudar essa turma toda, quase todos vivem às minhas custas, eu mando dinheiro pra casa para sustentar a família, todo mês, para nem sentirem dificuldade e, puxa! Eu vou ficar como comerciante? Ser comerciante é muito bom, mas comerciante tem como deus Mercúrio, que é o deus dos comerciantes e dos ladrões... Aí eu ingressei na Faculdade de Direito.

Ernando Tavares Monteiro.

Sou comerciário, trabalho aqui no comércio do Juazeiro há 15 anos. Os fatos que chamam a atenção do comércio de Juazeiro, são aqueles fatos que se repetem várias vezes na semana; baseado nisso, resolvi escrever um cordel que intitulei 'Comércio de Juazeiro'. Inclusive, com alguns fatos, assim, interessantes, para quem não conhece. Diz mais ou menos assim:

É coisa só do comércio, não tem em outro lugar,
a velha que vende fruta, o seu jeito de gritar.
O velho do caranguejo, também Cicinha do
queijo, é difícil não lembrar.

Quero mostrar pra vocês o que o comércio tem,
quero deixar conhecido, documentado também,
pro povo ficar sabendo, também ficar conhecendo
pra gostar e querer bem...

O homem do quebra queixo, com sua tábua na
mão, o povo da funerária, loucos pra vender caixão.
E um monte de artista, procurando com a lista,
pra comprar em promoção...

Venha de qualquer lugar. Invista neste comércio.
Procure a sua maneira pra poder fazer sucesso.
Faça o que você gostar, com certeza vou notar e
botar num outro verso.





Xilogravura intitulada
" O Poeta Escrevendo"

Memória do Riso

Seu Lunga

Tem gente que chega aqui, se põe em pé e diz: 'Isso é sucata?!' E você ouve lá: 'Essa coisa é pra vender!?' Quer dizer, é um tipo de zombaria. Eu digo: 'É não moço, num é pra vender não!' Eu falo bem manso: 'E pra que que o senhor quer?!' Eu digo: 'É pra você falar assim, é pra você ver e ficar falando! Pelo menos distrai'. Chega gente sem vergonha aqui, com prosa, com lorota, com enxerimento. Ninguém é santo não. Tem gente que fica zombando, chateando, isso, aquilo. Outra, que ¾ do povo num sabe se expressar. Até mesmo pra comercializar, você vê o termo do povo falar quando diz: 'Essa televisão tá funcionando?' Ora, se ela num tá ligada, ela tá em cima duma caixa, como é que tá funcionando? Mas num tem a palavra certa: 'Essa televisão funciona? Tá em perfeito estado?' Outra, frase é assim: 'Quanto você pede?' Eu vou pedir nada em televisão! Outra: 'Quanto custa?!' E vou vender essa televisão, porque comprei, por 10 real? 'Por quanto o senhor dá?' Se eu der, acabo num vendendo, num faz nada...

Falcão

Na época da farmácia do meu pai em Pereiro não tinha médico. Num raio de cem quilômetros não tinha médico então tinha que ser feito tudo lá. O meu pai passava receita, passava remédio, claro que passava o remédio que tinha para vender, e passava muito. Se o cara estava precisando de um antibiótico, de uma caixa, ele passava duas/três logo, que era para poder o cara comprar muito. Eu lembro de uma das histórias: ele receitou um supositório para que a mulher colocasse na criança, a criança não foi. Quando foi na outra semana a mulher chegou e disse: 'Cumpadre Zé Maia, que remédio ruim era aquele, que o menino quase que não chupa?' Nessa época vendia bolacha a retalho. Você comprava duas/três *creamcrakers*, quantidade específica, ideal e suficiente. Meu pai tinha um conglomerado de empresas dentro de Pereiro. Ele tinha uma loja, uma farmácia, uma fábrica e um engenho de café. Era uma espécie de Abílio Diniz lá em Pereiro.

O meu pai era muito mais moleque do que eu. O meu avô também, todos eles comerciantes. Essa esculhambação toda eu tive conhecimento dentro do comércio dele, dentro da loja. Até hoje em dia, vou pesquisar em bodega da periferia de Fortaleza. A gente vai lá para ver o vocabulário, para ver as estórias. Eu tenho andado muito aí pelo Brasil afora e fora do Brasil também... e gosto muito de fazer uma pesquisa particular e me informar sobre os cearenses. Na maioria das vezes são os comerciantes mais influentes daquela cidade. Principalmente no norte do Brasil, centro oeste e no sul também. Eu já fiz show em Porto Alegre e o patrocinador do meu show era cearense. Só de ver a cabeçinha dele quando fui apresentado, já vi que era cearense. Já tive notícia de cearense comerciante no mundo todo. Tem um amigo meu que andando no centro de Tóquio, no meio daqueles garranchos todos, viu a palavra Maranguape. Era um cearense que tinha lanchonete lá no centro de Tóquio. No Maranhão, um grande número de lojas é de cearenses, principalmente do centro velho de São Luís. E no Acre é a mesma coisa, no Acre além do comércio ser quase todo cearense, as comidas típicas, o sotaque e os nomes das cidades. Eu encontrei lá as cidades cearenses: Iguatu, Sobral... Já tive notícias de cearenses no centro do Taliban, cearense levando rapadura e farinha pro Bin Laden no meio das cavernas do Afeganistão...

Tom Cavalcante

Aqui quem fala é Antônio José Rodrigues Cavalcante, pra falar do comércio. Na ramificação da minha família, em Sobral, eu tenho um tio, Aurélio Pontes, que teve casas de comércio, as Casas Samuel, de grande sucesso em Sobral. Quando eu era criança e ia a Sobral passar férias, ia lá na loja. Achava legal aquela movimentação dentro do espaço físico da loja, a negociação, as geladeiras que chegavam, os fogões. E também me recordo da minha madrinha, Maria Lúcia Aguiar, das Casas Aguiar, que hoje já não existe em Fortaleza. Ficava na Governador Sampaio. No Natal, claro, eu não faltava nunca, era o primeiro a chegar. Abria a loja pra receber o presente da madrinha Maria Lúcia. E hoje, tenho a alegria de ter, num surto, não sei se de loucura ou de braveza ou de cearensezismo (quando eu falo

cearensezismo é pensando no cearense lutador, batalhador que vai em frente), em São Paulo, a Katimini, uma griffe francesa com muito sucesso. Minha mulher Patrícia toma conta, quer dizer, cearense, realmente, não nega às origens. 'É pra frente que as malas batem' ou no linguajar do homem do sertão: 'É pra frente que ar mala bate', esse erre aí, esse erre meio... A minha condição de comerciário passa pelas piadas, textos que faço, por situações que eu vou aplicando nos shows e aí vai, vai uma leva de situações muito interessantes. Tô lembrando agora daquele cara que vendia computadores, e há um ano ele não vendia nada, não vendia um computador, e apavorado, um ano sem vender nada, ele sai na rua, desesperado, chuta uma lâmpada. Naturalmente que da lâmpada sai um gênio, e tudo ali pra ele, tudo de bom pra ele pedir. O gênio disse: 'Pode fazer seu pedido, meu amo'. Ele não teve dúvida: 'Não sai daí não que eu vou lá na loja pegar o talão de nota. Fica aí!'. Tem aquele outro também que tá na porta de casa, de manhã, quando chega o caminhão pra buscar a geladeira que havia comprado há 3 meses, não tinha pago uma prestação e chega o dono da loja, já com o oficial de justiça, e começa a anarquizar o cara... Sabe como é que é bairro, né? Vila, né, já começa a juntar a comunidade e vai lá, vai até lá e o cara desse jeito (Tom aponta o dedo) 'Você é um vagabundo, há três meses comprou uma geladeira, não pagou uma prestação, sabe, você merecia era ser preso'. E ele teve a defesa dele, naquele instante. num momento de lucidez, ele disse: 'Alto lá! Se a sua loja não tem condição de me vender fiado o senhor me fale, porque eu vou procurar outro estabelecimento! Não são piadas, são fatos que aconteceram, verídicos. Da história do comércio tem uma referência muito importante das comunidades libanesas, espanholas e portuguesas que chegaram no Ceará. Enfim, a gente brinca muito quando falam dos cearenses, nesse tino que ele tem de comércio, nesse ganhar dinheiro que nós artistas também temos. Somos vocacionados pra isso, haja visto que o Chico Anísio durante muito tempo fez comerciais pra 'Havaianas', o Renato Aragão também é um grande empresário, o homem que aluga seus estúdios pra Rede Globo. E tantos outros que fazem e fizeram nome na história do comércio. Nós somos realmente os judeus brasileiros, somos egressos de uma terra pobre mas todos aqueles que ficaram venceram. É tanto que a gente fala sempre, se a coisa estiver ruim, se a gente não tiver encontrando como se virar, até casaco de lã a gente vende no Piauí (risos). Acho muito interessante essa imagem do cara vendendo casaco de lã no Piauí, quer dizer, é uma loucura! E monta relógio também, se precisar, desmancha um relógio desse aqui, monta com luva de boxe, tamanha a habilidade do cearense...

Giovani Oliveira

Sou filho de Iguatú, filho de comerciantes e segui essa mesma profissão. Eu sou presidente do Sindicato do Comércio Atacadista de Iguatú. Por esse sindicato passaram pessoas como seu Sabino Antunes, como meu pai, Isaías José de Oliveira. Hoje estou no meu segundo mandato de presidente do sindicato, o que muito me orgulha. Dizem que todo cearense é judeu e que todo cearense é humorista, então eu faço parte disso. Sou comerciante e gosto muito desde criança de ouvir estórias engraçadas, os causos. Algumas passo pro Tom Cavalcante, que conta com a maior graça do mundo. Aqui no Iguatú por exemplo, tem um caso de um senhor italiano que se chama Brás, veio da Europa para se radicalizar no comércio de Iguatú. Tinha um motorista que tava devendo um pneu a ele, e ele via que o homem não tava querendo pagar. Aí mandou um bilhete dizendo: 'O senhor venha me pagar os 3 pneus que deve'. O homem chegou lá e disse: 'Seu Brás, eu não devo 3 pneus eu só devo 1'. 'Então aproveite sua vinda e me pague agora'. Tinha um comerciante aqui que vendia tudo. Na mercearia dele você encontrava até bainha de foice. Uma vez desapareceu uma peça de uma máquina da CIDAO, peça de um motor alemão. O gerente da CIDAO foi lá no seu Correinha, soube que a peça tava lá, e perguntou se ele tinha a tal peça. Seu Correinha foi lá dentro, voltou e disse: 'Olhe, tenho, tá em promoção, aproveite!' Quer dizer, a pessoa tá obrigada a comprar a peça ou então ir até à Alemanha. Teve um candidato a vereador aqui que comprou óculos pra dar aos eleitores. Uma eleitora chegou na casa desse candidato que era o João Alves, e disse: 'João Alves, pelo amor de Deus, eu tenho 14 votos na minha família, me arranje uns óculos que eu não tô conseguindo ler mais nem as cartas dos meus filhos que vêm de São Paulo!

Se você me der esses óculos eu fico agradecida e vou votar em você, eu e toda a minha família'. João Alves tirou os óculos, daqueles de fundo de garrafa, deu à senhora e ela desceu para a feira. Quando chegou na feira colocou os óculos e perguntou ao feirante: 'Meu senhor, quanto é o quilo dessa melancia?' E o feirante: 'Eu não sei porque eu tô vendendo é gergelim'. Com relação à barbeiro tem uma estória engraçada: a do barbeiro muito católico. Chegou lá um candidato a deputado estadual e disse: 'Seu Costa, o senhor corte meu cabelo, capriche aí, que eu tô indo a Roma e vou ser recebido pelo Papa'. Seu Costa muito católico disse: 'Olhe deputado, pelo amor de Deus, eu vou caprichar no seu cabelo, mas o senhor me faça um favor, me traga uma lembrancinha de Roma: um terço, um santo, qualquer coisa para mim é serviço'. O deputado disse: 'Não se preocupe que eu trarei e vai ser benzido pelo Papa'. O deputado viaja e depois volta. Uns 15 dias depois ele se encontra com o seu Costa: 'Cadê a lembrancinha de Roma que o senhor me prometeu?' Aí ele disse: 'Ô seu Costa, lamentavelmente eu não trouxe'. 'Porque? esqueceu?' perguntou. O deputado muito político não perdeu o rebolado: 'Seu Costa o senhor não imagina. Na hora exatamente que eu estava de joelho para tomar a benção do Papa, ele passou a mão na minha cabeça e disse: peregrino, peregrino, quem foi o barbeiro que fez uma desgraça dessa no seu cabelo?'

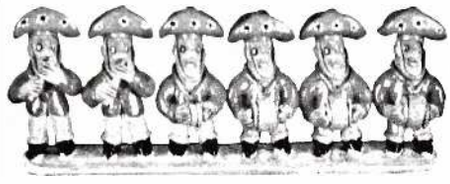
Dilson Pinheiro

Eu sou músico, tenho um programa de televisão, que é o Ceará Caboclo na TV Cultura. Sou carnavalesco nato, adoro carnaval porque acho o carnaval a maior ópera do mundo à céu aberto. Eu estou aqui pra falar um pouquinho dessas conversas que a gente escuta, principalmente dessa relação do comércio com o riso, com a alegria, com a arte. Eu gosto também de contar estórias e muitas dessas aprendi nas feiras livres do interior, nas bodegas, nessa minha cigania que faço através da minha arte. Antes de contar algumas estórias engraçadas eu queria dizer uma estrofe de um repentista, quem conhece uma bodega de interior, de beira de estrada, uma bodega no mato, vai se lembrar. O mote era o seguinte: 'Uma bodega no mato, com pouca coisa é sortida', ele num poder de síntese fenomenal, bem próprio dos repentistas, disse:

Só é preciso uma caixa de melhoral infantil,
um pacote de bombril, uns três quilos de bolacha,
uma prateleira baixa, não precisa ser comprida,
uma caixa de bebida, e um gato pra pegar rato,
que uma bodega no mato, com pouca coisa é sortida.

Esse é o retrato da bodega de interior. Tem aquela estória do Toinzão, que era o cara mais conhecido e valente da região, com um poder de raciocínio muito rápido. Ele chegou na mercearia com um olho roxo e com óculos escondendo um murro que tinha levado, e de vez em quando ele tirava os óculos pra limpar, lacrimejando da pancada. Todo mundo na mercearia vendo o Toinzão com o olho roxo mas com medo de perguntar o que tinha sido aquilo, e o dono da mercearia, mais amigo dele perguntou: 'Ô Toinzão, o que foi isso no teu olho?', ele olhou e disse: 'Foi finado João que deu um murro'. Mas não tem coisa mais interessante do que bêbado em mercearia. Em mercearia você encontra aqueles pinguços, aqueles amigos do copo, e tem uma que eu achei interessantíssima. Foi lá no Benfica. Ele chegou no bar do Luiz Pica ali na Paulino Nogueira, tirou uma moeda de 10 centavos do bolso, orgulhoso, encostou no balcão e disse: 'Me dê', com aquela coordenação motora quase zerada, de embriaguez. Aí repetiu: 'me dê 10 centavos de cachaça, um pedaço de queijo pra tirar gosto, tem música? Bote aí Roberto Carlos, se for possível Lady Laura'. O dono da mercearia olhando pros 10 centavos disse: 'Rapaz, vá pra baixa da égua! Você com 10 centavos quer tomar cachaça, comer queijo e ouvir música? Vá embora'. Ele pegou o dinheiro humilhado e saiu assim, olhou pros outros: 'Ó aí pessoal, depois quebra e diz que o ponto é que é ruim'. São essas estórias engraçadas de feira livre, de bodega, de mercearia, que a gente encontra por aí, que são um verdadeiro manancial. Muitos humoristas do Brasil se baseiam em personagens do cotidiano do comércio, esse grande palco. Na feira livre do interior, por exemplo, o cara vendendo um jumento, 'Olha o jumento, olha o jumento, jumento raceado, jumento que carregou Jesus nas costas, a importância do jumento no nordeste'. Aí o cabra perguntou: 'Meu amigo quanto é o jumento?' 'É 50 reais', ele disse. 'Dou trinta no pau'. 'Não, só vendo ele todo'. Essa resposta imediata é muito cearense. Tem ainda uma que testemunhei em Caruaru em 86, até com

o Adauto Oliveira. Nós saímos daqui só pra assistir um festival de cantoria de viola e tinha uma negona daquelas na feira, vendendo miniaturas de sanfoneiros feitas com barro: banda Cabaçal, dentista operando... Devia ter ali umas 300 peças. Nisso, chega um ônibus de turistas americanos com guia e tudo. Um cara ficou empolgado e o guia perguntou: 'Quantas peças tem aí?', ela pegou um papel e disse: 'Tem 300 peças, tantas de 50 centavos e tantas de 1 real'. Aí ele disse: 'Olha, ele vai querer tudo'. E ela respondeu: 'E a feira?'



Memória do Cotidiano

Oswald Barroso

Também tem o vendedor ambulante, esse camelô, como chama hoje, que desenvolveu uma série de recursos artísticos como pregões, performances como é, mágicas, com objetos, usando bonecos, cobras e várias atrações artísticas como chamariz dos fregueses. Você tinha que seduzir o freguês, você chamava de alguma forma para, em seguida, vender a mercadoria. A qualidade era do pregão, a qualidade era da forma de seduzir, muito mais do que da mercadoria. A mercadoria era um pretexto para o comerciante exercer a sua arte de seduzir. Quem não guarda na memória pregões como: 'Vassoura de piaçava, vassourinha e espanador!' Tem ainda o vendedor de alfinim, de quebra-queixo, de chegadinha, de algodão-doce, de puxa-puxa. Todos esses tipos populares eram muito queridos pela garotada, como o vendedor de chegadinha que batia no triângulo, você já sabia de longe que ele vinha, os meninos iam pra porta de casa aperrear a mãe, tinha também o vendedor de cuscuz paulista. Eu, por exemplo, quando era menino, tinha uma vendedora de ovos que era a Sabina, ela dizia assim: 'Quer comprar ovos, freguesa?!' (cantando) Mas assim de uma forma muita aguda que se ouvia de longe. E ela era muito popular, chegava, brincava com os meninos, as pessoas recebiam ela em casa. Eram tipos que saíam na rua e que anunciavam a plenos pulmões seus produtos. Tipos populares interessantíssimos. De certa forma, os folguedos no Nordeste são grupos ambulantes que perambulam pelas ruas, pelas estradas e param de casa em casa oferecendo seus serviços. É uma forma de comércio também. Oferecem sua brincadeira, é, oferecem suas atrações às donas de casa e se instalam por um tempo naquela casa e depois saem. Quer dizer, também no próprio entremeio dos folguedos a figura do comerciante sempre aparece. E geralmente, como a figura de um cara enrolão. Então o comerciante é isso, é o cara que é sedutor. Pro cearense popular o bom comerciante é o cara que tem uma conversa muito sedutora e que consegue convencer seus fregueses da excelência do seu produto, seja o que for o seu produto. Quer dizer, o cara que tem vocação pro comércio, é aquele cara que sabe enrolar. Têm as barracas onde existe festa e lá se faz o comércio de comidas, de produtos também, vamos dizer, de jogos e de produtos relacionados com aquela festa. Se é de santo, produtos de santo e etc, quer dizer, o espaço da festa é o espaço do comércio também.

Rosemberg Cariry

A minha experiência de comércio é que o meu pai era bodegueiro, um pequeno bodegueiro na subida da ladeira do seminário, lá do Crato; meu avô tinha um bar chamado Bar Tupi. E lá se reuniam muitos nomes importantes da cultura popular. Faziam ponto, na esquina, e tal. Foi assim que eu conheci nomes como Dona Ciça do Barro Cru, uma figura que me marcou profundamente. Pedia esmola e vendia piqui, os bonequinhos de barro. No bar do meu avô era ponto de encontro de tudo quanto era violeiro, cego, rabequeiro. Foi quando eu conheci Patativa do Assaré, que era amigo do meu pai, fazia ponto quando vinha pras feiras, no bar do meu avô. E Zé Gato e a Zuleide, e mestres de reizado, Aldenir e tal. Meu avô tinha um rádio que se ouvia a BBC de Londres, a voz de Moscou e tal...Então era um verdadeiro caldo, vamos dizer, ideológico e típico, cultural, que se reunia naquele estabelecimento comercial. As feiras do Cariri marcaram muito minha vida. Porque nas feiras nós encontrávamos as bandas cabaçais, nos encontrávamos com os cegos tocadores de rabeca, como o Cego Oliveira. Eu conhecia os pedintes de esmola na feira... encontrávamos com os cegos cantadores de coco. E afora todo o fascínio da feira, do cheiro das feiras, da feira da farinha, da feira da rapadura, da feira do mamulengo do mestre Cassiano... Ah, de tantas coisas, tantas lembranças, o comércio, pra mim, sempre foi uma coisa muito viva. Eu sempre tive uma visão de Juazeiro quase como um mercado árabe. Nas suas cores, nos seus gritos, nos seus cheiros... coisas que marcaram profundamente a minha vida. E de certa forma, determinaram até um olhar que, com certeza, acabou influenciando no meu cinema, na minha literatura.



Memória dos Libaneses

Samir Jereissati

A nossa colônia marcou presença aqui no Ceará a partir da última década do século XIX. Os primeiros patrícios nossos chegaram ao Ceará através do Maranhão. Eu nasci no Líbano, chegamos aqui em 46. Meu pai nunca veio ao Brasil. Ele faleceu no Egito mesmo, nós morávamos no Líbano... Minhas irmãs, minha mãe e eu, viemos pra cá, em 1946. Meu pai se chamava Yusef Jereissati, era médico. A minha família toda é da cidade de Zahle que é a cidade natal de mais de 90% das famílias libanesas no Ceará. Também tem um entrelaçamento das famílias por casamentos. Até a década de 50, os filhos da colônia se casavam entre si. E todas as famílias aqui são parentes entre si. Tanto que qualquer acontecimento que se realize, reúne a colônia praticamente toda. O Líbano hoje tem 3 milhões e meio de habitantes e dizem que tem fora do Líbano mais de 7 milhões de libaneses, o dobro da população residente. É um fato quase inédito. Algumas famílias que voltam para o Líbano depois de passar uma temporada no Brasil, muitas vezes acabam voltando para o Brasil. É diferente das comunidades portuguesa, francesa, inglesa, alemã. Elas não criam as mesmas raízes aqui. O Líbano é um mosaico de etnias e de religiões. Predominava no Líbano o católico maronita. Pela nossa tradição constitucional a distribuição dos cargos na administração pública é feita em proporção às religiões. Por exemplo, como o católico maronita era, e talvez ainda seja, a maioria, o presidente da república é católico maronita. O primeiro ministro é muçulmano xiita... Isso acontece desde o começo, e nunca foi contestado, prevalece sem ser letra escrita. E a gente espera que continue prevalecendo. Porque nós temos 18 religiões dentro do Líbano. É preciso ter muito jogo de cintura, porque é pouco espaço pra muita religião.



Samir Jereissati

Kalil Otoch

A chegada da família Otoch no Brasil se deu por volta de 1895, quando meu avô Kalil Otoch e sua mulher Saide Otoch aqui chegaram acompanhados de seus dois filhos: Abraão e Habib. Chegaram em Minas Gerais, lá permaneceram por pouco tempo e por indicação de amigos da colônia libanesa, vieram para o Ceará. Aqui chegando se instalaram, e ele começou no comércio. Era mascate; vendia no interior, na periferia de Fortaleza, foi gostando da cidade e resolveu ficar definitivamente. Vendia à prestação e economizava. Ganhava dez gastava dois e economizava oito. Abriu uma firma em 1900, a firma definitiva, que era 'Kalil Otoch e Filhos', ele e os seus filhos. Foram representantes de automóveis, tecidos. E a família crescendo. Os filhos foram casando, constituindo suas famílias. Depois o negócio ficou pequeno pra o número grande de familiares e foram se subdividindo, e hoje é o que é. Nossa família tem perto de quatrocentos e cinco pessoas, conforme a árvore genealógica que agrupou todos os membros da família Otoch. Hoje exercem todas as atividades



Em pé: Jorge, Angélica, José, Olga, Teófilo e Zeneida Otoch

Sentados: Felipe, Maria, Kalil, Zulmira e Abraão Otoch

sociais, culturais, empresariais, científicas, intelectuais. Essa integração dos nossos antepassados foi tão forte que constituíram uma associação chamada Clube Líbano Brasileiro, exatamente para congregar os descendentes de libaneses com o povo cearense. No início a colônia vivia fechada mas não por segregacionismo. Era por falta de oportunidade. Naquela época, por exemplo na Páscoa, a gente reunia toda a família, no Carnaval, era tudo entre nós. A família libanesa, principalmente assim que chegou, era muito unida, se ajudava mutuamente, tinha uma rigidez de disciplina, de educação muito severa; a obediência era fundamental. O casamento para o libanês era uma alegria porque juntava duas famílias e iam criar mais descendentes e é isso que o libanês gosta: família grande, bem constituída, amizade. E então se fazia aquilo, era uma festa tão grande que era uma obrigatoriedade de todos os noivos quando casavam mandar fotografias com oferecimento pra todos os parentes mais velhos, em sinal de respeito. Estavam dizendo que ali tinha se constituído uma nova família que era o prolongamento da deles. Com o tempo os costumes foram mudando, hoje inclusive tem limite de imigrantes libaneses para entrar no Brasil. Então, o que tem aqui hoje são descendentes, quarta, quinta e sexta geração. O Líbano é um país essencialmente católico, com exceção do Oriente Médio; por isso é que nós conseguimos construir a Igreja do Líbano, para exatamente solidificar como o Clube Líbano fez, este relacionamento entre brasileiros e libaneses. Também trabalhamos no setor de transportes. A Empresa São Jorge foi a primeira empresa no Ceará que fez a ligação interbairros, que era da família Otoch. O nome era em homenagem ao pai do Nélson Otoch que foi assassinado em 1947. Hoje por exemplo, o fiscal de todas as obras e cálculo de concretagem de todo o Metrofor é o Sérgio Otoch; o Zé Abraão Otoch, que casou uma filha com um médico, o Doutor Hipólito de Sousa Monte, ajudou o genro a concretizar o sonho de doar para Fortaleza um hospital de primeiro mundo, que é o Hospital Monte Klinikum. A Gastroclínica é de outros libaneses, da família Ari, do Doutor Nadra Ari. Na hotelaria nós temos o Esplanada Hotel, o Ponta Mar Hotel, o Praiano, o Seara, o Beira Mar. Tem uma outra coisa interessante. Os nomes das famílias libanesas mudaram quando chegaram no Brasil. Por exemplo, a família do Pedro Lazar era Pedro Azar, quando ele chegou aqui o pessoal disse: "Pelo amor de Deus, troque o nome porque azar aqui não é bom". Mas o que tem de mais interessante é o amor que o libanês tem pela família, o zelo. Depois que ele melhorou de vida, que chegou aqui, meu pai fez uma sociedade com um amigo dele que veio do Líbano também. Aí um dia, um dos filhos dele, não estou lembrado se foi o tio Habib ou o tio Abraão, o pai do Zé Otoch, chegou pra ele e disse chorando: 'Papai, o seu Naum me puxou a orelha'. Ele disse: 'Foi? Deixa ele chegar'. Quando ele chegou vovô disse: 'Olha, a sociedade está desfeita, vamos dividir agora mesmo'. Aí começou a contar tudo, dividindo uma coisa com a outra. Quando chegou na hora só tinha um metro, aí ele quebrou o metro no meio (ele era muito forte), cinqüenta centímetros pra cada um, e a tesoura ele quebrou assim, deu uma banda pra cada um, rachou tudo, encerrou e disse: "Nunca mais bata em filho de homem!" Dizem que o cearense é o judeu brasileiro mas não é pelo negócio, é que ele está em toda parte. Mas na parte de habilidade comercial, aí ele seria o libanês brasileiro. O Ceará é a terceira maior colônia libanesa do Brasil.

Memória dos Judeus

Gilberto Sztutmam

As notícias que a gente tem da presença judaica no Ceará ou são muito antigas ou muito recentes. As antigas dão conta de ter sido o último refúgio dos cristãos novos que se esconderam da Inquisição. Quando a Inquisição veio para o Brasil, muitos saíram de Pernambuco, principalmente, e vieram se esconder no Ceará. Recentemente, a gente tem notícias da presença de judeus aqui, mas muito poucos. São histórias praticamente individuais. Só há cerca de oito anos existe uma comunidade que está começando a se organizar. Então hoje já existe em torno de 50 famílias, representando umas 150 pessoas, no máximo, que se tem notícia. Certamente têm outros aí que a gente não conhece. São basicamente profissionais liberais que vêm de outros estados, principalmente, alguns israelenses. Eu tenho uma tradição familiar de comércio. Eu era assessor econômico de uma entidade nacional de comércio em São Paulo, de distribuidores de

automóveis e vim pra cá a convite de um grupo comercial. Eu vim, trabalhei aqui com eles durante uns dois anos, depois passei a ter uma atividade autônoma, através aqui da empresa, mas meus clientes sempre foram do comércio. A gente fez muito trabalho com a CDL, trabalhando com os lojistas em termo de treinamento e desenvolvimento. A minha empresa é de assessoria econômica, mas trabalha com treinamento, desenvolvimento empresarial e organização de eventos. Meu pai nasceu na Polônia, veio pro Brasil criança, bem novo ainda. Minha mãe nasceu no Rio Grande do Sul. Os pais dela vieram de regiões que hoje são aqueles estados independentes da ex-União Soviética. As fronteiras da época eram diferentes das atuais, então fica difícil a gente precisar. Meu avô era comerciante, meu pai era comerciante do setor de confecções. Os primeiros judeus que vieram pro Brasil sobreviveram do comércio de porta em porta, conhecido aqui no Ceará e muito parecido com o desenvolvido pelos sírios e libaneses. Era aquele sujeito que ia pra capital, comprava mercadoria e percorria o interior vendendo à prestação. Então, todo mês ele passava lá para receber a prestação e vender mais alguma coisinha. Essa foi a grande origem de tudo aqui no Brasil. Depois disso, muitos deles se estabeleceram nas grandes cidades, teve um momento em que houve uma grande descentralização. Basicamente o interior foi sendo abandonado, as pessoas foram se dirigindo para as grandes cidades, principalmente São Paulo e Rio de Janeiro, muito mais São Paulo. E depois disso, a gente já está falando de 1960 pra cá, muitos filhos desses comerciantes migraram para atividade liberal. Iam pra faculdade, mudavam a atividade. Hoje a gente vê algum retorno à atividade comercial. Alguns grupos que cresceram mais, essas pessoas foram estudar e hoje estão aplicando seu conhecimento nas empresas, se transformaram em grandes grupos empresariais; mesmo o declínio do sonho do profissional liberal tem trazido muitas pessoas de volta à atividade comercial. O judeu, na Idade Média, foi simplesmente exilado das atividades profissionais. Sobrou a eles o comércio. Então só o judeu podia emprestar dinheiro porque a religião católica proibia o empréstimo. Só o judeu podia comerciar porque era uma atividade entendida com menos nobre e, então, era uma atividade que sobrava aos judeus que não podiam fazer outra coisa. E também o fato de os judeus estarem dispersos, principalmente pela Europa porque a história econômica do mundo estava centralizada na Europa. A história dos judeus no norte da África, no Oriente, fica um pouco à margem dessa história oficial que a gente conhece aqui. O judeu ficou caracterizado como comerciante e usurário. E muito da perseguição da Inquisição tem a ver com isso. Porque o poder sempre foi devedor dos judeus. E a forma mais fácil de resolver a questão da dívida era eliminar o credor. Então isso explica a origem do anti-semitismo, do anti-judaísmo que existe e persiste até hoje.

Memória dos Armênios

Boghos Boyadjian

Sou descendente de armênios. Sou médico estabelecido aqui em Fortaleza, formado em 1973 na Faculdade de Medicina da Universidade Federal do Ceará. O sobrenome Boyadjian significa tintureiro em armênio. Acho que tivemos algum ascendente que deve ter trabalhado nessa área de tinturaria. Papai chegou ao Brasil no ano de 1928 como refugiado de guerra. A Armênia durante a primeira Guerra Mundial foi invadida pela Turquia e o papai escapou dessa guerra como órfão. Os pais dele foram retirados de casa para campos de concentração na Turquia, e ele nunca mais teve notícias deles. Ao sair da Armênia ele migrou primeiramente para a Síria, e depois disso, ao atingir a maioridade resolveu viajar para a América, que na época era o paraíso dos imigrantes. Papai trabalhou então na Síria e de lá ele teve que viajar pra França pra comprar uma passagem de navio, que na época também só se viajava de navio para vir à América. Ao comprar a passagem ele não conseguiu se comunicar muito bem em francês. Ele comprou pensando que estava indo para a América do Norte. No final da viagem ele descobriu que estava no porto de Santos e não em Nova York. Dessa forma, papai aportou no Brasil e descobriu que existia uma colônia de armênios relativamente grande na cidade de São Paulo. De lá, ele conseguiu contato com alguns armênios que informaram sobre um grande amigo dele, da época de criança, que estava aqui em Fortaleza e que talvez pudesse orientá-lo na nova vida. E assim ele conseguiu vir à Fortaleza. O amigo era o Seu

Damião que o orientou no sentido de começar a vender, mascateando mesmo, e foi o que ele fez. Começou mascateando, vendendo miudezas. Após alguns anos estabeleceu-se na rua Senador Pompeu, número 1426, comprando já algumas mercadorias em lojas, em armazéns de libaneses que estavam estabelecidos aqui em Fortaleza. Lembro bem dele comentando, que tinha recebido crédito do pessoal da Casa Blanca e outros imigrantes libaneses, mas principalmente os da Casa Blanca, Seu Ari e os irmãos. Ele tinha uma convivência maior com os libaneses porque a Armênia está nas proximidades também da Síria e do Líbano, de forma que a alimentação dos armênios é praticamente a mesma alimentação dos libaneses. Apenas se diferencia um pouco em relação à natureza religiosa, porque todos os armênios são cristãos. Já os libaneses têm um segmento cristão e outro segmento muçulmano. E eles se orgulham disso, por serem inclusive a primeira nação cristã do mundo. Logo depois ele começou a trabalhar na área de tapetes. É sabido que os armênios, onde eles chegam, se estabelecem no comércio de tapetes ou de sapatos. Fundou a loja aqui em Fortaleza que recebeu o nome de Tapeçaria Pérsia, apesar dele não ser persa, ele era do Estado vizinho que é a Armênia, mas achou por bem denominar a Loja de Tapeçaria Pérsia. Funcionou durante muitos anos, durante décadas como a maior Tapeçaria provavelmente do Norte/Nordeste. Ele tinha um certo receio de trabalhar com mercadorias importadas porque à época se achava que os estrangeiros contrabandeavam e por isso ele vendia só material fabricado no Brasil. Naquela época era costume se ter a loja na frente da casa e residir nos fundos e o papai fez isso. Ele trabalhou na rua Senador Pompeu número 1426 que hoje ainda é uma casa de propriedade, digamos assim, dos herdeiros de nossa família. Hoje, lá está estabelecido um banco que é uma filial da Caixa Econômica. Mas o papai trabalhou nesse local eu acho que desde trinta e pouco. Eu não me lembro exatamente o ano, mas até às vésperas da morte dele em 72, acho que ele ainda estava estabelecido na Senador Pompeu. Com poucos anos de luta e de trabalho aqui, ele procurou ter uma nacionalidade brasileira. Foi naturalizado brasileiro, casou com a senhora Virgínia Ḇoyadjian que também era Armênia com quem conviveu até a morte dele aos 67 anos de idade. Ele era um indivíduo extremamente trabalhador, tratava muito bem os seus funcionários e ainda hoje nós temos muitos amigos que se lembram dele como pessoa correta, honesta. Embora não tenha estudado fazia questão de educar. Nós ficamos conhecidos também porque o papai nos fazia estudar música. Todos os meus irmãos tocavam algum instrumento, violino ou piano, e durante uma época também fizemos parte da orquestra sinfônica aqui.

Memória dos Portugueses

Ivens Dias Branco

Sou diretor presidente de M. Dias Branco S.A. Comércio e Indústria e filho de Manuel Dias Branco e Maria Vidal de Sá Branco, ambos falecidos. Meu pai era português, minha mãe cearense de Senador Pompeu. Meu pai chegou ao Brasil em 1926. Aos dezesseis anos de idade saiu da casa dos pais que atravessavam uma certa dificuldade financeira após a Primeira Guerra Mundial. Ele como filho mais velho de uma família de lavradores teve que sair da cidade, onde nasceu, em uma pequena vila, e ir para Lisboa, e lá empregou-se de estafeta em uma loja de ferragens e ficou, da idade de 16 anos até 21 anos nessa loja. Tinha um companheiro que trabalhava também junto com ele, como balconista, que imigrou para os Estados Unidos e teve muito êxito. Começou a escrever pra ele estimulando que fosse para o Estados Unidos também, que Portugal não tinha muito a oferecer. Eles iam trabalhar só pra sobreviver. Meu pai então se imbuiu de muito interesse de ir para os Estados Unidos, chegou a ir ao Consulado Americano. Os Estados Unidos importavam mão-de-obra de imigrantes. Ele se inscreveu tudo certinho e foi despedir-se do pai, porque a terra que ele nasceu é próxima da cidade do Porto. O pai então concordou que ele deveria sair de Portugal, mas que ele não deveria ir para os Estados Unidos e sim para o Brasil, que o Brasil era um país tão rico quanto os Estados Unidos. Meu avô tinha um amigo em Niterói que estava bem e podia ajudar. E papai disse: 'Tá bem, eu vou para o Brasil'. Isso é muito do temperamento do português de ser um povo que aceita desafios. Ele então tratou de vir para o Brasil. Viria pra Recife, de Recife apanharia o navio que fazia uma linha que começava em Belém e ia até o Rio de Janeiro, onde o navio fazia escala. Acontece que esse navio vinha

buscar borracha, porque a borracha natural estava em alta no mundo. O navio iria até Belém, então carregaria a borracha natural para ir pra Londres. E desse navio misto de passageiros e cargas, quis o destino que ele se encontrasse com um cidadão que era dono de uma grande loja ferragista que lhe disse: 'Olha rapaz, você não vai pra Niterói não, você vai é pra Belém comigo e lá você não vai ter que ir atrás de emprego que eu já te arranjo um. Você vai ser gerente de uma loja minha'. O papai disse: 'Eu, gerente!?' Para um português, ser gerente é uma coisa muito importante. E o papai disse: 'Tá bem, como é que eu faço pra chegar em Belém?' Coincidentemente ele chegou lá exatamente no dia do aniversário dele, 2 de junho de 1926. Aí então passou um ano em Belém. Mas teve dificuldade da adaptação ao clima até que um dia um médico o aconselhou que saísse de Belém por causa de uma ameaça de tuberculose que ele padecia. O médico lhe disse: 'Olha, só tem um lugar pra você ir, pra você se curar e ficar bom, esse lugar é o Ceará'. Porque o Ceará no começo do século recebia muitas pessoas que tinham problemas respiratórios. O patrão foi muito correto e ele já tinha tido um dinheirinho e veio pra cá, pra serra de Guaramiranga, fez o tratamento e ficou bom. Aí procurou um emprego por aqui. Ele então empregou-se numa empresa como corretor de algodão. E o papai começou a viajar por esse interior todo. Fazia o pagamento e tinha o compromisso de colher a safra pra que a empresa exportasse. Com essas andanças ele detectou um ponto que é a cidade do Cedro, um entreposto comercial pro Cariri e pra Paraíba. Ele então sentiu que, ali, naquele entreposto se reuniam muitos comerciantes, aí pensou: 'Eu vou botar um pequeno negócio aqui'. Botou uma loja de secos e molhados, um pequeno armazém de estiva. Depois encontrando com um amigo dele, aqui de Fortaleza, que conhecia muito o ramo de panificação, sugeriu que ele abrisse uma padaria industrial para fabricar bolachas. Aí fizeram essa sociedade. Papai começou a fazer aquelas bolachas mas não havia tecnologia. O amigo já produzia nessa pequena unidade que eles tinham e ele como comerciante vendia tudo, encaixotava e vendia pelo interior. O amigo chamava-se José Rodrigues Pinho que já faleceu. Eu fui o terceiro filho (os dois primeiros morreram) que nasceu em Cedro. E foi quando ele resolveu em 1936 vir para Fortaleza continuando os negócios dele lá e, aqui começou com padaria, depois conseguiu uma representação comercial. Importava trigo dos Estados Unidos e revendia. Mandou vir um irmão de Portugal e depois outro e as coisas foram andando assim. Ele cresceu comercialmente com negócios de padaria e os negócios de representações. Em 1953 houve problemas entre eles e os irmãos, então me convidou pra trabalhar.



Manuel Dias Branco, pai de Ivens Dias Branco.

Eu não pensava em trabalhar no setor comercial ou industrial. Pensava realmente em seguir uma carreira liberal. Mas ele me disse: 'Olhe, eu preciso de alguém que trabalhe comigo e eu acho que você deve pensar no comércio'. Ele sempre falava comércio, nunca usava o termo indústria. Papai não era homem de indústria, era homem de comércio. Ele sempre me dizia que no comércio, o limite é onde vai a capacidade de trabalho e inteligência; eu nunca mais esqueci disso. Eu pensei, pensei e disse: 'Eu aceito o desafio'. Quando comecei a trabalhar com ele, notei que até então não sabia quanto ele era vocacionado para o comércio. Eu não sou bom comerciante, não sou de comprar e de vender, não é o meu forte. Eu sou uma pessoa voltada para produzir, criar. Mas o comércio foi a base de tudo. Nós não nascemos industriais. Tudo que nós somos hoje veio do comércio, porque o cearense é um hábil comerciante. O talento do comerciante cearense é em grande parte herança dos portugueses. Gente como o meu pai. Lembro de uma história dele que resume este talento comercial. Uma pessoa foi vender uma mercadoria pra ele. Negociou, negociou e no final disse: 'Olhe, eu vou fazer o negócio com você mas fique certo que você fez um grande negócio'. Aí ele disse: 'Eu não quero mais fazer o negócio". E o rapaz assustado, disse: 'Mas por que? Não atendi você?' Aí ele disse: 'Eu só quero fazer um grande negócio se você tiver feito também. Você me atenda dentro do que eu quero, mas você faça negócio, senão eu não quero'. Aí eu aprendi que um negócio só é bom quando serve pros dois.



Ivens Dias Branco, diretor presidente da M. Dias Branco

Memória dos Franceses

Gérard Boris

Os primeiros Boris que chegaram ao Brasil estiveram antes em Salvador e Recife. A diferença entre os Boris e os Gradvhol, é que os primeiros não eram imigrantes pobres fugindo de seu país em busca de nova chance. Eram pessoas que já tinham firma na França. Até à guerra eram firmas associadas, tinha a firma francesa e a firma cearense. Depois a do Ceará virou filial. Era uma das maiores firmas do Brasil, tinha muitas ligações políticas... Os Accioly eram amicíssimos do meu avô. Era seu Boris que financiava o governo do Estado. Tinha ligações com o governo no tempo do Accioly. Tem muito livro que fala sobre esse empréstimo que foi feito no século passado. Era para o serviço de água. Aí o Accioly foi deposto. Tem foto de rua da praia cheia de cano, muitos anos depois é que fizeram o serviço de água de Fortaleza, que era um projeto ainda do tempo do Accioly, possivelmente um financiamento francês por intermédio do Boris. Eles agiam no Brasil todo. Quem começou a asfaltar as ruas do Rio foi a Boris, por intermédio do genro do Accioly, que era o Francisco Sá, senador e Ministro da Aviação, mas quase ninguém sabe disso. A firma iniciou com importação e exportação. A importação terminou por volta de 1910 e ficou só na exportação. Como eles tinham firma na França, tinham facilidade pra importar e exportar. Eles importavam coisas do arco da velha, roupas, semente, prego, tudo, ferro, tudo, porque nesse tempo importavam tudo, eles não tinham loja, eram atacadistas. Exportavam além de algodão, cera de carnaúba, mamona, pau violeta, que era uma madeira muito bonita, pena de ema, milho, borracha, maniçoba. O Ceará produziu uma borracha tirada de duas plantas, mangabeira e maniçoba. Isso eu trabalhei muito. Nós tínhamos a usina de beneficiamento de maniçoba. E o Boris exportava quantidades pequenas porque a produção era pequena, mais para Europa, porque no tempo da guerra teve a famosa falta de borracha. Os japoneses ocuparam a Malásia e os americanos ficaram doidos sem borracha, então fabricavam sintética. Houve aquela famosa campanha da borracha que mandou milhares de cearenses pra



Ilustração da fachada do escritório de exportação e importação do Sr. Boris na Praia de Iracema



Família Boris na Praia de Iracema

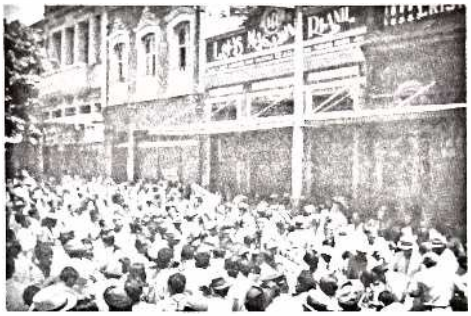
Amazônia e começou-se a explorar a borracha brasileira que já tinha se tornado de novo rentável. E o Ceará entrou também, já que a Boris era uma firma que era especializada também em borracha. O aeroporto, no Alto da Balança, era no terreno do Boris, que meu pai doou pra fazer o aeroporto enquanto que os outros usavam hidroaviões. Então, o Boris se meteu em tudo: da navegação até banco, representando por muito tempo o Banco do Brasil. Mas, grande parte da família nunca veio aqui. O único que veio foi o meu avô, ainda solteiro, e foi o que se adaptou, o que ficou mais ligado ao Ceará, porque os outros irmãos nunca trouxeram as famílias. Ele vinha, voltava, vinha, voltava, acabou indo à França buscar a noiva. Casou, teve três filhos e depois a minha avó voltou porque não dava pra educar os filhos aqui. E teve mais dois filhos. O caçula foi meu pai, foi o único homem. Eles eram da Lorena, de uma aldeia pequena onde até hoje tem a fonte Boris, tem o túnel Boris... Eles tinham atividades as mais variadas. Tiveram aqui uma indústria de tecelagem depois venderam pros Diogo. Eles tinham muitos imóveis e propriedades também na Serra de Baturité. Quem, por exemplo, lançou a idéia de sombrear o café com o ingá, foi um dos meus tios. Nós tínhamos fazenda no Cariri. Meu avô e meu pai eram muito amigos do Padre Cícero. Tem retratos que meu pai tirou do padre Cícero. Depois de tirar o primeiro retrato a Beata Mocinha notou que o padre estava sem o colarinho. Aí ele pediu: 'Rapaz, tire outra', desta vez com colarinho. O Beato Zé Lourenço, depois do episódio do Caldeirão, foi morar na nossa fazenda. Meu pai tirou vários retratos dele. Uma das coisas mais raras e preciosas no meio filatélico são os envelopes do Boris. Eu tenho vários catálogos de leilões na Alemanha, onde colecionadores têm envelopes do Boris, do Brasil pra a França, do Ceará pra Paris... E o Boris exportou até os anos 70, até o governo criar todos os impecilhos pra exportação. Os produtos de exportação tradicionais perderam importância. A cera vai se arrastando ainda aí, mas não tem a importância que teve. Usavam muito no papel carbono, usavam em disco de cera. Hoje ainda usa para cera de sapato, mas não tem mais aquela procura. O algodão era ainda muito procurado, mas houve primeiro uma série de produtores que se meteram a exportar e não entregavam o que vendiam, o que passou a desmoralizar o produto.

Já as firmas mais tradicionais começaram a se afastar em vista dessa concorrência que era desleal. O Ceará hoje importa algodão. Alguns se meteram no mercado de curtume, se arrependeram amargamente, e nós paramos, foi nossa última importação, o couro. Fora umas coisinhas assim, exportar bílis de boi, (ri) uma série de produtos assim extravagantes que apareciam. Hoje nós vivemos principalmente cuidando dos nossos imóveis.

Memória dos Italianos

Francisco Ângelo de Francesco

Sou filho do Comendador Francisco de Francesco, fundador da Casa Veneza. Ela foi fundada no ano de 1903 juntamente com o Sr. João Batista Madeira, que era de nacionalidade portuguesa. A partir daí meu pai entrou no ramo de calçados porque anteriormente negociava com miudezas. Depois que meu pai se juntou com esse senhor é que abriu a Casa Veneza, localizada na rua Floriano Peixoto. Papai veio com a idade de treze anos com os meus avós diretamente pra Fortaleza. Aqui já tinham outros patrícios. Eram do sul da Itália. Abaixo de Nápolis. Meu pai tinha um tino muito grande para o comércio. Desde rapazinho ele demonstrou interesse para o comércio. E de fato ele foi bem sucedido. Aqui ele lutou e trabalhou muito. Toda vez que uma loja fechava ele comprava o ponto. Ele comprou muita propriedade aqui no centro da cidade. Na Praça do Ferreira, na Major Facundo, na Barão do Rio Branco, na Floriano Peixoto. Ele se dizia italiano de nascimento e cearense de coração. A última vez que nós viajamos para a Itália, já meio adoentado, ele disse que caso viesse a falecer na Itália queria ser enterrado aqui. Deus foi tão benevolente que ele voltou para o Ceará e faleceu um ano depois e está enterrado no mausoléu São João Batista, ao lado do Plácido de Carvalho, que era também um grande comerciante, casado com a dona Pierina, que construiu o Excelsior Hotel. Esse Sr. Madeira era também doente do coração e morreu cedo. Então meu pai mandou chamar seus dois irmãos na Itália porque eu era menino. E aí mudou a razão social. De Francisco Ângelo e Madeira passou para Francisco Ângelo e Irmãos. Então foram nessa sociedade até quando meu pai faleceu, ficaram



Momento em que a Casa Veneza foi depredada, em 1942

os dois e eu assumi. Infelizmente no dia 18 de agosto de 1942 houve o quebra-quebra, conseqüência da guerra, pois a Itália fazia parte do Eixo. A Casa Veneza foi depredada juntamente com outras casas italianas, alemãs e japonesas que aqui residiam. Ficamos trinta e oito anos sem operar e as pessoas perguntavam: 'Quando a Casa Veneza vai reabrir?' A minha mãe que durou mais, que viveu mais, dizia que só quando o Papa viesse à Fortaleza. E nós reabrimos. Reabrimos quando a profecia dela se realizou e o Papa esteve em Fortaleza. O relógio da Casa Veneza era um carrilhão, funcionou sempre muito bem na nossa loja na Major Facundo com a Liberato Barroso. Quando o prefeito Juraci Magalhães disse que queria voltar a ter uma Coluna da Hora no centro, nós fizemos uma doação ao município de Fortaleza do nosso relógio da Casa Veneza. Ele está na Praça do Ferreira até hoje.



A Religião





Memória da Igreja

Padre João Genuíno Marques

Sou vigário, administrador paroquial desde 1999, e vim com a missão de tentar resgatar a cultura religiosa de Santana do Acaraú. Sou filho aqui da terra e vim com missão muito específica: não deixar os elementos religiosos serem superados pelos elementos sociais. No período da festa da cidade de Santana, em termos de movimentação comercial, o comércio incha. Vários comércios, vários visitantes, comerciantes ambulantes visitam a nossa cidade justamente devido ao fenômeno do desemprego que está aí. A economia transitória, de uma certa forma, afeta também o comércio local porque aqueles que visitam, os vendedores ambulantes, levam o que apuram aqui. Os ambulantes vêm de Icó, de Sobral, das cidades vizinhas, de Canindé e até mesmo de Fortaleza. Então os comerciantes locais... eles reclamam, de uma certa forma. As vendas aumentam, mas o comércio local é afetado. Muitos filhos de Santana que moram fora, aproveitam o momento da Festa da Santa para visitar os conterrâneos. Vêm do Ceará, vêm de outros estados: São Paulo, Rio, Brasília. É um movimento que marca muito a história do município, a fé religiosa dos filhos de Santana. Mas a festa é muito importante pro município. Ela ajuda na sobrevivência de muitos cearenses.

Padre Murilo de Sá Barreto

Eu sou pároco aqui em Juazeiro desde de 1958. Nasci em Barbalha e estudei no Crato. Sou um produto do Cariri. O Juazeiro do Norte é considerado uma grande utopia do Padre Cícero, que planejou, tomou as iniciativas e fundou uma cidade. Padre Cícero lhe deu duas marcas essenciais: o comércio e o santuário. De forma que a romaria à Juazeiro é o maior incremento de seu comércio, alentado através da história pelo fenômeno das romarias, que de modo geral, acontecem em cinco meses durante o ano. O ano romeiro é diferente do ano civil. O ano romeiro começa na Festa de Nossa Senhora das Dores, 15 de setembro, quando o Nordeste passa três dias aqui. Esses romeiros que vêm alimentam o comércio. São dois milhões e oitocentos romeiros por ano. Então, esse rosto comercial que você vê aqui em Juazeiro, as casas geminadas todas, multiplicando-se cada vez mais, fazem de Juazeiro um grande mercado. É uma cidade aberta, escancarada. Aqui são poucos os de origem e são muitos os que vieram de fora. E vieram por causa da Nossa senhora das Dores e por causa do Padre Cícero. Começaram a realizar o plano do Padre Cícero, que é o de ser uma cidade de artesãos. O romeiro de Canindé é um romeiro de um dia, enquanto o romeiro de Juazeiro passa pelo menos três dias. E passando três dias tem que se abastecer no comércio, tem que levar lembrança, tem que procurar um artesanato. Nesse momento, estamos em grande produção do alumínio, então Juazeiro do Norte abastece todo o nordeste com vendedores de cinco, seis, oito, dez carros. E esse comércio todinho das cidades vizinhas é sustentado por Juazeiro. As peças são elaboradas aqui e levadas para São Paulo. Muita gente vive de ourivesaria. Já tem casa em Miami que vende peças feitas em Juazeiro. Agora vão entrar na Ásia. A política alfandegária do governo, do 'recebeu tem que pagar', mesmo que não venda, causa sérios prejuízos para Juazeiro. Justamente por que, quem vai comprar é um romeiro que é uma presença sazonal, vem por ocasião das romarias, a de setembro, a de novembro, a de dezembro, a de fevereiro. Juazeiro é uma terra de oração e de trabalho. Cada casa é uma oficina, e em cada oficina há um oratório. O romeiro nordestino é um romeiro que se identifica com o rosário no pescoço e o chapéu na cabeça. Juazeiro do Norte é também uma espécie de dormitório do Nordeste. O romeiro vem com a sua aposentadoria morrer no Juazeiro. Mas o talento dessa gente não tem fim. É preciso ter sensibilidade para descobrir. Às vezes, a gente vê uma casinha de nada, uma porta e janela e lá dentro é uma fábrica grande...


PELO COMERCIO
SR RAYMUNDO RAMOS
SR NERTAN MELO
SR LUIZ COSTA FILHO
SR ELYSIARIO VIEIRA E SA
SR AFFONSO CAVALCANTE
Sta ZILDA ARRUDA
SR JOÃO G. GURGEL
SR J. FRANÇA

A Política, o Direito e a Economia

Memória dos Políticos

Mauro Benevides

Temos uma tradição de lutas em favor das causas que, ligadas ao comércio, tem intrínseca significação para o povo da capital cearense. E, de resto, do próprio povo brasileiro. Sempre entendi que o comércio é o segmento que absorve o contingente mais expressivo de mão-de-obra em todo o país. Em termos de Ceará, por exemplo, sabe-se que presentemente o comércio contribui para o fisco federal, estadual e municipal com algo em torno de 50%. Isso é uma contribuição significativa, faz com que respeitemos a participação do comércio no nosso processo de desenvolvimento. Durante muito tempo a liderança do comércio cearense esteve em termos de federação, com o Sr. Clóvis Arraes Maia, de quem fui assessor muito próximo durante quase 25 anos. Vinculado à Federação do Comércio e ao SENAC, acompanhei de perto a sua trajetória e seu idealismo para garantir ao comércio todas as conquistas, que numa determinada época representavam as aspirações justas e legítimas para categoria. Pela sua liderança conseguiu por mais de 20 anos, dirigir unificadamente a Federação do Comércio até à sua diversificação como federação atacadista. Lembraria também a figura de José Ramos de Melo, que foi um líder da Maçonaria no Ceará e dirigente do Sindicato dos Lojistas, tendo uma participação atuante naquelas lutas. Outro nome importante: Jessé Pinto Freire, responsável pela construção do centro profissional que tem o seu nome, ali na Tristão Gonçalves, 1245. Não foram poucas às vezes que nossas reivindicações transcenderam a região cearense. Em qualquer momento que se ouvir falar em conquistas para o Estado do Ceará, vamos identificar a participação do comércio, não apenas do comércio isoladamente, mas do comércio no contexto das outras atividades representativas do empresariado local e do empresariado regional. Portanto, em 30 e tantos anos de vida pública como senador, deputado federal, deputado estadual e vereador de Fortaleza, por onde eu iniciei esta longa e sofrida trajetória, eu queria realçar exatamente a participação do comércio no processo de desenvolvimento do Ceará e do Nordeste.

Lúcio Alcântara

O cearense é sempre tido como profundamente vocacionado para atividade comercial, e se revermos a história do Ceará vamos verificar que essa sempre foi uma atividade que o nosso povo tem se dedicado com muito sucesso. O Ceará tem uma vocação exportadora. Vocação essa que surgiu do extrativismo, da negociação com a cera de carnaúba, com o algodão, a oiticica. Tudo isso configurou uma atividade comercial bastante importante aqui na região, antecedendo a isto podemos citar o ciclo do boi aqui no Ceará. O comerciante é empreendedor, ele é ousado, tem uma certa criatividade, um perfil muito interessante. Nós temos um Estado onde a base física não é muito favorável ao desenvolvimento industrial, quer dizer, a partir de minérios ou mesmo da própria agroindústria. Não tivemos também um grande fluxo migratório europeu, uma presença importante alemã ou italiana, que está na base da industrialização do sul e do sudeste brasileiro. Os que vieram de fora foram os nossos irmãos libaneses, e outros advindos do Oriente. Então, o comércio é uma atividade importante se nós

levarmos em conta que o setor de serviços é hoje um setor altamente dinâmico e que as economias mais desenvolvidas estão centradas neste setor. Aliado ao turismo e a nossa empatia, há todo um campo que sem dúvida pode ser favorável para o desenvolvimento futuro do Ceará. O comércio tem realmente uma influência muito grande na economia do Estado, na política estadual, enfim, em vários setores.

Tasso Jereissati

Sem dúvida o comércio é a grande vocação do cearense. Eu considero inclusive o cearense como grande comerciante brasileiro, pois não é à toa que você encontra cearenses no comércio em praticamente todo o Brasil. O comércio é a nossa grande vocação, até por razões conjunturais e estruturais de clima e de falta de oportunidades na agricultura, por isso, é que nós fomos desenvolvendo naturalmente esse talento de comerciar. Inclusive os maiores empresários cearenses, sem dúvida nenhuma, mesmo que se tenham tornado em determinado momento industriais, na verdade, foram grandes comerciantes. O talento básico era o de grande comerciante, mestres na arte de vender, mestres na arte de comprar. Esse talento, essa característica do homem de negócio cearense, é muito fácil de encontrar em todas as regiões do estado e em todos os níveis, desde uma grande loja comercial, de uma grande empresa que tenha se originado do talento do comerciante, até às pequenas barracas de feiras do interior, onde se percebe ali o talento natural de um bom comerciante, de um bom vendedor. É comum, por exemplo, eu que tive a oportunidade de conhecer e conviver com dois grandes comerciantes cearenses – meu pai e meu sogro – reconhecer, às vezes andando no interior, andando numa feira, conversando com um desses vendedores, com um desses feirantes e comerciantes, àquelas características que estavam presentes tanto no meu pai quanto no meu sogro, Edson Queiroz. Diz a lenda que cearense é o judeu brasileiro; por causa disso, pela facilidade de comerciar e pelo talento do comerciante, e dizem também que por esta razão, ao contrário do que acontece em todas as partes do mundo, onde os judeus chegam pobres e fazem fortuna no local, os judeus que aqui chegaram, chegaram ricos e perderam o dinheiro. Porque, ao competirem com o cearense tiveram desvantagem. Todo libanês que chegou aqui era essencialmente um mascate, que saía aí com um jumento e com uma maleta na mão, batendo de porta em porta pelo interior, levando seus produtos e, assim, foram fazendo o interior do Ceará, se estabelecendo no interior do Ceará, e interagindo com a população cearense com enorme naturalidade, com enorme facilidade.

Humberto Macário de Brito

Antes do desenvolvimento de Juazeiro do Norte, que é o centro comercial por excelência da nossa região, o Crato era o maior centro comercial do Sul do Ceará. Mesmo com todas as dificuldades do comércio, praticado através do transporte em animais, carros de bois, de carroças dos transportes os mais diversos. Aqui havia grandes comerciantes como: Luiz Alves Teixeira, José Temer de Soares, Antônio Alves de Moraes, depois vieram os Bezerras, que iniciaram no Crato com o comércio de algodão. Enfim, havia um comércio muito grande e Juazeiro ainda era uma vila, que devido evidentemente ao turismo religioso e ao seu misticismo,se desenvolveu trazendo estas volumosas caravanas de fora, de todos os estados, de Pernambuco, de Alagoas e do próprio interior do Ceará; para a concentração religiosa em torno do padre Cícero e de Nossa Senhora das Dores. Juazeiro foi se tornando ao longo





Cassino Sulamericano, no Crato.

Estátua do Padre em Juazeiro, Praça Alexandrino de Alencar.

dos tempos não só um centro místico do Cariri, como também um centro comercial da maior importância para o Nordeste. Juazeiro é hoje o centro que domina o comércio.

Emílio Costa

O município de Iguatú é tradicionalmente agrícola e já teve a sua economia calcada nesse setor primário, que comandava todos os outros setores: setor comercial e setor industrial, e essa economia era baseada na cultura do algodão. Existiam aqui em Iguatu, cerca de 10 usinas de beneficiamento de algodão, que movimentavam toda a economia do município, através daqueles financiamentos que os próprios industriais faziam aos agricultores, esse recurso circulava no comércio através de financiamentos feitos pelos corretores que compravam e vendiam algodão, também financiado, então, toda a economia de Iguatú era baseada no algodão. O comércio sempre foi uma coisa que dependeu da cultura do algodão, mas infelizmente, na década de 80, o algodão praticamente deixou de existir no nosso município e, sem nenhuma dúvida, isso influenciou todos os setores, principalmente o setor primário e em contrapartida o comércio. No município de Iguatú, quem realmente sustenta toda a economia são os pequenos, os médios e os grandes negócios, que são muito poucos, mas é o comércio que mobiliza, que faz movimentar a vida do iguatuense.







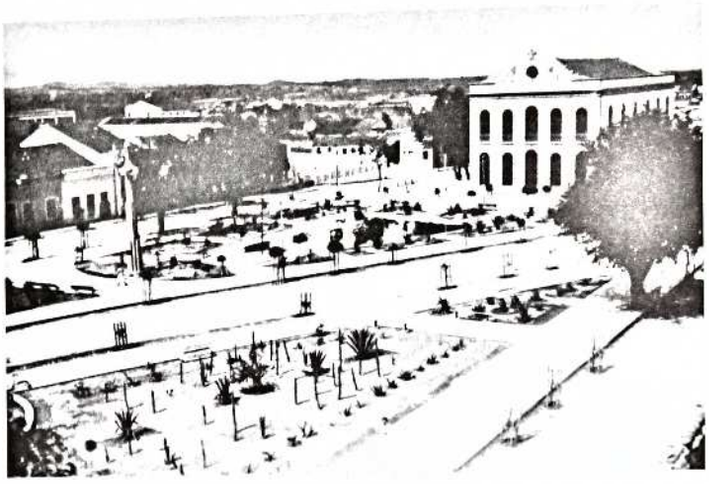
Fábrica de Beneficiamento em Iguatú.

Largo de Igreja em Iguatú.

Praça Demóstenes de Carvalho em Iguatú.

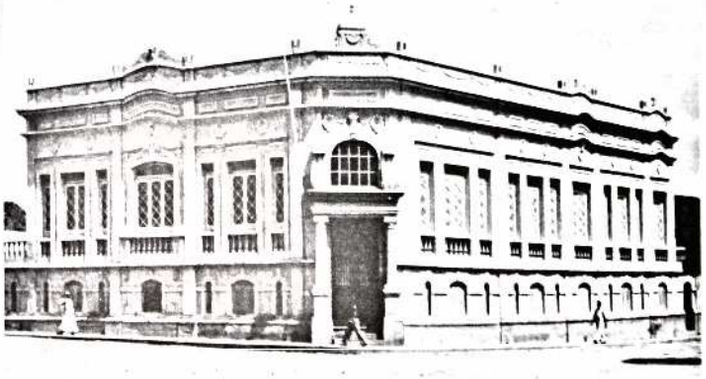
Cid Gomes

A fundação de Sobral deve-se ao ciclo do gado no interior do Nordeste, e efetivamente foi o comércio que povou e urbanizou Sobral, que está situada em torno de uma região que engloba cerca de 40 municípios. Essa posição geográfica permitiu a Sobral sediar um centro comercial para toda zona norte do Estado, com influência inclusive em outros estados. A economia de Sobral tem origem no setor primário, basicamente na pecuária. Sobral é uma cidade que urbanizou-se e tem um pioneirismo em diversas áreas: a primeira indústria de tecidos do Ceará surgiu aqui, o Teatro São João é mais antigo do que o de Fortaleza. Tínhamos aqui uma estrada de ferro que fazia ligação com o porto, portanto Sobral tinha uma autonomia urbana e uma influência regional muito forte. Tudo isso a partir da pecuária, que foi o grande agente formador de poupanças. As famílias tradicionais de Sobral, como regra, se ocupavam da pecuária, indústria e serviços. O comércio foi, basicamente, uma atividade das pessoas que migraram para cá. Pessoas de origem humilde que conseguiram, graças ao talento natural de comerciante (o do convencimento, da negociação, da barganha, aquele famoso jeito de envolver) conquistar novos espaços nessa atividade. Nos últimos anos, a indústria foi o setor que mais cresceu, passou de quarto colocado, levando em conta a ocupação de mão de obra, para o primeiro. É responsável hoje por cerca de 30 mil empregos diretos. Em segundo, vem serviços e, em terceiro lugar vem o comércio. Na economia, geração de receita, formação do PIB do produto industrial de Sobral, o percentual que a indústria alcança se destaca mais ainda, chega a 60% do produto interno gerado aqui em Sobral, e o comércio e serviços se alternam numa segunda colocação, mas bem distanciados da indústria. Por último, o setor primário é responsável por apenas 5% de nossa riqueza.



Praça São João, em Sobral.
(Teatro São João ao fundo)

Palace clube, em Sobral.



Evaldo Soares de Souza

Com uma área de 1.283 km quadrados, Viçosa do Ceará é um município localizado na região Norte do estado, na Serra da Ibiapaba, numa altitude de 800 metros acima do nível do mar, onde temos um clima excepcional, que em média chega aos 19 °C. A cidade é turística. Fica aqui na região ibiapabana mais ligada com as demais cidades turísticas, como é o caso de Tianguá e Ubajara. O comércio local tem como principal atrativo a cana-de-açúcar, mas tem também o café, hortifrutigrangeiros, plantações de tomate, de cenoura e a agricultura de subsistência, como é o caso da mandioca, do feijão, do arroz e do milho e as casas onde se fabricam o doce caseiro e a peta. Enfim, esse comércio é o que movimenta a cidade de Viçosa do Ceará.

Memória dos Juristas

João Luis Moreira Matias

Sou professor da Faculdade de Direito da UFC, ensino a matéria Direito Comercial. O fato marcante para o início da atividade comercial foi a criação da moeda. Em períodos anteriores à existência de um padrão único de troca, era impossível falar em atividade comercial. As comunidades atendiam as suas necessidades básicas através da troca, com o escambo. A atividade comercial é caracterizada por ser uma atividade básica de intermediação, ou seja, o sujeito dessa atividade, o comerciante, se posiciona entre quem produz e quem quer consumir bens. Esse é o espaço típico da atuação do comerciante. É disto que vive o comerciante, e sempre com caráter de lucro. A sua atuação é voltada para a busca do lucro. Então, com o surgimento da moeda, foi possível falar em atividade comercial. O que não quer dizer, muito pelo contrário, que já tivéssemos Direito Comercial. Direito Comercial é fenômeno bem mais recente, historicamente considerando. Posso apontar que o Direito Comercial é fenômeno que só existiu após a Idade Média. A atividade comercial, era regulada pelo Direito comum, o Direito Civil. Não existia uma legislação específica para cuidar somente do Direito Comercial. Então, a regulamentação específica, só veio a existir na Idade Média e, muito em face das condições históricas, políticas e econômicas, desse período. Afinal, nessa fase, os profissionais se organizavam em corporações de ofício, e regulavam as suas próprias profissões. Os comerciantes disciplinavam as suas atividades, a princípio, com base nas práticas rotineiras do exercício da atividade comercial. O Estado ainda não era concebido no formato moderno. O conceito de soberania ainda não tinha sido perfeitamente delineado e nós tínhamos pequenas cidades-estados que desenvolviam com grande eficácia a atividade comercial. Numa fase posterior, o Estado se preocupa com a definição de regras específicas, principalmente para cobrar tributos e também para assegurar o controle do mercado. Mas, essa atuação do comerciante, organizada em corporações de ofício, regulando a sua rotatividade, foi que permitiu, com o prestígio que alcançaram os comerciantes, a existência de um Direito autônomo, independente do Direito comum, para regular a atividade comercial. É por isso que os autores, em regra, definem o Direito Comercial, naquela fase histórica, como um conjunto de normas e princípios, que regula a atividade do comerciante. Conceito tipicamente subjetivo, calcado, inteiramente, na figura do comerciante. Assim, pessoas não comerciantes passaram a se utilizar dos contratos criados para o comércio, a se utilizar dos títulos de crédito. E não foi mais possível definir esse ramo do Direito, o Direito Comercial, como o Direito dos comerciantes. Tornou-se premente a necessidade de uma nova definição, que os autores apontam como o Direito Comercial enquanto conjunto de normas que regula a atividade do comerciante e os atos do comércio. Ou seja, aqueles atos que, praticados, seja por quem for, são regulados pelo Direito Comercial. Essa é a conformação atual do Direito Comercial.



Imagem de Hermes em moeda do sec. V a.C.

Memória dos Gestores e Técnicos

Jorge Parente Frota Júnior

O comércio no Ceará é uma ótima atividade econômica do estado e no passado foi muito mais. O comércio do Ceará começou basicamente como sendo um entreposto comercial, a veia do cearense para comércio é uma coisa reconhecida e destacada no mundo inteiro. O Ceará começou com importação de produtos primários, produtos derivados como o óleo de oiticica, a própria oiticica, a cera de carnaúba, peles de couro, com isso aí realmente conquistou o mercado internacional. Um passado bem recente, remonta há pouco mais de 50 anos. O cearense tinha a exclusividade na importação do linho do Brasil, que era do pai do governador Tasso Jereissati. O cearense tinha essa veia de comércio muito forte. Hoje, há um crescimento no setor industrial do Ceará. Houve um investimento industrial bem acentuado e, hoje, o setor industrial representa quase 40% do PIB do estado do Ceará, ficando a agricultura com 7% e o comércio com pouco mais de 50%. A veia do cearense é mesmo a veia comercial, tanto é que, com essa grande atuação da indústria que nós temos hoje, com essa participação do Ceará na indústria, os industriais cearenses, grande parte deles, para não dizer quase todos, vieram do comércio.

Raimundo Viana

A característica do comerciante cearense é a obstinação. Euclides da Cunha dizia que o nordestino era, antes de tudo, um forte. E até pintava a figura do Hércules-Quasímodo quer dizer, aquele sujeito atarracado, maltratado pela seca, pelas intempéries, que parece vencido pelas dificuldades, mas na verdade é um gigante. O que é excepcional no cearense é a criatividade, é a capacidade de improvisar de uma forma positiva. É enfrentar e dizer não para as adversidades: não, não tem problema, nós damos um jeito. Eu sou uma prova viva e acabada dessa condição do cearense. Eu fui tangido pela seca aos 16 anos. E, absolutamente desqualificado, vim aqui para Fortaleza. Naquele tempo, ninguém se candidatava a um emprego, você pedia um emprego. Eu pedi e o emprego me foi dado na condição de que eu aceitasse trabalhar três meses de graça, para poder aprender a trabalhar, e ainda tinha que comprar um paletó, acho que é por isso que eu gosto tanto de um terno claro. E disse: 'Eu não tenho dinheiro para o paletó'. E o patrão, o pseudopatrão, para quem eu estava trabalhando de graça, aceitou patrocinar duas camisas, um paletó e uma gravata. E eu trabalhava de segunda à sexta, de paletó e gravata, aos dezesseis anos. No sábado de manhã, ia muito cedo à lavanderia, punha o terno para lavar, e na segunda-feira eu trocava a roupa dentro da lavanderia, mas eu andava sempre muito limpo. E a noite eu engomava, lavava uma camisa e engomava. Isso mostra, e aqui sem nenhum auto-elogio, o que é a obstinação, o sangue e a saga do cearense, aquele que ousa. Quando o patrão foi me pagar, foi uma maravilha, pagou-me com efeito retroativo. Quatro anos depois, pedi para ir embora e ele disse: 'Por quê?', e eu disse: 'Porque o senhor não vai me dar o seu lugar, e estou pretendendo é o seu lugar'. 'Mas não é possível!', ele disse: 'Você passou esses quatro anos pensando no meu lugar?'. 'Sim, eu passei quatro anos pensando no seu lugar'. Era um japonês, que hoje ainda é vivo, chama-se Mário Takaioka. Ele tinha uma construtora e uma distribuidora de produtos farmacêuticos. Ele me convidou, e disse: 'Então você fica e vou lhe dando 5% ao ano na participação dos lucros'. Eu disse: 'Olha, eu tenho pressa, eu estou com vinte anos'. Aos 24 anos eu era concorrente dele, muito forte. Eu entrei no ramo de atacado de produtos farmacêuticos, estava entre os três maiores como atacadista de produtos farmacêuticos, mas de novo, com o espírito cearense, eu entendi que ia ficar na mão das multinacionais. Sempre que um produto estava muito bem no mercado, eles abriam outro distribuidor. Eu pensei, por que não ser dono da minha marca? E foi aí que eu comecei a levar presentes para gerente de multinacional e fui conhecendo como é que se fabrica produtos farmacêuticos. E, hoje, eu tenho dois laboratórios farmacêuticos e sou dono da minha marca. Isso é uma pequena história, mas vá atrás da história de Ivens Dias Branco, do pai dele começando como ferragista no Belém do Pará. Vai encontrar

a história fantástica da família do Pio Rodrigues, do pai dele vindo do sertão da Paraíba. Vai encontrar a história fantástica, dos maiores negociantes de tecidos do Brasil, a família Otoch, que são homens que só compram à vista. Quando eles entram no mercado de atacado pra comprar, a indústria têxtil 'treme', pelo poder de compra deles. Então, esse é o retrato do cearense.

João Alves de Melo

Sou Secretário Municipal do Desenvolvimento Econômico com formação na área de desenvolvimento no Banco do Nordeste do Brasil S&A, do qual fui diretor e presidente e muito vinculado à atividade do comércio do estado do Ceará. Desde cedo comecei a entender que o estado do Ceará tinha uma vocação comercial, que esse segmento precisava ser estimulado pela rede de bancos oficiais, principalmente pelo Banco do Brasil e pelo Banco do Nordeste, para que pudesse crescer. E, já na presidência do Banco do Nordeste, consegui criar linhas de créditos voltadas para a reestruturação dos segmentos comerciais e uma estrutura voltada para o controle da atividade comercial, como por exemplo, a primeira tentativa de implantação do SPC no estado do Ceará. Essa tentativa foi feita com a participação do Banco do Nordeste sob a minha coordenação, lá nós colocamos técnicos à disposição da CDL. E, em conjunto com aquele organismo, conseguiu-se instalar o primeiro sistema que operou durante vários anos para o controle da atividade comercial, principalmente a parte relacionada com o segmento contas. A atividade comercial é exatamente a que sustenta a economia do município, onde nós temos o maior número de empregos, e que faz a maior movimentação de capital em Fortaleza, até porque a indústria mais significativa que temos não está sediada no município de Fortaleza. Nosso distrito industrial fica no município de Maracanaú. A atividade comercial ainda terá grande espaço para explorar, até porque com o crescimento do turismo, o comércio combina muito bem com o turismo, nós iremos ter novos campos na cidade de Fortaleza, que vão requerer a presença de pessoas, de lideranças importantes para desenvolver ações no campo do comércio. Então, o comércio não é só representativo hoje, eu acho que ainda vai continuar sendo muito representativo no futuro da cidade de Fortaleza.

Mônica Tomé

Trabalho dentro da área de orientação empresarial, e hoje respondo pelos trabalhos na área de estudos e pesquisas, na atividade de consultoria mercadológica. Quem conheceu o centro de Fortaleza há 20, 30 anos atrás, e acompanhou a sua transformação, sabe que o centro não morreu, apenas houve um deslocamento. Nós avaliamos o deslocamento do comércio, do centro da cidade para os bairros, como uma coisa salutar. Hoje você tem uma grande concentração do comércio voltado para um público de poder aquisitivo de médio a alto, em torno da Aldeota. A utilização da informática vem sendo muito bem aceita pela população, a possibilidade do comércio virtual está se estruturando de forma definitiva, como alternativa de mercados de distribuição. As pessoas hoje percebem a utilidade da informatização no comércio. Em termos de se ter sistemas integrados, uma grande variedade e um estoque administrados, e a possibilidade de otimizar recursos.


ELEMENTOS DO COMERCIO
SR. J. MADRAN
SR. PEDRO BENET
DR. RAUL CARVALHO
SR. ONOLPHO CAMARA
SR. LUIZ GONÇAGA

Memória dos Comerciantes de Fortaleza

Vicente Emídio da Silveira

Só me meti no comércio porque eu sabia fazer cálculo de custo e mercadoria, eu criei um sistema de cálculo, tudo isso orientado pelo meu avô. Fui pra Cariré para casa de um tio, trabalhei lá seis meses e depois fomos para São Benedito, no final do ano de 35. O meu irmão foi se estabelecer com um saldo que recebeu de um trabalho que fez para Ocir Aguiar, de Cariré. O saldo eram uns mil reais, ou seja, uns mil cruzeiros, um conto de réis e com isso ele se estabeleceu lá. Fui ajudá-lo. O comércio era péssimo, corria muito pouco. Pois bem, então quando foi em junho, fiz uma viagem ao Piauí com os três jumentos que eu comboiava lá no sertão. Meu irmão juntou um bocado de mercadoria ultrapassada, ele tinha comprado numa loja velha todo o estoque, e então fui vender isso no Piauí, vendi tudo, vendi uma parte pequena, mas serviu. Era tecido, tinham algumas outras coisas. Bom, isso foi até 1940, mas não fiquei todo tempo com meu irmão, meu irmão mais novo cresceu e foi ajudá-lo, e então fui trabalhar com um tio. Durante um ano eu trabalhei com esse tio num escritório, eu gostava muito de estudar. De manhã cedinho, me levantava e ia para a janela da minha casa estudar. Então eu vim para Fortaleza, vim com a cara e a coragem, passei fome aqui que não foi brincadeira, mas não foi por desordem não. Eu passei fome porque a comida não dava, só podia pagar cento e vinte mil réis à dona da pensão, a comida era pouca, e eu já com vinte anos, o esforço era tremendo. Eu trabalhava de dia e estudava à noite. Arranjei emprego na sapataria de Inácio Capelão. O fato era que a freguesia era modesta, e então eu vendia bem, e vendendo e pelejando, mas tinha uma implicância do gerente... o gerente era vendedor também e ao superá-lo nas vendas o homem foi reclamar. Então, isso me fez procurar outro emprego. D.Coutinho tinha me entregado uma carta para eu dar ao seu João Ponte, que era político. Quando eu chego aqui, o seu João Ponte tinha morrido num desastre, ele virou um carro lá perto de Sobral e morreu. João Ponte era um político de Massapê, cidadão credenciado, com prestígio perante o governo, mas aí, eu perdi esse emprego. E então D. Coutinho me deu outra carta, me apresentando ao seu Aprígio. Fui encontrar com ele, me recebeu muito bem, ele era um homem assim: rústico, mas um homem muito correto, muito trabalhador. Ele me garantiu um emprego e me admitiu, mas era eu quem tinha que me fazer. E lá eu encontrei dificuldades. A freguesia era clássica,



Vicente Emídio da Silveira



era uma loja de modas, não foi fácil, mas não desisti. Tinha uma paixão por trabalhar em escritório. Já o meu irmão mais novo tinha vindo para cá, por influência minha mesmo, tinha se estabelecido numa casinha de comércio, que era mais ou menos isso aqui, era o metro e pouco de largura por dois metros e tanto de fundo, foi arranjada por mim; a instalação desse estabelecimentozinho, foi feita em taboazinhas compradas aí de qualquer modo. Depois veio a idéia de nos associarmos, de trazer meu irmão que estava lá em São Benedito, o mais velho, e tivemos que comprar, adquirir novos estabelecimentos. Aí ficamos com três estabelecimentos até 1947; em 47 me casei... o negócio não estava dando para os 3, e fui trabalhar na Barbosa e Cia.; passei pouco tempo, porque eu queria era comerciar, arranjei um pontozinho nos fundos da Farmácia Osvaldo Cruz. Era uma casa velha, anarquizada. Que era depósito de raiz de pau, uma toca de paus. Então eu peguei, ajustei, e fiz um forrozinho na frente. Os dois primeiros dias de apurados foram dezoito e vinte, dezoito cruzeiros e vinte centavos, eu me lembro muito bem, dava para pagar o aluguel, eram dois contos de réis. No dia seguinte, nós abrimos a janela, quer dizer tiramos tudo: uma porta e uma janela dessa casinha. Nós saímos com a mercadoria para fora, por que aquela casa ninguém olhava, aí é que está o segredo do comercial varejo, ninguém olhava e ninguém entrava, mas depois desses dois dias sabe quanto aumentou o apurado? Para oitocentos e tantos cruzeiros, é notável isso não é? De dezoito para oitocentos já é outra coisa não é? De modo que isso é importante, é um segredo. O nome dessa lojinha era Casa Santa Maria, depois de algum tempo passou a ser Lojas Vesil. Essa Lojas Vesil chegou até a ser cogitada como âncora de shopping daqui. Ser comerciante é mais uma vocação, é preciso ser, me desculpe a expressão, 'macho' senão, não dá conta.



Riamburgo Ximenes de Farias Jr.



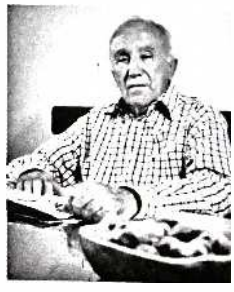
Riamburgo Ximenes de Farias Júnior

Em 1965, começou na Praça do Ferreira a história do Armazém do Sul, foi uma loja que começou com três irmãos: Aluízio Ximenes, Riamburgo Ximenes e José Augusto Ximenes. Eu nasci em 1966; a empresa ficou no mercado até 1985. O meu pai, José Riamburgo Ximenes, saiu do Armazém do Sul e eu trabalhava lá, a gente montou a primeira loja do Ponto da Moda, na rua Guilherme Rocha, em 1985. Em 1986, nasceu a segunda loja do Ponto da Moda, na rua Senador Pompeu. Em 1991, nasce a terceira loja do Ponto da Moda, na rua Liberato Barroso. Em 1993, no shopping Acaiaca e em 1995, nós fomos para a rua Senador Pompeu com Liberato Barroso, que era uma das lojas do Armazém do Sul, a que fechou, e nós abrimos como Ponto da Moda. Em 1996, viemos para a rua Guilherme Rocha com a Barão do Rio Branco,e dividimos espaço com a Casa Parente. Em 1997, fomos para a rua Sólon Pinheiro. Em 1998, fomos para onde era a Esplanada, rua Senador Pompeu com Liberato Barroso e colocamos lá, a primeira loja com nome diferente de Ponto da Moda, que é a Loja Atrevida. Em 1999, fomos para a Praça José de Alencar, onde era a loja do Epitácio, Aurora Tecidos. Em 2000, fomos para Juazeiro do Norte. Então como você vê, a cada ano a gente forma, graças à Deus, mais uma loja. E em 2001, por ora, ainda estamos sem nenhuma loja de abertura.

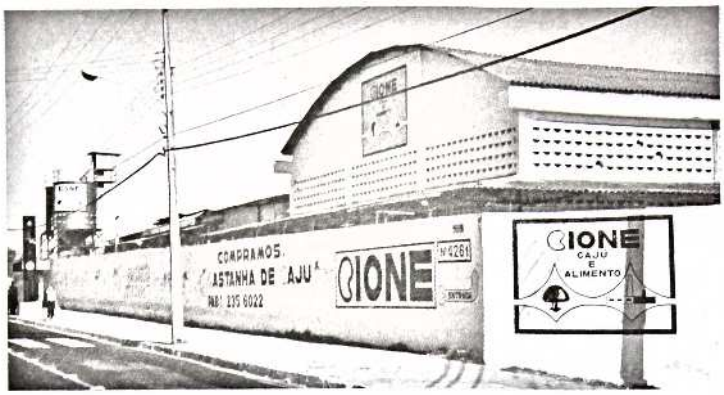
Jaime Tomaz de Aquino

A minha história é muito simples. Tenho 77 anos, sou de Jaguaribe, nasci numa pequena propriedade que ainda hoje existe ao pé da Serra do Pereiro, município do Pereiro, e perdi minha mãe não tinha 6 anos, meu pai eu não tinha 9 anos... Vim pra Fortaleza, chegando aqui sem muita experiência das coisas, sempre vivi num ambiente mais ou menos fechado quando pequenino na casa dos meus pais. Logo depois, a casa do Padre Terceiro. Depois na escola... não era coisa muito fácil. Chegando aqui lembro do meu primeiro emprego; arranjei uma colocação numa sorveteriazinha que tinha ali embaixo do Excelsior Hotel. E lá eu encontrei um colega, fiz amizade, e esse colega com uma semana ou duas disse que estava já pra sair do emprego por que ia tentar o 23. Eu disse: 'Mas como você não me falou isso antes?' Ele disse: 'Rapaz eu tava vendo primeiro se a coisa dava certo, e agora eu tô lhe dizendo'. Falei com o dono da sorveteria, fui lá no 23. Primeiro dia, segundo dia, depois eu fui à estação de saúde, fui incorporado, minha intenção era servir o tempo normal e receber minha carteira de reservista, ir pro Rio ou São Paulo tentar a vida. Nesse intervalo, o Brasil entrou na guerra, e eu não pude ser licenciado. Servi quatro anos e alguns meses durante todo o período da guerra. Licenciado como ex-combatente fui pra minha terra, Jaguaribe, e lá as coisas não deram muito certo. Fui pro Recife, comprei um caminhãozinho e comecei a viajar entre Recife e Campina Grande e vice-versa. Aí veio o segundo caminhão e foi indo, foi indo... Lá eu fazia frete da Companhia Antarctica, trazia vasilhame de cerveja e guaraná. E aí foi aumentando, aumentando, comecei a viajar para a Bahia levando mercadorias daqui do estado e trazendo outras, e foi indo, depois comecei a comprar carro e vender carro... o negócio foi aumentando aí fui pra Teresina, Parnaíba depois em Natal... foi indo, foi indo, aí é que veio por acaso a história do caju. Sempre quando eu vinha de São Paulo por terra, logicamente eu trazia alguma coisa pra ir vendendo, compensando um pouco as minhas despesas e aumentando mais os meus trocados. Então, numa dessas viagens eu lembro como se fosse hoje, estava no Largo São Bento depois de assistir à missa... tinha um café, vamos dizer assim, uma espécie de bombonière, mas era um pequeno restaurante que tinha uma vitrine meio comprida, um restaurante com comida árabe, e aí eu vi uns bolos confeitados cortadinho com caju, com castanha de caju. Almocei, comi um bolo, um doce, tomei água e fui até o caixa pra pagar e perguntei a um cidadão: 'meu amigo, essa castanha que vi confeitando o bolo que eu acabei de comer, de onde vem?' Ele disse: 'vem do Ceará, nós compramos a Iracema'. Isso era a Brasil Oiticica que fabricava aqui. Mas a marca do produto da Brasil Oiticica era Iracema, uma lata branquinha com quatro rótulos pregados nas costas com uma índia muito bonita, bem arrumada, cabelo bonito e tal. Aí eu perguntei a ele: 'Essa castanha vem em saco ou em lata?', 'Eu vou lhe mostrar', aí abriu uma portinha num pé de escada e mostrou umas 3 ou 4 latas com castanha. Eu disse: 'Meu amigo, e se eu trouxer sem ser em lata, o senhor compra?' Primeiro eu fui saber do preço que ele tinha comprado aquele doce 'Se é mais barato, bem mais barato eu compro'. Então vim embora pra Fortaleza, cheguei no município de Pacajús, um tipo de atividade que sempre existiu ali é fazer doce. Lá eu arranjei uma pessoa, encomendei e levei a primeira remessa de castanha pra São Paulo, mais ou menos 20 ou 10 kg em cada saco. Foi até num avião de lote aéreo naquela época. E foi indo, ele comprou e encomendou mais, mais e mais, cheguei a levar pra São Paulo três caminhões carregados de amêndoas de castanha. Mas a castanha precisa ser totalmente protegida na embalagem, senão estraga facilmente. Como o negócio aumentou, eu vi a necessidade de proteger o meu negócio, aí veio a idéia de colocar uma fábrica, indústria de castanhas. Adquirimos o terreno e começamos o nosso negócio. A firma foi construída em outubro de 1962, e começamos a operar no dia 1º de maio de 1963, com a





Jaime Tomaz de Aquino



denominação de Companhia Industrial do Norte Nordeste, CIONE. Até hoje é a mesma denominação, estamos no mesmo local exercendo nossa atividade. Atualmente, aqui na fábrica tem uns 1.100 empregados mais ou menos, não considerando as fazendas. E temos quatro propriedades no município de Pio IX no estado do Piauí. Daqui, do local onde estamos, para a fazenda são 406 km, ela fica na margem da BR 020, no município de Pio IX no estado de Piauí, na divisa, onde existe um posto fiscal entre o Ceará e o Piauí. Somos realmente os maiores plantadores e cultivadores de caju não só no Brasil como a nível internacional, do mundo, do planeta, podemos considerar.

Edmilson Carvalho de Albuquerque



Edmilson Carvalho de Albuquerque

Luiz Holanda Pinto Filho (ao lado)

Eu nasci em Capistrano de Abreu, onde era o Riachão, vizinho de Baturité. Vim para cá criança, meu pai morreu eu tinha 2 anos, aí minha mãe mudou-se para Fortaleza com toda a família. Éramos cinco filhos. Quando nós negociávamos com carnê, a inadimplência era monstruosa. Antes do carnê era duplicata, outro caso também, o atraso era enorme; atualmente é o cheque pré-datado, que felizmente ficou. Antigamente era tudo perdido, cheque com 30 dias perdia o valor. Agora o prejuízo é muito menor, porque com o cheque a pessoa zela o nome dela no banco, mas quando era o carnê o sujeito atrasava, pagava o cliente que tinha boa vontade de pagar, isso dava muito prejuízo; e teve época em que o governo mandou dar um desconto na conta; tinha carnê que faltava pagar 2 ou 3 meses e tinha desconto de 40%... era coisa que não cabia na cabeça de ninguém, alegavam que era cobrado muito juro, e não era. Comigo mesmo aconteceu um caso interessante: o cliente veio pagar uma conta no carnê, e disse: 'Eu pago logo a outra e o senhor me dá um desconto de 5%'. Eu disse: 'Não', e o rapaz, no outro mês disse: 'Olha aí, o senhor não quis dar um desconto de 5%, agora está dando 20%!' O comerciante é isso mesmo, é um lutador sem exceção, o rico e o pobre, porque os atropelos são iguais. O fiscal quando entra na sua casa quer acabar, é preciso que você tenha tudo muito em ordem, pra que você dê uma cachacinha pra ele. A maior ciência da vida é a compra. Se você não souber comprar, você não sabe vender: porque você compra o que realmente seus clientes precisam, o que você acha que pode vender. Ao passo que se você, vai pelo gosto do vendedor, aí você fica com a mercadoria encalhada dentro de casa. O cearense é conhecido como 'judeu brasileiro'. Talvez não tenha muita sorte, porque a situação não ajuda.

Luiz Holanda Pinto Filho

Sou proprietário da empresa Samaria confecção e miudezas, estamos no mercado há 33 anos nesse mesmo ramo; começamos exclusivamente com aviamento que é o armarinho, depois com advento das indústrias de confecção nós tivemos que fazer a opção pela mercadoria já fabricada. A clientela é 95% freqüentada por senhoras. É avó, é a mãe, é a tia e nós procuramos ter aqueles produtos acessíveis pra senhora, quando se trata de um presente, porque nós temos meias finas, peças íntimas ou a confecção infantil, e meia masculina, e tudo isso são as mulheres que compram, é pro marido, é pro filho, é pro neto. Desde 1968 estamos aqui, iniciamos a nossa empresa familiar. Foi fundada pelo papai, Luiz Holanda Pinto. Somos uma família de 9 filhos e 4 deles trabalham na empresa. Nós temos cinco filiais. Eu tinha 17 anos quando comecei a trabalhar com o meu





pai e estou até hoje aqui no comércio. Meu pai todo dia vem aqui, ele é a parte financeira da empresa, chega aqui um pouco mais tarde, faz questão de fazer os pagamentos, vai em casa, almoça... descansa um pouco, retorna e faz os bancos, vem pra fechar a loja; ele sempre gosta de estar junto pra baixar as portas, nós vamos juntos pra casa.

Ricardo Luis Girão

Nossa empresa chama-se Benjamin Girão e Filhos. É uma empresa familiar que tem 57 anos. Começou com meu avô, que veio do sertão de Morada Nova, quando casou com minha avó... e começou a comprar tecidos. Meu avô antes era vaqueiro, aí veio para Fortaleza e pediu dinheiro emprestado ao historiador Raimundo Girão, que foi um pai pro meu avô Benjamin. Ele veio pra Fortaleza mascatear. Comprava cortes de tecido e vendia de porta em porta como 'galego'. Aí foi comprando uma peça e outra peça, também comprando um burro e depois outro burro e foi vendendo pela praia em todo lugar. Depois colocou uma mercearia na Visconde do Rio Branco 2246, que se chamava Casa Girão. A mercearia vendia tudo: cachaça, arroz, feijão, farinha. Muitos anos depois, meu pai colocou uma porta de ferro pra virar loja, porque porta de madeira era bodega e porta de ferro era loja. Aí começou, de lá foi para o Montese, depois pro José Wálter. Inclusive, a primeira loja lá do Montese foi a Casa Girão. Por último, nós viemos para o centro e aqui já estamos há 20 anos. Na loja do Montese que foi a que meu avô conheceu, ele chegava de dia e só saía de noite, até o dia morrer. Meu pai se chama Arnaldo Girão e também é comerciante de confecções. Mas nós também fabricamos. Meu pai é como meu avô. Começou logo cedo a trabalhar, acho que até antes, porque na época tinha que trabalhar mais cedo. Hoje temos 9 lojas. Eu tenho 40 anos e 3 filhos. Já tou colocando o Vitor, que é o mais velho de 16 anos, pra ver onde é que ele se encaixa melhor, pra ver se ele toma gosto. Eu adoro vender, ficar ali na frente da loja. Fico pouco tempo aqui no escritório. Gosto mesmo é de ficar ali na frente atendendo diretamente o cliente. Eu adoro vender, apesar de ser quem cuida da parte de comprar confecção, mas eu gosto é de vender. Mas comprar é muito difícil, comprar eu acho, é 70% do negócio, você compra bem comprado e você vende muito bem vendido, mas se fizer uma má compra, aí...

Ricardo Luis Girão





José Salomão Boutala

Atualmente sou chefe da firma A Fortaleza, sucessora de Elias Salomão e Elias Salomão Filho. Essa firma foi fundada em Fortaleza em 1916. Meu pai era um imigrante libanês. Chegou ao Brasil na década de 1916 ou 17. A princípio foi mascate. Mal sabia falar português, mas com muito esforço, foi indo devagarinho até se estabelecer. De 1924 a 26, mais ou menos, ele já era estabelecido, mas como as coisas estavam ficando difíceis para ele, resolveu estabelecer-se em Baturité. E saiu de Baturité para servir a Carlos





José Salomão Boutala

Jereissati, que era sobrinho da minha mãe. E em 39, todos os meus irmãos já estavam adiantados nos estudos e voltaram pra Fortaleza, onde justamente foi fundada a casa A Fortaleza, em 7 de março de 1939. A minha mãe era brasileira, filha de libaneses, nascida no Maranhão. A casa Fortaleza progrediu devagarinho, batente por batente; pegamos bons períodos e maus períodos. Durante a guerra não posso falar muito, porque eu não estava presente. Fiquei ausente durante 5 ou 6 anos. De 1946 até o dia de hoje, faz 55 anos que eu convivo dentro da firma e convivi com meu pai até os 39 anos, época do falecimento dele. Tínhamos somente uma casa na General Bezerril, 263. Em 1949 compramos de um vizinho o prédio de número 267 e fizemos esta loja. No período da doença do meu pai, em 1961, foi muito difícil para o comércio do Ceará e do Brasil. Foi uma queda brusca de preços no ano de 1947. Mercadoria não tinha valor. Tudo era difícil: o freguês fazia objeção, fazia isso e aquilo outro, e os preços cada dia que passava caíam muito. Essa situação prevaleceu até o ano de 47 mais ou menos. De 48 em diante a coisa melhorou consideravelmente. De 39 a 57 nós trabalhávamos com tecidos, mas estava muito precário. Aí decidimos mudar para miudezas e nos demos relativamente bem. Fomos praticamente pioneiros em bicos, rendas e bordados, e todo o setor de armarinho até a data de hoje. De 61 em diante eu assumi a firma, tendo como sócios, pela morte do meu pai, minha mãe e mais 2 irmãos. Houve realmente nesse plano real uma queda de produção da nessa firma, houve coisas difíceis que nós atravessamos, e tivemos que usar parte do meu patrimônio particular para fazer face a pagamentos e atrasos de títulos. Continuamos ainda sentindo certa dificuldade. Nós estamos numa recessão, o povo sem dinheiro; a maior parte de nossas vendas são à vista, então, sentimos dificuldades de vendas e sentimos dificuldades nos nossos pagamentos. Mas continuamos lutando com toda lealdade, com toda força, mesmos nos meus 78 anos de idade. Lutando pela sobrevivência. Lutando pra continuar com esse mesmo ramo, com esse mesmo padrão de vida; com os preços relativamente bons, com muito sortimento, enfim; procurando cada vez melhorar mais os nossos produtos de venda e melhorar um pouco nossos lucros, que são baixos, porque hoje, a concorrência é muito grande. Já tivemos 65 funcionários, quando eram 4 lojas. Hoje reduzidos para 8 a 10 funcionários. Meu pai nunca parava de pensar na loja. Mesmo quando a gente se encontrava no cinema, ele dizia: 'Meu filho, amanhã tem isso pra fazer'. Aí eu dizia: 'Papai, não é hora de falar nisso, amanhã você fala. Hoje é dia da gente descansar, procurar se distrair, porque se for só o trabalho...' Muita gente pensa que a loja se chama A Fortaleza porque eu torço pro Fortaleza! Esse nome foi uma coisa que ele trouxe com ele, quando veio do interior, porque lá se chamava Casa Síria. Meu pai dizia que comerciante era aquele que paga religiosamente em dia seus compromissos comerciais. Tanto fiscais como seus compromissos comerciais. Mesmo quando estava doente ele mais se preocupava: 'Você pagou o fulano, o sicrano?' E isso eu consegui fazer por mais de 45 anos. Mas cearense é bom de comércio, é bom de andar, é bom de tudo. Eu sou um caso. Eu gostaria de ser médico. Dizem que todo homem gostaria de ser bombeiro ou escritor, mas eu queria ser médico e acabei comerciante. Eu acho que vale a pena a gente fazer o que pode, e fazer bem feito.

Francisco Ângelo de Francesco Filho

Eu sou a terceira geração de dirigentes da Casa Veneza. A Casa Veneza é uma empresa italiana que se estabeleceu no Ceará em 1903, com meu avô e depois com meu pai. Ela foi a primeira loja a trazer crediário e vitrine. O Brasil, naquela época era um paraíso para o europeu, que vinha pra cá, ganhava um cavalo e uma mala e ia vendendo de porta em porta, sapato, roupa, até quando ele se estabelecia um pouco mais, comprava um prédio e fazia sua própria loja. A Casa Veneza inovou porque importava produtos do exterior e do sul do país, e trabalhava sempre com as grandes marcas. Nós tivemos um crescimento muito grande de 1903 até 42.





Com a segunda grande guerra mundial, como a Itália, Alemanha e Japão ficaram contra os aliados, todos os estabelecimentos italianos, alemães e japoneses foram depredados; e no dia 18 de agosto de 1992, a Casa Veneza sofreu o Quebra-quebra, aquela manifestação popular que depedrou e incendiou todos os estabelecimentos italianos, alemães e japoneses. Então nós perdemos tudo em 42. E de 42 até 1980 não existiu a Casa Veneza, ela ficou 38 anos fora do comércio, ficou mais a parte imobiliária, mas a loja em si não, porque a família ficou muito traumatizada... em pleno meio dia, a loja fechada... naquela época fechava pro almoço, o povo invadiu e queimou a loja, não só a Casa Veneza como as Pernambucanas, a floricultura dos Fujita, também, tudo que era de alemães, italianos e japoneses... O governo depois de um tempo tentou reparar o erro, pra se ter uma idéia a Casa Veneza foi indenizada por um valor que dava pra comprar um fusquinha na época. Minha avó, dizia naquela época, que só abriria a Casa Veneza, mesmo com a indenização, no dia em que o Papa abençoasse o Ceará... E aconteceu uma coisa interessante, o Papa João Paulo II resolveu vir ao Ceará, uma coisa praticamente impossível naquela época, porque na Itália antiga o Papa não podia nem tomar banho de sol, e de repente entrou essa era de Papas viajantes e veio até o Ceará. E a imprensa começou a colocar a notícia: Será que a Casa Veneza vai abrir? E em 60 dias nós conseguimos reabrir a loja... em 1980, quando o Papa veio ao Ceará, foi reaberta a Casa Veneza, com a mesma tradição, com a mesma decoração da antiga Casa Veneza, vendendo bons produtos.

Yara Whitehurst

Sou Yara da Yamor Confecções Ltda. Comecei em 1960 vendendo enxovais. Naquele ano estive aqui a passeio, fui no Mercado Central e fiquei alucinada com as peças, rendas, bordados bonitos e bem feitos. Comprava aqui e levava para o Rio de Janeiro pra vender. Depois abri uma loja em Ipanema, resolvi vir para o Ceará confeccionar e mandar pra lá. Me casei pela segunda vez com Romoaldo. O nome Yamor é resultante do nome dele de traz pra frente, com o meu. Montei as lojas aqui, minha filha ajudou, ela participa do negócio. E nós fomos muito bem sucedidas em Fortaleza... Eu fiz a minha família aqui, tenho meus netos, minhas bisnetas, quer dizer, eu me realizei como mulher, como ser humano, eu me realizei em Fortaleza e com a Yamor Confecções.

Comendador Francisco Ângelo de Francesco e Francisco Ângelo de Francesco Filho (ao lado)



Da esquerda para a direita: Yara Whitehurst, Ethel Whitehurst Xerez e Kelly Whitehurst

Ethel Whitehurst Xerez

Sou filha de Yara da Yamor Confecções. Minha mãe comercializava enxoval do Ceará no Rio, os bordados, as rendas... Eu cheguei aqui com 15 anos... com 17 me casei e precisava ter o meu negócio. Minha mãe me ajudou e eu comecei a fazer blusas com rendas. Quando tive meus filhos, passei a fazer também roupas de crianças com bordados e rendas, sempre com a ajuda da minha mãe e do Romoaldo, que é meu padrasto. E hoje, depois de 30 anos que começamos, eu tenho a felicidade e orgulho de ter 3 filhos que também trabalham no comércio, na nossa indústria: o Kelton que comercializa roupa infantil, a Karine que trabalha com moda e a Kelly que é o meu 'braço direito' na fábrica. A minha mãe tem a fábrica dela, a Yamor, e eu pesquei o nome Yamor que já era sucesso, as pessoas já sabiam que Yamor significava qualidade, bom gosto, então eu coloquei Yamor da Ethel; a nossa fábrica dá trabalho a mil artesãos no interior do Ceará,



temos 3 lojas aqui na cidade. Exportamos há 20 anos para os Estados Unidos e outros países. E temos representantes também no Sul do país.

Kelly Whitehurst

Sou filha da Ethel da Yamor Confecções. Eu tenho a oportunidade de trabalhar na Yamor da Ethel. Uma empresa familiar que foi fundada ainda pela minha avó e que leva os produtos do Ceará, em artesanato, de maneira padronizada, para vários países do mundo como a Venezuela, o Canadá, Estados Unidos, Portugal, Itália, Panamá. O desafio maior que nós temos é manter a cultura artesanal dentro de nosso negócio... que possa exportar o Ceará através da arte maravilhosa dos bordados, da talha, enfim, dos vários produtos que o povo cearense é capaz de fazer. Participo da AJE, presido o Pacto de Cooperação e considero importante o associativismo no setor comercial. As empresas comerciais, em particular as empresas familiares, necessitam de capacitação mais eficiente para enfrentar o desafio da globalização. Como terceira geração no mesmo negócio eu assumo este desafio da capacitação para a competitividade. Espero que uma quarta geração me suceda na Yamor. Somos de uma linha de mulheres comerciantes e eu me orgulho muito disso.

Gerardo Gusmão Bastos

Tem que trabalhar duro. Quem pensa que está rico, que não precisa mais de nada, está morto. No comércio você está sempre precisando de dinheiro, se você vende mais, tem mais capital. Mas se você tira o seu capital para comprar fazenda, como muita gente faz, compra bode velho e vaca, apartamento para alugar, esse está morto. Eu nunca tirei o suor da firma, pelo contrário, tudo que eu vendi eu botei aqui dentro. A firma está em pé. Poucas firmas aqui nesse país com 35 anos de existência estão em pé. É duro, é duro. Você enfrenta muitas coisas, o Brasil vive de crise. Esta crise que estamos vivendo, antigamente era um ano, 6 meses, 2 meses, 2 anos, agora tá com não sei quantos anos e vai longe. Quem pensar que acabou... agora é que começou. A buraqueira tá começando é agora. Eu ouvi meu pai quando eu tinha sete anos de idade. Fui trabalhar com ele. Ele tinha uma bodega. Aí quando era 9 ou 9:30 da manhã eu dizia: 'Meu pai já apuramos uns cruzados'. E ele: 'Cuidado meu filho, apurado não é lucro'. Pois muita gente pensa que o apurado é lucro. Ele compra uma coisa, vai pagar daqui a sessenta dias, ele pegou um apartamento, um bode velho, uma vaca velha, e acha que vai vender de novo, do mesmo modo da compra. Apurado não é lucro, eu digo muito isso para os meus filhos. O Adécio Bastos era um amigo. Chamei ele pra fazer um slogan para a empresa. Aí, vai e vem, nada! Eu dizia: 'Coca-cola é uma maravilha, guaraná é só açúcar'. É tudo mentira, é só propaganda, como ainda hoje são mentirosos. Então, uma pessoa que era meu amigo tinha solicitado um pneu Volkswagen, e eu mandei deixar e disse ao empregado: só deixe o pneu depois que receber o dinheiro. Pois, sabia que o cara era ruim de pagar. E ele veio sem o dinheiro: 'Sr.



Gerardo não pude fazer nada'. E eu: 'Aí rapaz, você não é homem não?' 'Um homem é homem, então um pneu é um pneu'. Nasceu assim o slogan da firma... Todo mundo censurou, debocharam muito. Hoje, é respeitado. Em um concurso de slogan na UNIFOR, um estudante, filho de mecânico, ganhou com: 'onde um pneu é um pneu'. Trabalhei muito e ainda estou trabalhando. Isso é o comércio. É simples. Comprar, pagar em dia e trabalhar prá poder fazer isso. Se não pagar em dia, não se meta, não é comerciante. Atrasou compromisso, tá morto. Você nunca cria crédito. Basta atrasar uma vez. Você comprou um bilhão de vezes, comprou um milhão de vezes, atrasou uma vez foi tudo embora, não adiantou você pagar em dia 999.000 vezes. Um comerciante é um comerciante.

José Dias de Macedo

Antes de terminar o ginasial eu quis definir minha vocação e consegui um emprego de balconista com meu padrinho, José Torquato, que tinha já a J. Torquato e Cia. Fui caixeiro balconista naquela loja. Vi que minha vocação era o comércio. Fiz uma viagem no Rio Parnaíba, de Teresina a Parnaíba, com 18 anos, vendendo uma essência e ensinando a fabricar aguardente artificial de Genebra... E aos 19 anos e meio, fui nomeado viajante na fábrica de laticínios de Minas Gerais, fui vender manteiga que tinha o nome Paraense, porque era da cidade de Pará de Minas. Vendi no comércio de Fortaleza, na rua Conde D'Eu, que era o comércio grossista. Em seguida fui de navio pra Recife depois Maceió, Penedo, Acopiara, Aracaju, Salvador, fui à Ilhéus, fazendo viagem de trem, ônibus, navio. Retornei a Fortaleza a mando da empresa e, em seguida, meu cunhado Carlindo Cruz me convidou pra trabalhar com ele no escritório de representações, a firma Carlindo Cruz. Era sócio dum escritório que vendia de tudo. Esse vender de tudo, é que contribuiu prá eu ficar tão empreendedor: queria fazer e criar, e criar, juntamente com meu irmão Benedito, que tem uma cabeça privilegiada, o grupo deve muito

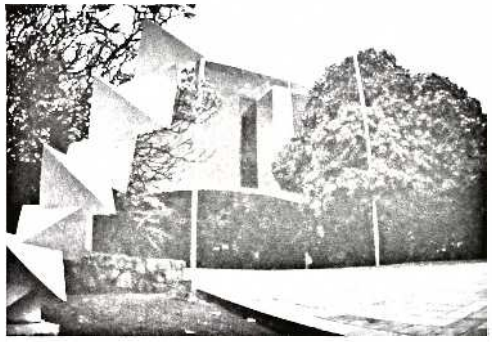


Gerardo Bastos em sua loja. (esquerda)

a ele. Depois que foi desfeita a sociedade com Carlindo Cruz, em 45, meus dois irmãos trabalharam comigo. Em 47 conseguimos a representação do Jeep, foi o grande salto nosso, porque o nosso escritório de representações não tinha uma representação de destaque. Nós vendíamos seda, tecido, linho, arroz do Maranhão, farinha de mandioca do Pará, saco de juta do Amazonas, madeira de uma serraria do Paraná ou Santa Catarina, copos de vidro, louça, baralho, era uma diversificação enorme, mas não tinha o carro chefe do negócio. Em 47 conseguimos a venda do Jeep. Benedito, meu irmão já rapazinho, passou a trabalhar no Rio de Janeiro, e no dia 4 de janeiro de 48, fui pra Nova York falando pouco inglês, mas tinha um amigo americano que falava português, que foi meu guia; pra conseguir a importação do Jeep. Isso aí foi o grande salto. Começamos a ganhar dinheiro em 48, 49, 51 nós estávamos capitalizados. Benedito conseguiu uma licença de importação de saco de farinha, eu fui ao Estados Unidos comprar essa farinha, ficamos muito envolvidos com o serviço do trigo, de onde surgiu o Moinho de Trigo. Foi a transição de comerciante para industrial. Isso ocorreu a partir de 53, começamos a construir em 54, inauguramos o Moinho em 55, que foi como um foguete na nossa organização... crescemos de maneira extraordinária. Depois compramos um em Natal, mais adiante vendemos o controle desses moinhos e com o dinheiro compramos um moinho em Salvador, depois outro em Niterói, Maceió, Santos, Londrina, ficamos com



José Dias de Macedo



Sede do Grupo J. Macêdo, em Fortaleza

moinhos em todo Brasil, nos tornamos o segundo grupo moageiro do país. E uma infinidade de outros empreendimentos foram feitos. Compramos uma fábrica de tecidos em Maranguape que estava desativada. Reconstruímos, passamos a fabricar o fio tecido e saco pra farinha; 600 mil sacos por mês eram produzidos lá, mas aí veio o saco plástico mais forte e barato e paramos a fabricação. Ficamos só com a fiação. E por fim, fechamos aquela fábrica. Compramos uma fábrica de biscoito e macarrão em Maceió, e terminamos fechando a parte de biscoito que era antiquada, mas compramos uma na Bahia, que ainda hoje existe, marca Aia. Um grande empreendimento pelo qual lutei, foi a fábrica de pneus na Bahia, em Feira de Santana, que é uma atividade tão complexa que, naquele tempo, um alemão me disse que no mundo iam ficar 5 fábricas de pneus apenas; como de fato aconteceu; nós vendemos a nossa prá Pirelly, depois de alguns anos de prejuízo, e no mundo ficaram as cinco fábricas que ele previu. Mas foi um grande feito, não fechamos a fábrica, vendemos, ainda funciona hoje. E surgiu também, um pouco antes, a fábrica de cerveja, outro grande sonho nosso que terminou bem sucedido; a Brahma se associou conosco e hoje continuamos com ela, administrada pela Brahma, agora ANBEVE, é uma atividade bem sucedida. Compramos revenda de carro em Manaus, São Luís e aqui. Fomos bem sucedidos durante muito tempo, mas é uma atividade que sofreu mudanças no mundo inteiro e no Brasil também. Nós tivemos que nos desfazer de todas elas porque tinha passado o momento. Resumindo, é mais ou menos a história do Grupo Macedo.



Loja Eletrônica Apolo (ao lado)



Francisco Walter de Souza Tomás (ao lado)

Francisco Walter de Souza Tomás

Sou conhecido como Walter da Eletrônica Apolo. A nossa história é uma história real, uma história viva. Saímos de Morrinho em 5 de agosto de 79 em um pau de arara pra pegar um trem em Sobral pra Fortaleza. Sem nem uma "banda", nem um tostão no bolso, eu e um tio meu o seu Luiz Tomás. Interroguei meu tio: 'Como nós vamos fazer pra chegar em Fortaleza?' Na época do trem havia condutor. 'Se esse condutor nos descobrir!' 'Aonde ele nos descobrir nós desceremos', e viemos escondidos no banheiro, de Sobral pra cá. Chegamos em Fortaleza no dia 6 de agosto de 79, na Praça da Estação às 4 horas, 4 e meia da manhã, por aí... eu nunca tinha visto luz elétrica, visto carro, nem nada, foi um transtorno, fiquei logo apavorado, mas, fui para o Mercado Central, pedir esmola, e encontrar alguns familiares da minha mãe. Eu tinha 14 anos e fui direto numa escada daquela, antigamente o Mercado Central era verdura no lado direito, do lado da praia é verdura, no meio bordado e do outro lado carne, essas coisas. Eu tive a sorte ou a infelicidade de subir na área das frutas, chegando numa banca de bananas, pedi uma esmola ao cidadão, ele me negou e deu uma lição de moral; naquele tempo a gente tinha muita moral, disse assim: 'Mas rapaz, você é um rapaz tão novo, vá trabalhar vagabundo'. Fazia dois dias que eu não comia, aquelas bananas estavam entrando pelos olhos... eu pedi logo na banca de bananas, fiz essa suposição que ele pudesse me dar alguma e me salvava pelo menos na hora e nada aconteceu, ele me esculhambou, me chamou de vagabundo, vá trabalhar. Aquilo eu atribuo a Deus, num tem outra resposta, aquele cidadão me deu aquela lição e eu aprendi, aprendi rapidamente, desci pela mesma escada, dentro de 40 minutos eu estava empregado. Saí contando a minha história, que estava com fome, estava precisando de trabalho e tal, que era do interior, com 40 minutos eu tava empregado ...era uma lanchonete. Com uns 50, 60 minutos que estava lá (o dono tinha me dado, hoje em torno de 50 centavos, uma coisa

assim, o salário, que só dava pra pagar o ônibus até a casa dos parentes) o cidadão dono da lanchonete, disse: 'Pegue aquela cesta de vime ali'. Na hora de me empregar ele me perguntou, 'o que é que você sabe fazer?', digo: 'Da cidade nada, do interior tudo', aí ele disse: 'eu quero você pra lavar prato, ir no mercado comigo, lavar a lanchonete, tirar as louças das mesas'. Tudo bem, e eu fui pro mercado, peguei aquele cestão de vime, meti a alça da "bicha" no braço e saí atrás do cidadão, dono da lanchonete, no rumo do mercado. Por ironia do destino, prá ver como eu fui marcado por Deus, ele subiu pela mesma escada que eu tinha subido e se dirigiu pra mesma banca de bananas daquele cara que olhou pra mim e disse: 'Você num é aquele menino que me pediu esmola ainda agora?' aí eu disse: 'Sou eu mesmo, só que você num me deu, e eu estava com fome, você disse que eu fosse trabalhar e eu num sou vagabundo e esse cidadão me deu um emprego, eu lhe pedi porque eu estava com dois dias sem comer'. Aí o velho que me deu emprego olhou pra mim e disse: 'Você está com dois dias que num come?', 'Tô sim senhor', 'Pois deixa essa cesta aí', e voltou comigo à lanchonete, chamou o gerente e disse: 'Olhe, dê o que comer a esse rapaz'. Eu não sabia o que era abacatada, nem bananada, Luiz Felipe... o rapaz mandou brasa a fazer abacatada, daquelas bem forte, com dois ou três copos, com uma boa porção de Luiz Felipe ...quase eu não chego no mercado de volta, a ação foi imediata, tudo oleoso, hoje eu sei que é muito oleoso, deu uma dor de barriga! Essa história criou uma polêmica com os amigos, como o Edson do Bom de Veras... hoje, nos meus aniversários ele faz um Luiz Felipe enorme e vai ao mercado, arruma uns abacates e enrola esses bichos bem enrolados como presente, vê em qual loja eu não me encontro e diz, 'Bote em cima da mesa do Walter'. Vendo que o salário não dava pra mim, só dava pra ser dividido pelos dias úteis, só dava pra pagar o ônibus, então, eu de ida vinha procurando um novo emprego e de volta também procurando, na vinda não encontrei nada, na volta já encontrei na Governador Sampaio 152, o restaurante da dona Nenê. Ela disse: 'O que é que você sabe fazer?', eu disse: 'Dona Nenê daqui nada, mas do interior', aí disse: 'Não, eu quero pra você cortar uma lenha', que era aqueles fogãozão de lenha, de ferro, aquelas chaponas de ferro, 'Porque nós compramos lenha em carrada, e tem que cortar, e rachar, de acordo com a chapa'. Eu fiz, cortei, ela me deu o emprego, era 3 vezes o valor do anterior, ela disse: 'Você vem amanhã?' 'Não, dona Nenê', isso era uma terça feira ou quarta; "eu queria que a senhora tivesse paciência porque o cidadão me deu um emprego antes de ontem, 'Eu queria completar a semana', ela disse, 'Tá certo, boa idéia a tua, não está deixando o cidadão na mão', 'Eu vou avisar a ele, domingo à tarde, ou segunda de manhã eu estarei aqui'. Chegando à lanchonete de volta eu participei logo o cidadão. Aí ela me deu o emprego, vamos dizer que eu ganhava cinquenta centavos, era um e cinquenta, mas aí com roupa lavada, com dormida, com almoço e janta, quer dizer, já me livrava do parente, então beleza, continuei lá, nove meses após eu não tinha mais como ficar, porque o salário já passou a ser pequeno... eu dormia na porta do restaurante, era aquele entra e sai, mal eu me deitava, o cara batia, aí chegava o "cabra melado", aqueles motoristas; naquele tempo não tinha estrada, eram aqueles sulistas com aqueles caminhões já maiores, e não deixavam eu dormir, chegavam aquelas mundanas, mulheres, queriam entrar, e eu não podia permitir a entrada das mulheres e o cara chegava melado e queria dar em mim mesmo, precisava chamar a dona Nenê ou o seu Leal, que também morava no restaurante. Minha situação estava cada vez pior... um dia sentado no fio de pedra e chorando, chorando porque estava longe da minha família, e porque não estava progredindo, dinheiro não tinha, tudo que acontecia... as galinhas quebravam as garrafas, descontava, o dinheiro era curto, eu não tinha saldo, então eu pensei... não vou ter saldo nunca aqui... A minha mãe estava grávida, dava agonia, duas três vezes no interior, grávida, porque não tinha nada, dois três dias sem botar a panela no fogo. Dona Nenê me adiantou três meses prá mandar algum dinheiro prá minha mãe... num tinha saldo de jeito nenhum, então eu vendo aquela situação, comecei a chorar. Mas um cidadão, esse cara

foi muito importante na minha vida, disse: 'Rapaz, deixa isso pra lá, vai trabalhar por conta própria', eu digo: 'Como, se eu num tenho dinheiro?', 'Tu num tem dinheiro que dê pra comprar 20 quilos de batata inglesa?' Ele vendia batata inglesa. Eu não peguei a idéia dele na primeira vez. Por isso eu digo que nasci marcado, porque a minha família não tem nada, hoje meus pais, dependem de mim. Fui aquela ovelha, a mamãe mesmo diz, dona Maria Laura de Souza Tomas, diz da seguinte maneira, 'Esse foi o filho que Deus botou no mundo pra cuidar de mim do pai e dos irmãos'. Então ele pegou e disse: 'Vamos vender, faz uns saquinhos, manda a Pretinha', a Pretinha era a chefe da cozinha, gostava muito de mim, porque dizia que eu cortava a lenha adequada ao fogão dela, 'Manda a Pretinha fazer os sacos'. Deus colocou-se mais uma vez no meu caminho, outra vez de uma prestação de conta, eu não me lembro se no mês seguinte ou com dois meses depois, eu estava chorando na mesma calçada, uma coincidência... ele apareceu de novo com o mesmo assunto, aí eu aceitei. "Vamos logo falar com a Pretinha", a Pretinha 'Eu faço', ele deu o modelo do saquinho, e mostrou a balancinha, e disse: 'A balancinha amanhã eu vou contigo na Conde D'Eu e nós compramos'. Quer dizer, já sabia aonde tinha e tal, e fui, fui vender batata inglesa. Chegando na dona Nenê, que gostava muito de mim, quando eu disse que ia embora, ela chorou, chorou, lamentou e fez tudo pra eu não ir, até me perdoou o que tinha de débito, foi muito jóia. Tinha uma pessoa muito importante que era vizinho da lanchonete, seu Jeová Nunes de Andrade, aí eu disse: 'Não, eu não vou, eu vou pra outra lanchonete ali', e seu Vavá me acolheu, fui trabalhar na portaria de um hotel dele. Ele me dava muito conselho, me orientava, eu falava uma palavra errada, ele concertava. Tinha um cidadão no restaurante, que comia um prato feito, e eu zelava muito por ele. Era um camelô que vendia caneta ali na Guilherme Rocha, aí quando ele viu que eu tinha ido vender batata inglesa, ele disse: 'Não, o Chico agüenta batata não, ele é muito magrinho pra vender batata, 20 quilos de batata', aí ele disse: 'Diz ao Chico que eu quero falar com ele amanhã'. No dia seguinte eu esperei, ele veio, 'Você vai vender meia', aí eu digo: 'Mas por que? Como é que eu vou vender meia se eu não tenho dinheiro?', 'Quanto é que você tem?' Eu digo: 'Tanto'. Era da batata que eu já tinha vendido, o cara da batata me deu o pulo do gato: 'Ó, você começa vendendo por tanto, quando der ali 10 e meia, 11 horas, ninguém compra mais porque o almoço já está atacando, você já ganhou seu dinheiro nos primeiros quilos e começa a baratear, quando chegar das 11 e meia pra lá, quem aparecer você vende o saldo a qualquer preço, que já é lucro', e eu assim fiz, só trabalhei 2 dias na batata, e vendi todos eles. O camelô disse: 'Você vai vender meia', então, 'Como é que eu vou vender meia rapaz se eu não tenho dinheiro?' 'Quanto é que você tem?' Eu disse: 'Tanto'. 'Dá prá comprar dois pares de meia', aí eu disse: 'Rapaz, pelo amor de Deus, dois pares, o que eu vou fazer com dois pares de meia?'. 'É melhor do que 50, porque você diz que são os últimos'. Deus estava sempre no meu caminho botando as pessoas certas... então esse cidadão foi comigo na Casa Freitas, que hoje ainda é a Casa Freitas, do meu amigo Pedro de Freitas. Eu tive a honra de começar com esse cidadão, comprando 2 pares de meia um azul e uma amarela, de náilon, e pra se ter uma idéia de dois pares de meias... eu ganhei um par e meio, assim que saí da casa Freitas. Na mesma lanchonete onde fui empregado. O cara tinha me ensinado a pedir a maior. Porque eu botava meu lucro dentro. E deu certo, no final do dia eu tava com os dois pares, capital e mais dinheiro para um par e meio. Vendendo essas meias fiquei mais ou menos um ano, um ano e pouco, comecei com 2 pares terminei com 525 dúzias comprando em Juiz de Fora em Minas Gerais... Um dia eu estava no Armazém Esplanada na Floriano Peixoto e tinha um cidadão que disse: 'Vem cá rapaz, tu não quer vender sandália japonesa não?' Eu disse: 'Eu não sei nem o que é'. 'É isso aqui'. Abriu a pasta, aquelas esponjas japonesas... comprei meia dúzia. Na primeira tarde que eu comprei essa meia dúzia vendi todas. Porque eu já tinha o cliente certo das meias. De lá prá cá tem muita história... Mas abrimos a Eletrônica Apolo em 6 de agosto de 79. Eu e o finado Sinval. Então, a Eletrônica Apolo tem trinta e dois anos, fez agora dia 6 de agosto de 2001. Em 97 abrimos a Eletrônica Apolo da Aldeota, na avenida Santos Dumont, 4060. E aí a Eletrônica Apolo foi "pegando vôo". O Santos foi uma pessoa fundamental também na nossa loja. Porque o Santos chegou pra mim e disse:

'Seu Walter acabe com esse negócio de choro, rapaz, deixe de tá preocupado, dessa preocupação, deixe comigo que nós vamos pra frente. Pode deixar comigo.' E eu deixei com o Santos e realmente ele me deu um conforto. Depois veio o João Pio, que também foi outro, um cara simples, pacato, mas muito bom. E veio o Iran que foi outro também. Foram os três fundamentais da Eletrônica Apolo. Nelberto que foi o tira sufoco. E veio o Santos e esse me deu a tranqüilidade de ser um funcionário que sabia comprar. E depois veio o João Pio que consolidou e o Iran que acabou de consolidar, mas eu sofri. De 69 até aqui, passaram alguns anos pra eu abrir uma outra loja, enquanto tem lojista por aí que abre uma, duas por mês... Eu não, sempre com o pé no chão com respeito ao próximo, com tranqüilidade no fazer, honestidade com meu cliente. Então nós chegamos a abrir a Eletrônica Apolo da Aldeota, em 17 de julho de 97. Mas abri com o meu, sem ir ao banco, fui juntando, galgando degrau a degrau, e estamos aqui, estamos com essa linda história. Eu e meus quatro filhos.



Luis Esteves Neto



Luiz Esteves Neto

Tenho 75 anos de idade, sou um dos sócios da Gráfica e Editora Esteves Tiprogresso Ltda. O nome é quilométrico mas se reduz a uma palavra - Tiprogresso, que é como é conhecida. Eu sou um acaso. Eu gostaria de ser médico. Dizem que todo homem gostaria de ser bombeiro ou escritor, mas eu queria ser médico. Eu acho que vale a pena é a gente fazer o que pode e fazer bem feito, se possível, esforçar-se para se sentir satisfeito. As circunstâncias me trouxeram para o comércio e para a indústria, e eu tô aqui, lutando na lida do bom cearense, bom nordestino. Meu pai era proprietário da gráfica. Era herança de um tio. Ele pegou a gráfica quando estava numa situação muito difícil, até que eu cheguei. Dizem que gráfica é um vício e eu concordo. Porque eu sou viciado em gráfica. E assim foi que iniciei a minha vida. Comecei aqui com 14 anos. Eu era aluno do Colégio Cearense e metido a escrever; num belo dia entendi que eu deveria tirar um jornal e como tinha a gráfica, já tava com a mão na massa. E fui contaminado e fiquei. Meu pai foi um autodidata, foi o filho mais novo de uma série de 12; construiu aquilo que pouca gente acreditava que ele pudesse fazer. A gráfica, que foi crescendo pouco a pouco, e desde o início, de dois funcionários, hoje tem 140. Meu pai tinha uma visão muito larga do mundo, fazia coisas que não eram muito comuns naquele tempo; foi o 1º comerciante, eu acho, que pagou repouso remunerado, pagava o domingo, naquele tempo não se pagava o domingo, pelo contrário, se começava a trabalhar às 7 da manhã de segunda-feira e ia até 7 da noite do Sábado. Ele tinha uma visão muito grande, comprou máquinas extraordinariamente avançadas para a época, introduziu novos sistemas de impressão e daí se destacou e construiu o que construiu. O Ceará é sobretudo comércio. Está mudando agora o perfil, em virtude da necessidade de enfrentar aquilo que nós não soubemos administrar, a seca. A seca que, queiramos ou não, nos afastou muito da atividade primária. Todas as grandes fortunas do Ceará foram feitas no interior. De lá vieram os patriarcas, os fazendeiros, os coronéis pra capital e aqui se firmaram, começaram a implantar indústrias. Pode-se dizer que os feitos da história cearense, todos eles são originários do interior. Criavam a família, mandavam a mulher para a Europa, faziam compras em Paris, tudo às custas da agricultura cearense. E isso foi pouco a pouco se acabando. Dizem que é porque nós não soubemos administrar a terra, e talvez não. Veja bem, o Brasil é um país de Terceiro Mundo. O Ceará tem 2% do PIB nacional. Eu acho que nós somos um milagre. O Ceará é um milagre. O cearense é um judeu porque ele não para, ele não para, quando ele quer progredir,

ele não olha se o sol levantou ou se pôs. Ele trabalha de qualquer maneira e com um estoicismo fora do comum. Enfrenta toda dificuldade, embora sabendo que não vai ter lucro imediato, embora sabendo que vai ganhar pouco, ele aceita esse tipo de vida, acho até que é meio sádico. Nesse sentido, ele é um judeu. Ele trabalha desbravadamente. Agora, como ganhador de dinheiro, eu não sei. Acho que antes de sermos chamados de judeus, devíamos ser chamados de mascates.



José Malheiros de Oliveira (à direita)

José Malheiros de Oliveira

Comecei em 1941. Com um capital de 276 reais. Aluguei uma casa na Barão do Rio Branco e comecei a comprar móveis usados, vendendo. Eu não sabia, não conhecia nem o nome dos móveis. Comecei em 41 e fui no meu pensamento... botei um banco de madeira no quintal lá trás. Um dia chegou a fiscalização do INPS, eu não sabia nem o que era e então convenci o homem pra voltar depois. Fui levando, fui levando. Depois peguei mais outro banco, quebrei. Até consertar os móveis. Sou de Quixeramobim. E aí fui trabalhando, trabalhando. Depois, comecei a arranjar móveis dos outros pra vender e assim arranjar dinheiro que eu não tinha. Não tinha ninguém por mim. Não tinha família aqui nem nada. Não sabia direito a medida de móveis. Arranjei uma moça pra ir ensinando alguma coisa. Da minha parte, eu não sabia ler direito. Eu queria era ser gente. O meu negócio era crescer, era ser alguma coisa, até que montei a fábrica. Todo banco de fora que vinha aqui era Malheiros que fazia. A instalação do Banco Real, a maior parte fui eu que fiz. Trabalhei pro Banco do Brasil. O Banco do Estado de São Paulo, fiz a instalação. Cheguei a vender pra governo, pra prefeito. E até pra Santa Casa cheguei a fazer doação. Toda pessoa do governo, eu fiz amizade. O governador do Estado, eu tinha amizade. Em 1941, era empregado de uma loja e pedi demissão. Tirei o saldo: 276 mil reais. Então, fui trabalhar. Aluguei a casa e comecei a comprar e vender. Nunca mais o dinheiro acabou. O cearense é bom comerciante. Agora 50% é, e 50% não é. Numa ocasião foi fiscalizada uma loja minha da Barão do Rio Branco. Eu tinha uma fábrica na Praça do Mercado São Sebastião. O fiscal me autuou. Fui bem cordato, não tinha razão. Quando ele chegou lá, que começou a ver as coisas, tinha tanta coisa errada que eu me apavorei. Sabe o que eu fiz? Eu pedi desculpas a ele, me levantei, tirei o cinturão. E ele disse: 'Que é isso?' Então, eu respondi: 'Vou chamar o contador pra dar nele na sua frente. Eu paguei pra ele fazer tudo direito e ele não fez'. Então, ele me deu um prazo pra eu mandar regularizar tudo. Eu paguei pra fazer tudo direito e o convidei pra fiscalizar. Assim, ele me deu 15 dias de prazo. Consegui organizar tudo nos 15 dias. O importante no comércio é a prática mas, o que ajuda muito é se aliar ao freguês. Ele manda outro, ele manda a família. Por que tem comerciante que engana o cliente. Eu não gosto disso.

Pedro Nolasco Teixeira de Freitas

Sou natural de Itapipoca, local onde comecei a vida, trabalhando no campo e me transferi aos 16 anos para Fortaleza, onde morei até 1949. Em 1949, eu me transferi para o Rio de Janeiro, fui trabalhar. O meu primeiro emprego foi no Departamento Estadual de Saúde, onde tirei o curso de enfermagem. Como eu não gostei muito do Rio, fui para São Paulo, onde me encontrei. Senti que estava em terra firme, que eu podia fazer alguma coisa na vida, dado aquele progresso paulista. Fui trabalhar na rua, como ambulante, vendendo, fazendo alguma coisa, ajudando aos camelôs, aprendendo a lição. Me envolvi com esse pessoal e me dei bem. E daí, eu não fui mais ser camelô de ninguém, fui trabalhar por conta própria. Meu primeiro trabalho foi no Largo da Concórdia, eu morava num quartinho, numa casa de cômodo, como eles chamam lá em São Paulo, de quatro pessoas. Fiquei trabalhando na rua e fui me capitalizando, cheguei sem nada. Trabalhei durante mais ou menos uns 8 anos. Vendia óleo de peixe-boi, vendia cortador de vidro, meias de vários tipos, cada dia eu levava uma mercadoria diferente. Quando foi um dia, eu estava trabalhando no Largo da Concórdia, uma pessoa foi me procurar e isso foi muito bom pra mim. Chamava

o Manoel Portuga. Eu estava trabalhando numa mercadoria de explicação, aquilo tem um marreta, é o cara que trabalha no chão, vendendo mercadoria no chão. Então, o camelô é aquele que trabalha com mercadoria de explicação. Você pega uma caneta e demonstra pro pessoal pra que serve, qual é a utilidade principal dela; por exemplo: cortador de vidro. A gente pegava o vidro, comprava aqueles retalhos de vidro, e ia demonstrar nas ruas, nas feiras, como é que funcionava aquilo. Era um peixinho, um negócio parecido com um diamante na ponta que cortava o vidro, muito bom pra quem tinha prática. E esse Manoel português me convidou pra fazer um teste na porta de ouro. Porta de ouro era uma porta muito boa para camelô. Ele foi me observar, eu estava trabalhando, nessa época, com o óleo, é um óleo que é bom pra dores, pra dor de dente, pra tudo ele dava um pouco. A gente passava, fazia aquela punção, e demonstrava para o cliente que o óleo era bom e que passava mesmo as dores. Eu não entro em detalhes porque é meio chato, é quase como uma enganação. Esse Manoel Portuga me viu e disse que eu tinha que fazer uma roda, pra fazer alguma mágica, pra chamar o pessoal. Eu pegava um cinto e fazia aquela mágica de cinto, criança adora, o pessoal do interior, e eu sempre usava isso e outras coisas; um cordão que a gente tinha, emendava esse cordão, e quando estava emendado não era nada, enfim, era um jeito aí que dava. Pra poder fazer a roda, fazer o movimento, aquilo dali fica no meio, fica conversando, e ali também tem os agás. Os "agás" são as pessoas que vão ali fazer que compram. Aquele pessoal, que a gente mantém, cada camelô mantém uns dez "agás", "agás" de verdade, que vão substituir a gente, na hora que a gente cansa. Então fui fazer um teste na porta de ouro. Era uma porta que os camelôs gostavam muito, porque dava muito dinheiro. Aí, passei no teste, e fiquei trabalhando durante 2 anos e tanto naquela porta. Depois me especializei em vender mercadoria para camelô. Eu ensinava. Às vezes chegava esse pessoal aqui do Ceará, inúmeros, hoje são até comerciantes, eles iam pra lá, na Conselheiro Furtado 135, onde eu tinha uma lojinha só com mercadoria prá camelô. Cortador de vidro, era o chamex, acendedor de fogão, eram anéis de vários calibres, de vários tipos, era o descascador de frutas, tudo isso eu trabalhava, meias de nylon, meias de imitação de nylon, tudo isso eu trabalhava lá, e eu ensinava. Às vezes, quando eu tinha interesse mesmo, ia até à feira com ele, ou à cidade, ia mostrar como é que fazia, fazia a primeira roda, dava aquela oportunidade a ele, às vezes era um cara inteligente, alguns não dava. Mas, a maior parte dos cearenses é dinâmica. Quando está fora ele arregaça as mangas, como eu arregacei, e muitos cearenses que estão muito bem fizeram o que eu fiz. Depois eu registrei a firma lá mesmo, e fiz um balanço do que eu tinha em estoque. Dava 317 contos. Um irmão meu, que morava aqui de nome Raimundo Gerardo Freitas, foi indenizado na firma. Tirou 45 contos. Eu com 317 e ele com 45 contos. Aí, nós botamos uma sociedade, aqui. Ficamos com a primeira loja aqui no Ceará. Em São Paulo continuei vendendo para mercadinho, feirante e camelô e mandando mercadoria pro meu irmão, quando em 1970/72 (eu não gostava muito de São Paulo) resolvi fazer uma viagem aqui. De vez em quando vinha, passava três meses. Me transferi d'uma vez em 1977. Meus irmãos foram prá São Paulo, dois irmãos: Geraldo de Freitas e Francisco. Me transferi pra cá porque eu não gostava do ambiente de São Paulo, pois meu céu é o Ceará sabe, principalmente Fortaleza, mas minha terra natal é Itapipoca. Minha preferência no comércio sempre foi em lojas de variedades, autêntica casa de tudo; nós trabalhamos com 8 mil e tantos produtos. O nosso grupo tem 16 lojas, eu tenho 8 e meu filho tem 8 o Pedrinho. Tenho três filhos: dois homens e uma mulher. Estou com 65 anos. Mas não quero parar. O meu céu é o trabalho. Eu gosto, faço tudo pra trabalhar, não posso ficar parado, eu fico meio dia em casa já fico doente. É, graças a Deus eu não posso me queixar...





Pedro Nolasco Teixeira de Freitas

os meus filhos são muito bons e todo ano a gente abre uma ou duas lojas, depois que eles entraram na sociedade principalmente... Eles estão ajudando muito... Hoje eu posso entregar o comércio pra eles que tenho a impressão que vai pra frente.

José Airton Ponte

Sou de família tradicional de Sobral, conhecido por Boris. Nasci no dia 07 de abril de 1949 e vim para Fortaleza em 1964. Já tinha no sangue o propósito, a vontade de comprar e vender. E chegando em Fortaleza com pouco dinheiro comprei uns óculos e comecei a minha vida como vendedor ambulante na cidade de Fortaleza. Virei um verdadeiro atacadista, indo a São Paulo, e daí veio a história das Óticas Boris. Porque, mesmo como vendedor de óculos esporte, no centro de Fortaleza, eu já me dei como Boris, o rei dos óculos. Então, fazia questão de dar aos meus clientes um cartão com o nome Boris, o Rei dos Óculos. As coisas foram acontecendo, assim foi o início da minha carreira como vendedor de óculos em Fortaleza. Aos 12 anos de idade, em Sobral, eu vendi chinela japonesa, vendi bombom e até vendi água na estação. Viajei alguns anos, na década de 62, pra Tianguá, São Benedito, Ubajara, vendendo chinela japonesa. De qualquer forma, valeu muito, pois isso era o que tinha de mais fácil na época para se comercializar, era venda de chinela japonesa. Eu acho que já nasci predestinado para ser comerciante. Eu aos 6, 7 anos de idade, já ia pro balcão de uma mercearia, procurava ajudar os proprietários. Pra mim é tudo. Meu pai foi comerciante. Minha mãe também tem no sangue dela o comércio. Foi Deus quem determinou. Eu às vezes não sei explicar direitinho. Eu ia passando numa loja, vi uns óculos muito bonitos. Eu achei um ramo muito delicado, gostei, estou nele até hoje, há 36 anos. Não posso generalizar as características do comerciante cearense. Mas eu daria pelo menos uma parte. Guerreiro, homem de esperança, de coragem, de muita fé, porque tudo é muito difícil, tudo é muito difícil. Você tem que ser muito persistente, corajoso, valente mesmo, no bom sentido. Acho que o cearense é considerado o judeu brasileiro, ele é muito sofrido. Eu acho que o cearense ri, ele vive rindo com todo sofrimento. O cearense aprendeu a ser feliz até no sofrimento. Então, eu acho que o cearense, ele pode ser comparado com o judeu, ou com qualquer coisa. O cearense, pra mim, é a pessoa mais feliz desse mundo. O cearense pobre, aqui, eu acho que ele é mais rico por causa dessa felicidade que busca. É a conformação com a vida... Parto do princípio que, se eu faço bom negócio na compra, eu vou oferecer, vou repassar um bom negócio para o meu consumidor, o meu comprador. Na hora de comprar, eu compro com uma facilidade muito grande porque eu conheço o que estou comprando. Agora dá muito mais trabalho vender do que comprar. É outra história totalmente diferente. Eu acho muito mais difícil vender, repassar o meu produto. Porque eu conheço o produto. O problema é vender para quem não conhece, pra quem está em dúvida, pra quem duvida de qualquer coisa. Mas, graças a Deus, os nossos clientes já entram na nossa loja acreditando na nossa empresa. Então, a mensagem que eu consegui passar ao longo dos anos, de 36 anos vendendo óculos, 42 anos de trabalho, foi essa de muita credibilidade, e na nossa empresa o cliente é o rei, para ele, então, todas as honras.

José Airton Ponte





José Abraão Otoch

Minha descendência é libanesa. Sou cearense, nasci ali mesmo na rua Senador Pompeu. Naquele tempo chamavam aqui a Rua dos Galegos. (ri) Era um apelido. Todo mundo morava no centro. Eu me formei com 20 anos em odontologia, mas com 6 meses eu deixei a profissão e enveredei pelo comércio, numa lojinha pequena ali na Praça do Ferreira. Isso em 19 de maio de 1949. A partir dai nós começamos a trabalhar com dificuldade, com afinco, com economia. Até a gente dizia brincando: 'o que a gente ganha é aquilo que economizamos'. E aí fomos crescendo, depois morreu papai, depois morreu

mamãe e nós enveredamos pelo atacado de tecidos. Fomos os maiores fornecedores da indústria do artesanato aqui, no tempo do Virgílio Távora. E o primeiro prêmio que eu recebi na vida foi como fornecedor de artesanato local. Depois continuamos a vender, enveredamos pelo varejo, passamos ao interior do estado, depois outras capitais. Começamos a diversificar, entramos na Finobrasa que era indústria, fizemos indústrias de confecções e isso foi evoluindo. Chegamos a ter 50 lojas em todo Brasil, em 15 estados da federação, em São Paulo, Belo Horizonte, Brasília. Fomos fazendo tudo paulatinamente com muita tranqüilidade e com o pé no chão, com muita humildade. É o que eu digo sempre: o sujeito não pode ser orgulhoso, nem vaidoso, tem que ser humilde e gostar daquilo que faz. Depois passamos pra confecções, pra parte de construção de apartamento, firmas construtoras, imobiliárias, nos associamos ao hotel com o governador Tasso Jereissati e o deputado federal Nelson Otoch. Hoje nós fechamos todas as nossas lojas pequenas e partimos pras lojas de departamento. Eu sou um sujeito que não gosto de aparecer não. Meu sucesso nos negócios se explica com trabalho, trabalho, trabalho. Fazer o bem sem saber a quem.Eu quero também elogiar a participação dos meus irmãos, todos me ajudaram, até o médico me ajudava. Porque quando nós começamos, nós começamos do zero e tudo que ele ganhava botava dentro da firma também. Também tudo que eu fazia dava participação a ele. Olha, o Geraldo, já deixou a firma. Hoje a firma sou eu e meu irmão Deibe. Ele com os filhos dele Deibe Junior, Ronaldo e Jaqueline. O meu pai foi comerciante desde quando chegou do Líbano. Ele chegou do Líbano em 1893. O vovô desceu no Rio, veio por Minas Gerais, veio parar no Ceará. De lá ele trouxe dois filhos: o mais velho, Habib, e o papai que era Abraão, um com dois anos e outro com um. Começou como mascate, com um burro levando mercadoria, depois teve loja, foi atacadista. Aí nós fomos, quando eu tinha quatro anos, pra Natal. Abrimos uma filial de Kalil Otoch e o papai trabalhava. Eu tinha 4 anos de idade, quatro ou cinco anos. Ficamos lá de 33 a 37. Eu voltei aqui no dia 21 de fevereiro de 1937, com







Anúcio da Empresa Kalil Otoch no Album de Fortaleza, publicação de 1931

Loja Esplanada

José Abraão Otoch

nove anos de idade. É uma vida de luta. Aí o papai ficou aqui até 37. Nós pegamos aquela revolução comunista de 35, em Natal... ele teve muita depressão. Quando chegou em 37, fez umas casinhas aqui e foi viver de renda bem pouquinha. Aí chegou o tempo em que o governo Getúlio Vargas congelou e ele tinha que trabalhar de novo. Foi quando nós voltamos a trabalhar em 49, eu tinha acabado de me formar. Eu e o Farrah, o Geraldo e o Deibe, que é o meu irmão mais novo. Hoje está na firma, na direção de Abraão Otoch e Companhia Lojas Esplanada, só eu e o Deibe, com meus filhos, mas minha filha trabalha no hospital; meu filho, com os dois filhos e a filha dele. É sangue, suor e lágrimas. Meu avô era de uma família humilde do Líbano. Ele era ferreiro; era de uma cidade bem pertinho de Beirute, Zahle; aliás a colônia libanesa do Ceará é uma das maiores colônias que existem e quase ela toda é de Zahle, tem poucas que são da Síria, de Damasco. Aí o papai casou-se com 21 anos e minha mãe com 13 anos; ele foi pro Líbano, casou-se e veio. Somos 7 irmãos. E aí começou nossa vida. O libanês é uma cultura de comerciante, por isso é que eu me formei, porque eu não tinha outra coisa pra fazer,

não tinha dinheiro, não podia ser comerciante. Nós começamos do nada, direitinho, ali na Praça do Ferreira, comprando fiado numa loja do Zé Meireles, era um comerciante até folclórico aqui, gordo, simpático, tinha muitas lojas e me vendeu uma, depois ele quebrou e ficou muito meu amigo até morrer. O dinheiro do aluguel da lojinha da Praça do Ferreira nós fomos tomar emprestado no Banco do Brasil. Começamos, na verdade não foi do zero, foi do negativo.(ri) Foi do menos zero. Fomos nos metendo na indústria e comércio e tudo, e hoje continuamos trabalhando, hoje eu trabalho aqui com muito amor e também com muito amor no Monte Klinikum. O Monte Klinikum é o orgulho para o Ceará porque é o hospital que rivaliza com os melhores hospitais do país e do exterior, é pequeno mas tá ficando grande. Tem cearense em todo lugar do mundo. Em todo lugar do mundo a gente encontra o libanês e o cearense. O judeu não, o judeu trabalha aqui mas ele quando ganha dinheiro, vai pra fora, e só casa com judeu. O cearense não, o libanês casa com brasileiro. O meu irmão Deibe é casado com uma brasileira nata, o Farrah é casado com Maria Pia, uma brasileira nata. Quer dizer, a Lucy, minha irmã, era casada com o João Melo dono dos Mercadinhos São Luiz. Só eu que sou casado com uma prima minha. É Otoch também. Eu sou Otoch, Otoch.(ri) Às vezes tem até brincadeira. A gente era muito econômico. Eu digo até brincando, os 10 primeiros anos da minha vida o que eu ganhei foi o que eu economizei. Eu muito bonachão, não usava nem paletó, nem gravata, nem nada, e o pessoal dizia: 'não, o Zé Otoch não usa paletó, pra economizar.' (ri). E de fato toda vida eu fui bonachão. Pois a minha vida é isso. É um livro aberto. Eu estou com 73 anos, 58 anos de trabalho, 52 anos aqui como presidente da firma, eu e meu irmão. Pretendo trabalhar até morrer, enquanto Deus me der essa cabeça que eu tenho. O comerciante cearense tem que ser persistente, lutador, que nós vivemos numa vida barata, vencer no Sul é muito fácil, vencer no Nordeste é mais difícil. A arte de negociar exige paciência, tem que ter rapidez de raciocínio, tem que ter bom senso, tem que estar atualizado com a política nacional, com a parte financeira nacional, com a internacional, porque tudo que acontece fora "respinga" no Brasil. Porque o Brasil é assim mesmo, é imprevisível. Acontecem as coisas repentinamente, sem planejamento. Planejar no Brasil é muito difícil. Eu até digo brincando: ninguém pode tirar um mês de férias, porque em um mês modifica muita coisa, o máximo que você pode tirar é uma semana em quatro vezes por ano. Se você quiser tirar, não tire. Não pode parar um mês, porque modifica-se muita coisa. É o ditado: em terra de sapo, de cócoras com ele. Não pode parar, você tem que tomar providência imediata.Eu gosto de decidir tudo como se diz, na perna. É um referencial meu.Eu considero o cearense um herói. Todo libanês radicado aqui não volta pro Líbano. O libanês não manda dinheiro pra fora, normalmente ele investe aqui, quer dizer: ele é brasileiro, é cearense. Eu talvez seja mais cearense do que o mais cearense que você conhece. Eu sou bairrista como cearense. A gente fica na terra, ganha na terra, investe na terra e ama essa terra. Eu sempre cresci devagar. Eu digo sempre: eu podia estar muito melhor, porque eu só gostava de crescer com o pé no chão. Devagar e sempre. Eu não dava a passada mais larga do que podia dar. Talvez tenha sido por isso que eu não cresci muito. Cresci relativamente bem. Mas eu estou conformado com o que tenho. A minha mãe foi uma grande incentivadora do que nós somos hoje. Quando o papai parou de trabalhar por uma questão de depressão, ela sempre me dizia uma frase: 'meu filho, nunca seja empregado de ninguém, seja dono do seu negócio, nem que seja uma banca de banana no mercado, mas seja dono do seu negócio'. E essa frase nunca esqueci.

Isabel Parente César

Tudo começou há 87 anos, no dia 10 de junho de 1914 quando iniciaram uma sociedade, meu avô, Inácio Luís Parente e o irmão dele, José Parente. Eles fizeram um investimento na época, de 200 contos de réis. Se instalaram num galpão que tinha lá na Guilherme Rocha, onde é hoje o Hotel Excelsior. E daí, começou o comércio e desde que iniciou foi da família.

Quando meu avô morreu, meu pai assumiu a empresa que já está na 4ª geração. Papai morreu há 2 anos e os filhos assumiram. E hoje já têm netos trabalhando na empresa. A "Casa Parente" nunca mudou de nome. Nos últimos 5 anos é que mudamos, para "Parente". No início trabalhávamos mais com produtos importados, perfume importado, parece que muitos tecidos, chapéus. Naquela época tinha chapéu, seda, quer dizer, tinha muita coisa importada e no decorrer do tempo, as coisas foram se modificando, mas praticamente nós continuamos com o mesmo tipo de comércio. Foi crescendo e passou a ser praticamente uma loja de departamentos. Essa loja de departamentos ficou uma coisa muito complicada, porque entraram no comércio muitas lojas especializadas. Então você tem que ir dançando conforme a música, segundo dizem. A gente teve que se especializar um pouco. E hoje nós estamos trabalhando com poucas seções, mas a política é a mesma, praticamente. Nosso conceito sempre foi aquele de primar muito pela clientela, de oferecer mercadorias de boa qualidade. Sempre a procura da empresa foi essa de primar pelo tipo de mercadoria que oferecia à clientela, coisas realmente legítimas, sem problemas de fornecedores, escolher os fornecedores corretos. Continuamos com a mesma cultura, com a mesma política que na época meu pai e meu avô iniciaram. Meu avô morreu quando meu pai tinha 19 anos. Ele não era nem casado ainda quando assumiu a empresa. E meu pai era aquela figura muito ocupada, que não tinha muito tempo pra dar assistência. Eles se envolviam muito nas entidades, CDL. Quer dizer, eles viviam muito envolvidos nessas coisas. Meu pai sofreu muito na vida. Porque ele achava que no tempo dele havia um respeito muito grande entre fornecedor e comerciante. E, de uns tempos pra cá, de uns 10, 15 anos pra cá, houve uma mudança muito grande no comércio, ele nos ensinou aquele respeito, aquela consideração, aquele bem querer uns com os outros. A relação que papai tinha com os fornecedores era grande como se fossem da própria família. Eles tinham uma afinidade muito grande. E quando nós começamos a viajar no lugar dele, a comercializar, e quando a gente chegava de viagem, contando como é que tinham sido os procedimentos, ele falava: 'Eu não acredito que seja dessa forma. Eu não acredito que não tenha mais nenhum respeito'. Porque na realidade hoje não tem muito respeito comercial. Quer dizer, hoje em dia, a parceria é só um jogo de interesses, então as coisas mudaram demais. Isso para ele foi uma pancada muito violenta. Ele não conseguia entender como é que não se conseguia comercializar de uma forma tão plena como ele comercializava. Só que quando a gente começou a viajar, eu e minha irmã, ele falava assim: 'Vocês vão pra feira, vão passar 3, 4 dias? E o contrato comercial?' Aquela afinidade, aquele contrato social que você teria com o comerciante. Aí eu dizia: 'Papai, hoje não existe mais isso. Está tudo muito corrido'. E ele passou a entender, ele achou que a gente tava modificando muito a forma de comercializar, a forma de proceder e na realidade não era isso. Os tempos mudaram. Isso pra ele foi um choque muito grande. Antes você tinha muito tempo pra ficar na loja, pra atender a sua clientela. Hoje, é tudo muito corrido. Você não tem tempo, você corre pra um lado, corre pra outro. O próprio poder governamental te estrangula muito hoje em dia. Você passou a ter com ele uma concorrência, hoje, ele é o teu concorrente. Então, não tem parceria. Hoje tem uma luta de sobrevivência.





Isabel Parente César

Cláudia Bezerra

O nome do meu pai é Honório Bezerra de Oliveira, tem 65 anos. Todos os dias ele tá aqui, isso aqui é a vida dele, o comércio é a vida dele, ele ama estar em contato com o cliente. Estar na frente da loja. Ele mesmo vai às vezes no balcão fazer embrulho pro cliente, botar no saquinho, levar café pro cliente, saber o quê que ele está querendo, o que ele está precisando, isso ele faz com uma maestria sem igual, sem curso sem nada. Papai tem o 2º grau, não fez faculdade, tem só 2º grau, e ele tem um tino, um



Cláudia Bezerra



amor pelo que faz, ele é um excesso de energia. Hoje nós procuramos descentralizar, até porque é uma empresa com 200 funcionários com um faturamento bem razoável; só que a gente descentraliza mas acompanha de uma certa forma, porque a gente ainda tem muito daquilo que é 'o olho do dono é que engorda o gado'. O melhor ramo pra gente trabalhar é o comércio. O papai só diz isso: 'O melhor é o comércio de autopeças'. Realmente no comércio de autopeças, tivemos dificuldades, temos ainda, como todo setor está tendo, mas hoje todo mundo tem ou almeja ter um carro; dá pra planejar e comprar um carrinho velho, usado e essa manutenção é necessária, e nós temos peças pra carros super antigos e carros atuais. Porque no interior ainda tem muito carrinho velho, então a gente foca muito, daí eu ter 33 mil itens e vender tudo.



Honório Bezerra Oliveira (no alto)

Honório Bezerra de Oliveira e filhos.

A fundação da empresa foi no dia 22 de janeiro de 1962, no dia de São Sebastião, e aqui é o Mercado São Sebastião. Então o papai tem um amor muito grande por esse pedaço, pra onde a gente vai, pra Aldeota, pra onde for, a hora que for a gente passa em frente à firma. O caminho é o São Sebastião, o carro parece que só sabe ir pelo São Sebastião, não sabe andar em 13 de Maio, nem em Pontes Vieira. Então aqui é a nossa vida. O meu pai veio de Várzea Alegre, ele nasceu em Várzea Alegre e, quando começou a ganhar o primeiro dinheirinho dele, comprou gado. Tinha uma vaquinha inicialmente e do leite que a vaca dava ele consumia e chegou até a vender por um tempo. Ele sempre disse que quem tem um boi prospera, cresce. E que o boi é um animal sagrado.



Emilio Ary (acima à direita)

Emilio Ary

Eu sou da Firma J. Ary Tecidos ltda, que se originou de J. Ary e Cia, mais ou menos na década de 40. Meu avô Jorge Ary, junto com minha avó, a vovó Affif Lazar Ary, eles iniciaram o negócio, depois seguiu sob o comando do meu pai, Emilio Ary e meu tio Jean Ary. Eles foram sócios até 1976 quando meu pai comprou a parte do meu tio Jean. Em 1978 meu pai faleceu e o negócio continuou sob o comando dos meus dois irmãos mais velhos, que são o Paulo Ary e o Pedro Ary. Eu entrei só na década de 80. Em 96 houve essa separação, quando o Paulo meu irmão saiu. A minha mãe fez a separação de tudo em vida, e hoje em dia somos sócios eu, Emílio Ary filho e Pedro Jorge Jereissati Ary, que é meu irmão. Meus avós vieram de Zahle, antes da Segunda Guerra Mundial, fugindo da guerra, em 1938, 39. Eu não sei qual a razão, mas a colônia libanesa, no Brasil todo, criou a tradição de trabalhar com tecido. O negócio dos meus avós era muito mais complicado, porque as comunicações com o sul do país eram muito mais difíceis. Eles iam de navio fazer compras em São Paulo. Houve a época áurea do comércio de tecido. Atualmente o negócio tá muito complicado com a abertura das importações. A figura do atacadista de tecidos tá sumindo no Brasil. É um ramo que diminuiu muito e dos antigos comerciantes só resta uma minoria, aproximadamente uns 10%. Aqui no Ceará, dos antigos só restamos nós, Abraão Otoch e Cia, que é o Armazém Esplanada, o Armazém Guanabara,



que é um pouco mais novo do seu Zé Maria Sampaio, e o C. Rolim, mas que atua só no varejo. Nós temos na faixa de uns 200 funcionários em 4 lojas. Atendemos especificamente às micro confecções. Trabalhamos também com cama, mesa e banho. Atendemos hotéis, hospitais e também no setor de decoração, e isso é vendido diretamente ao varejo, aos decoradores e à clientela em geral. A nossa empresa é muito tradicional e dentro da gestão, não acredito que tenha mudado muita coisa. Apenas fomos nos adaptando à modernidade, nos informatizamos, é uma coisa que você não tem como lutar contra, mas a gestão é praticamente a mesma, não houve grandes modificações. Temos funcionários com 30, 40 anos de casa, funcionários que trabalharam 55 anos com a gente e hoje em dia freqüentam aqui como amigos. A única coisa que nós aprendemos é que o sujeito só consegue alguma coisa com muito trabalho. Meu pai sempre foi muito discreto. Ele nos ensinou isso e a gente continuou trabalhando da mesma maneira.

Josué Henrique de Azevedo.

Essa empresa foi fundada em 1959, portanto está fazendo 42 anos. Temos o jornal da inauguração, foi um dia de quarta-feira, temos a história dela, quem participou, quem não participou, políticos e o pessoal do governador, nós temos tudo isso guardado há 42 anos. Essa empresa surgiu de uma sociedade. Começamos com um capital de 700 mil cruzeiros, 350 meu, 350 do outro sócio que era o seu Jesus Ernani. O seu Jesus Ernani passou aqui nessa empresa até 1964. Em 1964 veio a bendita revolução e ele, não sei porque cargas d'água, foi a uma recepção que fizeram ao Presidente da República no SESI, ou SENAC. Quando o homem chegou de lá, se aborreceu e no fim da história resolveu sair da firma. Então em 1964 eu fiquei com a parte dele, pagando 50% pra ele e assumindo toda responsabilidade da empresa, pelos débitos, pelas contas e pela parte dele, pra pagar em 15 meses. Depois fui à São Paulo e visitei nossos fornecedores com muito carinho. Todos os nossos fornecedores ficaram muito satisfeitos conosco, e só uma fábrica de Tapetes Bandeirante que nos recebeu deu 60, 90, 120, 150, 180 dias de prazo, porque, diziam eles: 'um homem como este é pouco no Brasil'. Então nós continuamos trabalhando, eu vendia durante o dia e a noite entregava, o motorista era eu, eu era o vendedor, o dono (ri); ficava até 8, 9 horas da noite entregando mercadorias em todo subúrbio dessa cidade. Mas de qualquer forma lutamos até hoje. Nossa loja era ali na frente no 651, depois compramos outra na 657, e lá, quando menos esperávamos, o dono do prédio vendeu o prédio com a gente dentro. Mas nessa época já havíamos comprado um outro prédio lá, no subúrbio, e mudamos a loja para a Padre Frota, no Monte Castelo. Na Padre Frota não vendemos nada, ficamos parados, sofrendo. Apareceu a venda desse terreno aqui, que era um estacionamento, compramos o terreno e construí numa rapidez enorme. Mandei tirar a madeira de escoramento lá na fazenda, tinha um caminhãozinho, troquei por outro e mandamos carregar esse caminhão, noite e dia. Contratei um cidadão muito honesto, seu Basílio, ele fez essa construção trabalhando noite dia. Trouxe uma menina lá da fábrica para ficar telefonando pra todo mundo, dizendo onde a gente estava; botei dois meninozinhos na rua com umas tabuletas indicando onde a gente estava. Aqui botamos a cobrança em cima dos entulhos, pedimos a Teleceará pra ligar o telefone. Ela não quis ligar porque disse que tinha que ser tubulado, e ninguém tinha, aí o rapaz ia saindo e eu falei: 'Moço, por favor, porque você num liga?' 'Não'. 'E se eu lhe der esse negócio aqui, você liga?' 'Ah, se o senhor me der esse negócio, eu ligo'(ri). Aí ele ligou três telefones no meio da casa. E ficamos lutando, terminamos a construção... Faz mais de 20 anos, mais ou menos em 1970. E até hoje a gente luta por essas coisas todas. Primeiro a dificuldade de ter saído de uma sociedade, da Tapeçaria Hispano. Era o nome de fantasia, a firma mesmo era Azevedo e Ernani. Mas, quando ele saiu eu mudei a razão social pra Tapeçaria Hispano. Depois nós botamos uma fábrica de colchões, passamos muito tempo lá quando, de



Josué Henrique de Azevedo

repente, apareceram outros fabricantes de colchões com produtos de má qualidade e começaram a infiltrar na nossa clientela. Começaram a fazer pressão pra que fizéssemos uma mercadoria de má qualidade, pra eles também acompanharem aquele preço, eu disse que não fazia. Então resolvemos fechar a fábrica do que fazer uma mercadoria ruim. Vendemos nossas máquinas pra uma outra fábrica e o prédio pra colocar esse negócio. Depois abrimos outra loja na Padre Antonio Thomás. O marido da minha filha, o Nero, toma conta lá e ela toma conta aqui. Hoje ela é a titular da empresa porque eu sai da firma e botei ela. Eu tô ficando velho e não quero mais trabalhar, tô apenas me deleitando com minha fazendinha. E aqui eu fico diariamente pra atender os amigos, clientes e isso me dá muito prazer, porque o importante para o comerciante é que ele viva no meio de muita gente, que esteja sempre feliz porque o comerciante mal humorado não negocia, ele tem que estar muito bem, alegre e satisfeito, mesmo quebrado, liso, mesmo com contas pra pagar (ri). Gosto muito da minha fazendinha. A nossa fazendinha tem 400 hectares de terra. Temos gado, cabra, ovelha, cavalo, égua, burro, açude, dois poços profundos, tem uma casa velha. O comerciante que não possui uma fazenda, ele quebra, sabia? Ele quebra porque tem dias difíceis que ele vai se agarrar com o boi dele, ele tem que ter boi pra vender e suprir o negócio. Eu ouvi isso quando eu era menino. Eu sempre tive meus negócios extras. Na nossa fazendinha temos 100 hectares de cajueiro, que nos dá 50, 60 toneladas de castanha. Se este ano der este tanto eu tô muito feliz, se não der a gente vai se agarrar com o chifre do boi. Você não tem emprego público, não tem uma renda, não tem casa de aluguel, então como comerciante, todo dia você tem um dinheiro na mão, embora não seja seu, porque é dos credores, mas você pega naquele dinheiro todo dia, mas tem que ter o cuidado de não gastar aquele dinheiro porque ele não é seu realmente. O meu pai me perguntava: 'Por que você não faz isso?' 'Papai, eu não faço porque eu não posso.' 'E cadê o dinheiro dessa sua loja?' 'Não, o dinheiro não é meu, é da loja!' 'E de quem é a loja?' 'A loja é minha, mas o dinheiro é dos fornecedores', e ele dizia: 'É, meu filho, você tem razão. Mais vale amigo na praça do que dinheiro no caixa.' E eu tenho agüentado firme, sem dever nada a ninguém. Tenho 80 anos e estou sem namorada agora. (ri)

Raimundo Araújo Cabral
(ao lado)

Raimundo Araújo Cabral

A atividade comercial no mundo todo, em todos os tempos, foi a principal atividade. Ela é que alavanca o progresso, porque sem a atividade comercial não existiria a atividade industrial. Daí é que partem todas as atividades: educação, saúde, tudo isso, vem dessa atividade comercial.A minha vida comercial veio do trabalho porque fui funcionário de uma empresa multinacional e tive que enfrentar a atividade comercial. Trabalhando nessa multinacional consegui aprender grandes coisas, como se diz, aprendi a manusear todos os utensílios que precisava no comércio para desenvolver a atividade comercial. Foi nos anos 50. Em 1954 eu comecei com uma lojinha na Floriano Peixoto. De lá fui enfrentando as dificuldades de todos aqueles que começam. Foi um trabalho muito árduo, mas com muita disposição, com muita garra. Nesse intervalo, tive uma companheira que me ajudou tremendamente nesta batalha, para chegar onde estamos hoje. É isso aí, é trabalho muito pela frente. A ACAL é uma empresa de material de construção e foi fundada no ano de 1954, tem quarenta e sete anos, completados agora. E é uma empresa que teve todos aqueles altos e baixos que todas as empresas têm, mas todas elas têm suas dificuldades, como agora estamos atravessando no país; uma dificuldade não da própria empresa, porque toda vida tive o cuidado de ter uma empresa pequena, não importava o tamanho que ela fosse, mas que ela fosse uma empresa séria, e de comportamento honesto, que é o que falta aos nossos empresários. Daí comecei este trabalho e aqui estamos enfrentando os momentos atuais que não são muito diferentes dos demais. Cearense nasce no meio de muitos sofrimentos. O camarada tem que lutar para vencer, porque nós atravessamos



períodos de muita seca e não podemos dizer que vivemos num estado em que há bonança, em que há fartura, ou que tenha uma sobrevivência fácil, não, nós temos uma sobrevivência que é difícil; o próprio empresário cria mais garra porque ele tem que vencer mesmo, porque do contrário ele não agüentaria o dia-a-dia. Eu acho que o cearense é um bravo, porque ele consegue superar todas as dificuldades com o trabalho, com a luta e acreditando que o amanhã sempre será melhor. Para ele sempre haverá um bom inverno. Eu acho que a minha empresa sobreviveu, primeiro, porque eu tive um projeto a realizar, tinha o dever de cidadão para com esse país de trabalhar, de produzir e de ir até o fim, e não deixar a peteca cair, como é o caso de muitos dos que se foram.

Edgard Rodrigues de Paula

A farmácia Osvaldo Cruz foi fundada em 1934 na praça do Ferreira. Comecei como empregado, depois passei a dono. A firma aqui chamava-se Hortêncio Mota & Cia. Teve um período crítico e um dos sócios me disse: 'Rapaz, porque você não compra a farmácia?' Eu disse: 'Mas eu não tenho dinheiro.' Ele falou: 'Você faz a proposta aos credores'. Eu disse: 'O Hortêncio Mota quer que eu compre mas eu não tenho dinheiro. Mas eu vou fazer uma proposta de comprar'. Aí comprei, e fui pagando, pagando, e hoje sou o dono sozinho. Quem entra aqui não sai mais, sempre é freguês.

Francisco Honório Pinheiro Alves

A história do Pinheiro Supermercados é uma história de sonho, como tudo que acontece na vida do homem. Nasci em Solonópole, a 330 km daqui de Fortaleza. Cheguei à Fortaleza em 1970, ainda com 17 anos, como todo jovem do interior que busca melhoria de vida aqui na cidade. E aqui encontrei com meu irmão Bosco Pinheiro, que vinha de Aracati onde estudava. Nós iniciamos a busca de emprego, fomos vender livros, sem conhecer a cidade. Naquela época o vendedor de livro tinha que ter paletó e pasta, mas motorista do Tribunal também tinha que ter paletó; nós tínhamos um tio, o tio Tonho, que era motorista do Tribunal e andava de paletó. Nos emprestou um paletó e um outro tio, uma pasta, e começamos na Editora Lucena como vendedores de livros. Fomos campeões nos primeiros seis meses de vendas. Em 72, ano de inverno muito bom, entendemos que deveríamos começar a trabalhar no escritório. Nos vinculamos à Terra Companhia de Crédito Imobiliário, uma empresa que trabalhou muito em Fortaleza. Depois fomos pro J. Macedo, onde ficamos alguns anos, sempre na área comercial: cervejaria, pneus e baterias. Nessa época entrei na universidade, fazendo curso de Administração. Fui pra Volkswagen do Brasil, me vinculei às concessionárias daqui, tentando fazer capacitação de gerentes no Nordeste. No ano de 1982, tinha adquirido uma certa maturidade; sonhava em ter meu próprio negócio pra fazer aplicação daquilo que tinha aprendido. Nessa época já estava no desenvolvimento comercial da Ceará Motor. Resolvi alavancar um negócio para meu pai, o Seu Honório, vir também do interior. Porque no nosso caso, fomos nós, eu e o Bosco que trouxemos a família pra cá. E o papai não estudou. Tivemos que colocar uma mercearia pra ele, pra poder dar uma certa sustentação à família. E a mercearia do Seu Honório começou em 77 e veio até o governo Collor. E naquela oportunidade eu compreendi, com o avanço do auto serviço no Brasil, que tínhamos que transformar em auto-serviço, tirar o balcão. O papai tem têmpera muito parecida com a minha: é uma pessoa forte. E normalmente o Bosco, que é meu sócio e meu irmão, é a pessoa que concilia. Papai não aceitava derrubar o balcão, porque ele achava que sem o balcão ele ia vender menos e foi uma dificuldade, mas o Bosco solucionou esse problema, negociou com papai e derrubou o balcão. Aí transformou-se a loja em auto-serviço. E sendo assim esse auto-serviço rapidamente deu respostas, papai ficou feliz porque viu o aumento das vendas. Isso foi em 80. Já estamos com dez anos de Pinheiro Supermercado. Com a mercearia do papai nós fomos expandindo, sempre tendo como estratégia o foco na vizinhança. Este tem sido o nosso diferencial. Hoje, após dez anos de trabalho, com este foco estratégico na vizinhança, estamos com seis pontos de venda, temos 350 colaboradores e atendemos a 200 mil clientes. O nosso slogan é 'Pinheiro Super Mercados, o bom



Pinheiro Supermercado



Joaquim Alves do Nascimento

vizinho', que é uma criação muito importante de um maranguapense, o Xico Teófilo, que é um publicitário famoso nosso amigo, que ajudou em toda essa criação. Na empresa já trabalham três gerações: o papai e a mamãe trabalharam até praticamente um ano e meio atrás, infelizmente Deus a levou. Temos uma empresa viva. Eu costumo tecer uma diferença entre a empresa econômica e uma empresa viva. A nossa é substancialmente uma empresa viva, porque ela tem se desenvolvido, ela tem crescido com as pessoas. Hoje nós temos uma gestão com foco na participação: existe um conselho de gerentes, eu presido o conselho, mas eu voto igual a eles e algumas vezes sou vencido. Uma estrutura gerenciária bem trabalhada com um plano de ação bem firmado em cima da cultura da empresa. Graças a Deus que nós temos muito mais pra agradecer do que para pedir. Eu costumo dizer isso por onde ando contando as nossas histórias. Temos alguns projetos, temos marketing social, porque compreendemos que com eles a gente ataca duas frentes: ajuda o irmão mais carente e faz seu negócio se tornar conhecido, dentro de uma linha de postura de uma empresa cidadã. Sempre na busca de não rezar pro soldado lá de Roma, rezar pro que está aqui vizinho à gente. Então apoiamos creches, fazemos fundamentalmente a ação da capacitação do homem. Todos os treinamentos que nós fazemos para os nossos colaboradores, fazemos para os nossos clientes. Temos um centro de treinamento que é a nossa grande arma, onde conseguimos colocar 150 pessoas durante o treinamento. Ano passado treinamos em média 7.000 pessoas, em diversos cursos na área de corte costura, na área de jardinagem, na área de doces e salgados. Conseguimos fazer no setor comércio uma coisa que só se via na indústria, que é a formação da cadeia produtiva. Pessoas que foram capacitadas por nós, hoje são nossos fornecedores, desenvolveram seu pequeno comércio e hoje fornecem doces e salgados pra nós. Isso nos deixa muito felizes. O cearense é criativo e corajoso. Eu tenho um amigo diretor de uma multinacional que diz: 'Honório, vocês irão vencer sempre porque estão acostumados a tomar sopa de pedra...' então sopa de pedra dá pouca coisa, e o cearense, acostumado a ter dificuldade, costuma desafiar o que lhe está posto.

Joaquim Alves do Nascimento

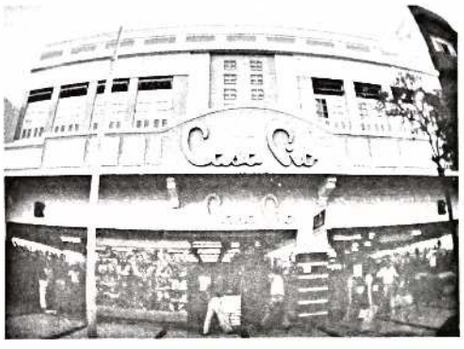
Nossa empresa Comercial Alves Ltda. iniciou as atividades em janeiro de 62, portanto, 39 anos atrás. O negócio decorre de uma mercearia que nós tínhamos lá no Barro – onde todos nós nascemos: papai, mamãe, eu e meus irmãos. Tivemos 10 anos ou mais, ou seja, até 72, grandes dificuldades para gerar um ponto de equilíbrio, para desenvolver algo que entendêssemos como ponto de equilíbrio para nossos negócios. Então em 72 nós conseguimos. Por que demorou 10 anos? Porque em primeiro lugar não conhecíamos sequer nossa cidade, não possuíamos capital, não conhecíamos como se fazia negócio, não sabíamos como se fazia negócio na cidade grande, não tínhamos clientes, não tínhamos fornecedores e também não tínhamos um bom endereço para a loja. Nós iniciamos na Rua Pedro Pereira, que na época ainda tinha jumentinhos pela rua. Vendiam porcos na esquina da casinha de onde iniciamos a 1ª lojinha. Numa esquina era um ponto de venda de porquinhos, bacurinhos, e na outra era um ponto de venda de galinhas. No início trabalhavam eu, meu pai e meu irmão Givaldo – que vem logo depois de mim – e em seguida entrou o irmão Janildo que estudava na Fênix Caixeiral à noite e, durante o dia, dava a sua colaboração. Os filhos hoje são sócios da empresa. E graças a Deus, ao trabalho incessante, trabalho vigoroso de toda a família o resultado foi esse. A empresa cresceu e hoje temos nome no mercado, temos crédito junto aos fornecedores, crédito junto aos clientes: tanto aqui da capital quanto no interior do Ceará e em outros estados do nordeste. Nós temos 8 lojas, mas com o metrô esse número foi reduzido para 6 lojas. Hoje nós temos 6 lojas e 2 depósitos fechados e aproximadamente 300 funcionários. Hoje nós acabamos os preparativos para a abertura de uma loja. Essa loja já recupera uma das que foram fechadas. É aqui, do outro lado da rua, na Imperador. O nome fantasia dela é Hiper Piso, pertence às Casas Alves. Papai iniciou vendendo no sitiozinho onde morávamos, o Xiquexique,

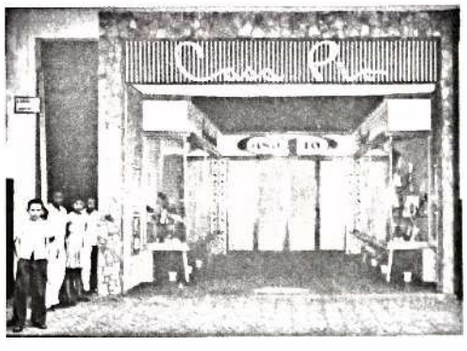
onde eu nasci, onde ele se casou. Aos 6 anos de idade ele não tinha mais nem pai nem mãe e foi então adotado por um cidadão chamado Manoel Américo, uma pessoa muita querida em nossa cidade, muito conceituada, de muita credibilidade. Então papai teve uma orientação muito bonita, inesquecível, que passou pra nós e para os netos dele, bisnetos de Manoel Américo. Papai era o tipo de comerciante que ainda hoje existe lá no interior. O dono daquela mercearia zinha que abre às 5:00 h da manhã e que fecha às 9:00 h da noite. Esse era o meu pai como comerciante. Eu estava ao lado dele a partir dos 10 anos, ele me colocou numa bodeguinha do Pedro Tavares de Almeida. Com ele eu aprendi muito, passei um ano com ele; depois meu pai comprou uma bodeguinha muito menor do que a dele, porque papai não tinha condições. Trocou a bodeguinha em 5 jumentinhos que ele tinha e um gadinho e tudo mais... aí nós fomos trabalhar e desenvolvemos a bodeguinha, o que deu condições de virmos aqui pra Fortaleza. O meu pai deu os melhores exemplos que nós poderíamos ter em nossa vida. No comércio a pessoa não pode ter descanso. O comerciante que descansa, que tira muitas férias, que repousa muito, tem muitas vezes um desenvolvimento forte numa fase mas depois ele pode ter problemas. Nós gostamos do trabalho, o trabalho não nos cansa.



Pio Rodrigues

A nossa história empresarial começa lá pelo ano de 1928, por intermédio de meu avô, seu Pio Rodrigues que fundou a Casa Pio Calçados. Naquela época funcionava ainda na base da caderneta, era uma só loja na Barão do Rio Branco, e ele desenvolveu seus negócios ajudando muitas pessoas. Muitos funcionários dele depois partiram pra seu próprio negócio, como é o caso do tio Wilson, fundador da Esquisita, do Russo da Casa Americana, e outros. Seu Pio faleceu em 1984, e nessa época a Casa Pio foi absorvida pelo Grupo C. Rolim, mas eu me refiro ao seu Pio porque ele é o primeiro comerciante da família e foi quem fundou a Casa Pio que hoje é o carro chefe do Grupo C. Rolim. Seu Clóvis Rolim, paraibano de Cajazeiras, começou a vida como um contínuo das Pernambucanas. Depois de vendedor foi promovido a caixeiro viajante, desistiu da carreira nas Pernambucana porque ele foi preterido num cargo de vice-gerente da loja de Patos. E ele recebeu a proposta pra vir pra Fortaleza com Agenor Costa, e veio, segundo ele, não puxando a cachorrinha, mas sendo puxado pela cachorrinha; ele tinha mal o curso primário mas era uma pessoa d'uma intuição e d'uma grandeza e tino comercial muito aguçados. Ele começou numa loja, o proprietário era o Agenor, o gerente, Aloísio Ximenes, que foi proprietário depois do Armazém do Sul, o melhor vendedor seu Clovis Rolim, que depois acabou se associando ao Agenor. Olha, aí começou como vendedor, e o estoquista da loja era o senador Beni Veras. Disso demanda uma amizade que ele tinha com papai, porque eram tempos difíceis, bicudos, um começo de vida difícil. Mas aí seu Clóvis começou a trabalhar com tecido, era muito envolvente e







Casa Pio (à esquerda e em baixo)

Pio Rodrigues (acima)

acabou conquistando amizades em Fortaleza. Tinha um parente do Clóvis Rolim, parente do meu avô, Pio Rodrigues, que trazia uma carta de recomendação para que o papai se apresentasse ao seu Pio Rodrigues, e nessa ocasião conheceu a dona Edir. Depois casaram-se. Papai era um ilustre desconhecido, seu Pio era das figuras importantes da cidade. Foi um drama que o casamento se realizasse com tudo que se podia naquela época. Aí seu Clóvis começou a vida empresarial dele com o Agenor, depois se associou ao Aluisio Ximenes, com grande dificuldade mas com muito otimismo, garra. Um dia, um dos maiores fornecedores dele, que era o doutor Júlio Barbero, perguntou ao seu Clóvis se ele não queria uma revenda de Willys Overland do Brasil, e seu Clóvis disse: 'Júlio, nem dirigir direito eu sei!' 'Mas você não precisa dirigir direito, você é um bom empresário'. E aí nós fomos aliados, naquela época da Willys Overland do Brasil. Construímos a revenda em 90 dias, eram 24 horas trabalhando nisso e aí abriu-se uma nova oportunidade de negócio para o grupo. Em 1974, com a morte de Pio Rodrigues, assumimos a Casa Pio, que se incorporou ao varejo das lojas (naquela época Armazém Nordeste) e que, com a Crasa, também fazia um leque de diversificação do varejo bastante interessante. Isso fortaleceu muito o negócio do grupo porque ele não está apoiado num só pilar. Isso é uma coisa importantíssima no comércio varejista: atuar em diferentes áreas. Seu Clóvis nos ensinou uma diferença muito grande entre crescer e inchar. Muitas pessoas pensam que abrir loja, benzer loja, cortar fita de loja, abrir negócio sem poder, sem estrutura, principalmente sem capital humano. Eu acho que crescer é crescer dentro duma estrutura, dentro do que se pode fazer pra não ter que voltar atrás, dar um passo hoje e não ter que voltar 10 passos atrás amanhã. Nós assistimos muita gente que pensa que ser empresário é uma corrida de 100, 200 metros rasos, e não é nunca isso; ser empresário do comércio é correr uma grande maratona, onde tem que se ter ritmo e poupar energia para os momentos mais difíceis. É como o Clóvis nos ensinou a tocar nossos negócios. Hoje somos um grupo com 9 empresas que trabalham com calçado da Casa Pio, C. Rolim Magazine com tecidos e confecções, na Crasa e na Nissei, na Crasa Caminhões, no ramo de automotores, no consórcio também, que dá suporte às revendas, na imobiliária, que trabalha com a área de locações comerciais basicamente no centro da cidade, com a C. Rolim Engenharia que é o braço da engenharia do grupo. Isso tudo foi construído desde 1928. Nós tivemos a perda dele em 1984. somos 4 irmãos, assumimos todos os negócios. A dona Edir ficou como presidente do grupo, mais os 4 vice-presidentes que operam o grupo: eu, Ricardo, Clóvis Jr. e o Eduardo. A forma do comércio trabalhar muda mas os princípios não mudam. Nós nos baseamos muito nos princípios do seu Clóvis. Hoje temos 35 lojas em Fortaleza, João Pessoa, Recife, 1 milhão de clientes cadastrados, não temos endividamento, somos o maior cliente em 10 anos do SPC de Fortaleza e estamos incluídos em todas as listas como um dos 50 maiores contribuintes do estado do Ceará em termos do ICMS além de termos a responsabilidade social de 2200 funcionários no Grupo.

Memória dos Comerciantes de Sobral

Deoclécio Frota

Na minha infância era isso: eu me levantava às 2 horas da manhã e vinha vender leite aqui na cidade. Eu vinha de jumento (são 12 km), eu voltava, chegava em casa 9 horas, trocava de animal e vinha vender lenha. Nesse tempo não tinha fogão a gás butano aqui na cidade, quando muito era carvão. E eu já chegava em casa à noite, já saía de lá meio dia e vinha vender a lenha e chegava em casa 9 horas da noite. Era aqui na Várzea da Pedra. Depois nós viemos embora. O papai era um homem muito determinado com o estudo dos filhos. Primeiro a gente veio estudar aqui na casa dos parentes, na condição de trabalhar. A gente foi crescendo, somos 7 irmãos. Papai era muito rígido com os filhos. E ele ia sempre no nosso emprego saber se a gente tava direito. Eu estudava muito. Vim com 12, 13 anos. Aqui eu estudava até duas horas da manhã, nós tínhamos um grupo que estudava até 2 horas todo dia. A finalidade da gente era concurso de Banco, e eu estudava, comprava relógio, vendia,

comprava santo em Fortaleza, e eu vendia no subúrbio, depois comprava garrafa pra vender pras indústrias de guaraná e vendia, e estudando, até que passei no concurso pro Banco de Crédito Comercial. Trabalhei em muitas firmas aqui (as firmas não existem mais): era Armazém Bambú, que era do seu Valdeci Diniz, fui convidado várias vezes pra trabalhar nas Pernambucanas, fui convidado pelo pai do Gomes da Ponte, e trabalhei na Livraria Zé Osmar e no Armazém Oswaldo Rangel e Irmãos; aí no Banco passei pra servente, e lá fui indo e passei pra escriturário e depois a sub-gerente e chefe de pessoal. Eu tinha uma vocação muito grande pra bancário, e acho que aqui em Sobral a primeira agência que foi atrás de depósito foi a nossa. Que no meu tempo gerente era trancado e nosso Banco era pequeno e eu comecei a sair pedindo pra fazer depósito. Depois eu recusei três gerências no Bradesco em Crateús, Crato e quando pedi demissão, mudou o gerente e a gente não combinava; o Banco me ofereceu a gerência de Caucáia. Aí entrei de férias já com finalidade de me estabelecer. Aluguei um prédio aqui e comecei com jóia, relógio. Continuei no trabalho, só vendia à noite. Nunca fui repreendido no trabalho por nada; eu sempre tive respeito a meus empregos. Eu comecei aqui em julho de 74, uma loja pequena, já casado. Aí fui eu e minha esposa. Em 77 eu comprei o prédio que era uma casa antiga. Eram só jóias, depois entrei com móveis e eletrodomésticos. Hoje tem três pavimentos aqui. Tenho outra empresa com meu filho, um restaurante, e trabalho no ramo de construção. A minha construção não é uma firma registrada, construímos mais pra gente com patrimônio e estamos construindo prá venda. Isso é recente, um ano apenas. Essa empresa é minha, tenho como sócia minha esposa e, com meu irmão, tenho uma loja de ração bovina. Tenho 27 anos de loja, com o mesmo endereço o mesmo CGC e graças a Deus nunca tivemos um título protestado. Sobral é uma cidade que vive exclusivamente de comércio. A empresa de família é muito difícil, tem até o ditado: 'pai rico, filhos nobres e netos pobres'. Hoje eu estou trazendo meu filho que é da área de informática, mas ele já me dá assistência. O comerciante de Sobral é trabalhador, super cauteloso. Com certeza há 30 anos não tem uma falência. Os Bancos até reclamam que os comerciantes sobralenses não gostam de Banco, mas é porque são cautelosos. A grande maioria que vende à prazo é em crediário próprio. Uma coisa do interior muito importante é que os donos administram o negócio. Eu sou aqui o comprador, sou um dos vendedores; no interior se tem um tratamento personalizado. Todo mundo conhece todo mundo, se não conhece o filho, conhece o pai, se entra aqui uma pessoa mais jovem diz: 'Você é filho de quem?' Então a gente já conhece o pai e isso facilita muito. A gente vende por telefone, telefona e manda deixar: 'Ligue pro Deoclécio!' Geralmente o proprietário é o ponto central. A nossa casa chama Eletro Jóias mas se diz: 'Vai lá no Deoclécio!' Isso as empresas de fora não podem fazer. Por isso que as empresas da capital têm uma dificuldade muito grande de se manter aqui. Eu comecei vendendo garrafa ao Louro do Trigo, eu vendia a ele e ele vendia à fábrica de guaraná; depois eu descobri onde ele vendia, aí passei a vender, peguei o preço melhor. Eu tenho a concepção de que só se tem conforto com economia.Todo mundo leva calote, mas eu tenho facilidade de receber minhas contas porque eu sempre usei a tática de não contrariar meu cliente. Há poucos dias entrou um cidadão aqui pra pagar uma duplicata, mas disse que tava com o filho com o braço quebrado. Eu disse: 'Vá cuidar do braço do seu filho. Não deixe de comprar remédio pra me pagar. Não dispenso, mas vá cuidar da saúde do seu filho'. Com poucos dias ele voltou aqui: 'Seu Deoclécio, eu arrumei o dinheiro emprestado pra lhe pagar porque eu achei muito bom o senhor dar valor à saúde do meu filho'. A palavra ainda vale muito. Dizem que hoje as coisas estão mais difíceis, mas acho mais fáceis. Por exemplo: o leiteiro hoje sai de onde eu morava e com 10 minutos ele tá aqui, porque vem de moto, e no meu tempo de rapaz não tinha. Hoje tem empréstimo de dinheiro pra comprar moto. No meu tempo, da lenha, eu vinha a pé, no leite eu vinha montado porque são dois caixões e eu cruzava os pés na cangalha do jumento, ia de porta em porta. Isso de segunda a sexta, só não vinha sábado

porque não era pra dar folga a mim não, era pros animais (ri). Eu devo muita coisas a meus patrões e aos meus pais. Devo muita coisa também ao seu Abaeté que foi gerente do Banco, trabalhei toda minha vida de banco, entrei como servente, saí como gerente (emociona-se), depois que ele se aposentou foi que eu achei que devia sair e o meu ideal era independência financeira. Eu não considero a independência financeira como a melhor coisa. Acho que a melhor independência é o crédito e a liberdade. Agora eu tive uma coisa: eu ganhava 10, gastava 8, economizava 2, ia juntando. Quando eu morava na fazenda, que não era fazenda não, era local de gente pobre mesmo, casa de taipa... o que é que a gente fazia? Juntava um dinheirinho pra comprar um carneiro, quando tinha 4 ou 5 carneiros vendia os 4 ou 5 e comprava um garrote (garrote é um boi novo). Então com 2 ou 3 garrotes, vendia e comprava as vacas, aí tinha a produção das vacas. Pra eu construir isso aqui, eu vendi quase toda minha fazenda. Que infelizmente no mundo inteiro se enrica se endividando. No Brasil quem se endivida quebra, que o juro é muito alto.

Memória dos Comerciantes de Camocim

Saturnino Alves Martins Neto

Eu estou aqui em Camocim trabalhando com pescado já há um ano. Mas trabalho no ramo há doze anos. Eu era técnico de planejamento e trabalhava em plataforma. Mudei de atividade pra pescado porque eu fui trabalhar com um pessoal que importava couro de rã pra Frankfurt, na Alemanha. Eu conheci esse pessoal de Porto Alegre, eles me mandaram pra Belém comprar uns couros de sapo da Amazônia muito bonitos. Aí eu trabalhei com eles um ano, um ano e meio, quando eles me pediram pra comprar uns couros de cação, que eles queriam fazer uma experiência. E dessa experiência eu mandei uns couros de cação e uns couros de cangulo, um peixe daqui da região. Eles salgaram, curtiram, mas não sei se na época não foi viável para eles talvez pelo custo. Também porque não tinha produção. Nessa época, pra eu comprar o couro do cação, tinha que tirar a pele e ficar com a carne. Foi daí que eu comecei a trabalhar com peixe. E isso tem treze anos, mais ou menos. E com isso eu trazia o peixe pra Fortaleza e ia repassando pra um comerciante; na época eles compravam o cação pra fazer aquele bacalhau que eles comiam na área litorânea; E assim começou, depois fui trabalhar com lagosta. Foram muitos anos trabalhando com lagosta no Rio Grande do Norte, aí depois vim me instalar aqui em Fortaleza; daqui fui embora pra Belém. Trabalhamos sete anos em Belém, trabalhando mais com o camarão. Faz dois anos agora que vim pra cá, pra Fortaleza. Foi quando surgiu a oportunidade da gente fazer esse prédio, fizemos umas reformas e estamos fazendo filé de peixe. No momento a gente tá parado, praticamente, pela inviabilidade do custo do peixe. Ficou caro demais; o maior agravante é o problema da energia; tem o risco de fechar por causa do nosso governo despreparado. Não existe política de pesca, não existe defeso pro peixe. Antigamente aqui tinha diversificação de peixe, dava muito pargo. Hoje praticamente pra se pegar um pargo aqui é uma raridade. O pargo bem vermelho de água funda já não dá mais aqui. Hoje há pouco peixe e há muito comprador. Mais compradores na realidade do que produto para vender.

Memória dos Comerciantes de Viçosa

Alfredo Miranda

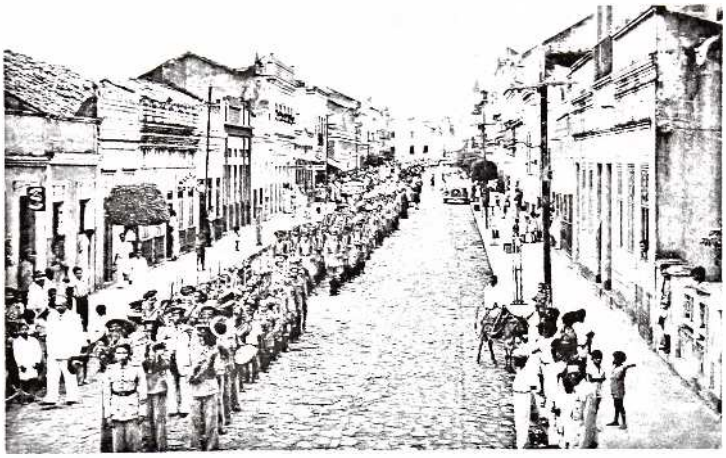
Quando tinha 5 anos a minha mãe já fazia licor. Mas não vendia. Minha questão é que eu era o caçula da família e fiquei trabalhando com meus pais além de ajudar um irmão que tinha uma mercearia. Até que eu me aposentei com 70 por cento do salário mínimo, e aí eu e minha mulher começamos o negócio do licor. Antes de eu me casar com ela eu já fazia de 2 mil quilos de doce de buriti ou mais. Também fazia rapadura, fazia essas coisas e ia vender em Parnaíba, Teresina. O comércio pra mim nunca parou. A minha contabilidade de matemática é tudo de cabeça. Eu levava o tempo pensando como era que eu vendia tanto e somava tanto, passando de moeda pra moeda e eu não tinha inveja de qualquer um. Vendia pife também. Com a venda aluguei casa e ajudei a educar 7 filhos. Eu também vendia cadeira,

vendia mesa. Compro vidro esterilizado, novinho. Aí o doce sai mais caro pra tirar a despesa do açúcar e dos trabalhos das pobrezinhas que trabalham aqui. E aí a gente vai vivendo essa vida pacata aqui em Viçosa sem dever nada a ninguém. E eu já tenho a minha capela pronta no cemitério. Eu fui integralista porque o integralismo veio com os padres. Plínio Salgado era acompanhante dos padres. Tudo era filho da igreja, tudo gostava e aí chegou aqui e nos botaram dentro. Depois o Getúlio deu o golpe de Estado e nossas camisas foram queimadas. Mas camisas não valem nada. Jesus Cristo foi crucificado pelos mesmos que viviam se ajoelhando nos pés dele. Também queimaram a camisa dele. Mas comerciante deve ter caráter primeiro, honestidade e moral. Porque aquele que não se respeita não tem quem respeite ele. Outro dia um doutor veio aqui, eu fiz uma pergunta pra ele e com todo o estudo ele não soube responder. 'Ei, doutor, preste atenção. Qual é o remédio para não morrer?' 'É não nascer'.

Memória dos Comerciantes de Iguatú

Valdenir Ferreira

Sou comerciante aqui em Iguatú desde 1962 e em 82, 83 adquiri uma área de terra para produzir algodão. Nessa época a agricultura do Iguatú estava mais voltada para a monocultura de algodão. Então em dois ou três anos que plantei algodão, nós tivemos uma oportunidade de tirar uma safra estupenda. Quando foi já no final de 84 começou a chegar uma praga e, de certa forma, os agricultores aqui não estavam preparados para combater e até mesmo o controle por parte do governo praticamente não existia. Nessa época as fronteiras não tinham demarcação e, ao invés do Estado ter uma função protetora de quem produzia, praticamente não ligava muito para isso. O Iguatú era uma região onde a arrecadação do ICMS na época batia praticamente todas as cidades do interior inclusive Juazeiro e Sobral por causa do algodão que era uma coisa fantástica. Essa época foi exatamente 70 até início de 80. Quando eu comprei a área que fui plantar algodão já foi na fase final, na fase ouro do algodão. Essa foi realmente uma época que a gente jamais esquece. E o comércio de lá para cá, de certa forma, veio sofrendo muito pela falta desse proveito, exatamente porque ele representava praticamente 90% de toda a arrecadação, de todo o lucro que havia na região. Depois dessa fase do algodão, como empresário sempre me envolvi com entidades de classe e serviço fiscal. Nós criamos uma Associação de Criadores com o objetivo de motivar a pecuária como alternativa, já que o algodão tinha se acabado. E há mais décadas atrás aqui já se criava gado, já se plantava feijão, milho, arroz. Essa fase do algodão que é do meu conhecimento, quer dizer, é dos anos setenta para trás. Tivemos no Iguatú empresas como Anderson Clayton, trabalhavam mais com algodão. Ele comprava o algodão, exportava para Fortaleza e de lá ia para a Inglaterra, Estados Unidos. E depois surgiram as outras empresas administradoras de algodão. No comércio, por exemplo, você tem uma curva ascendente e depois uma descendente. A ascendente vai até dezembro, aí janeiro começa a baixar um pouquinho, fevereiro, março e abril. Então, como havia a produ-tividade do algodão, de maio em diante, quem produzia algodão já começava a receber recursos adiantadamente, pra descontar na época da entrega do algodão. Eram contados os agricultores que não tinham um carro novo. A coisa era mesmo fantástica. Teve uma época em que a gente trabalhou com rádio, também vendia móveis, eletro-domésticos, vendia cem rádios, colocava dois três rádios dentro de um saco. Era uma coisa fantástica. De lá pra cá, devido à falta do algodão, não tem mais aquela curva ascendente, hoje é uma curva estável, na horizontal. Aí tem vezes que baixa um pouquinho, depois volta, não há aquele crescimento. O que falta pra nós aqui é um controle, um acompanhamento. Qualquer atividade você tem que estar preparado. O comércio do Iguatú, gira hoje em torno de quem já deixou de trabalhar, que é o aposentado. O dinheiro que circula



Rua do Comércio, Crato.

aqui no Iguatu, nas cidades da região, provém daquelas pessoas que se aposentaram.

Memória dos Comerciantes do Crato

Euclides de Lima

Minha firma chama-se A Cratense Armarinho Instrumentos Musicais Ltda. Até 1990 era A Cratense Ltda. porque nós trabalhávamos com miudezas, artigos de armarinhos, confecções e loja de variedades. Entramos no comércio do Crato em 1950, em setembro de 1950. Há quem diga que no Crato, o comércio não é bom, há quem diga alguma coisa sobre o insucesso de determinadas firmas, mas para o nosso entendimento o comércio do Crato é um dos melhores da região; o Crato já foi matriz, foi ponto de convergência de todas as cidades da região, de todas as cidades da redondeza. A nossa firma alcançou um pico de comércio que não dava vencimento a atender com presteza os nossos clientes. Há um certo impasse na nossa comunidade, principalmente na cidade do Crato, no setor político; porque o cratense é de um coração tão bom que vota nos políticos que vêm de fora em detrimento da nossa comunidade; quer dizer, elege político de fora deixando a nossa cidade sem representação. Então, depois de 40 anos no ramo de miudezas, fundei até uma filial em Recife. Em 1990, nós mudamos para instrumentos musicais. Várias pessoas nos disseram que não daria certo, porque era um ramo que ninguém conhecia. Mas eu tinha um certo conhecimento, eu tinha uma paixão pelo ramo, e aí está A Cratense Musical. Estudei música, estudei no Conservatório Pernambucano de Música. Eu não toco instrumento, não sou instrumentista, eu sou vendedor de instrumento *(risos)*, eu sou vendedor de instrumento. Durante 40 anos foi essa luta, 10 anos que eu passei em Recife, com essa filial, e também não perdi nada, pelo contrário, nossos artigos foram bem aceitos. Eu trabalhava na região, em Alagoas, eu fazia 26 cidades, eu trabalhava no Pernambuco, eu trabalhava na Paraíba, Rio Grande do Norte, trabalhava como viajante vendendo no atacado. Pra ser um bom comerciante é vender sempre um produto de qualidade e falar com sinceridade, não mentir, não enganar, porque o freguês tem razão. O cratense gosta de música. Mas só que A Cratense não vive do Crato não (risos). A Cratense vende para todo o interior do Ceará, todo o interior da Paraíba, todo o interior do Piauí, todo o interior daqui do nordeste, porque são raras as casas desse gênero.

Posto São Cristóvão, Crato.





Sapataria Bezerra, Crato.
(loja à direita)

Memória dos Comerciantes do Juazeiro do Norte

Zacarias Silva

Sou presidente da Associação dos Fabricantes de Jóias do Juazeiro do Norte. Também proprietário da Criativa, Indústria, Comércio e Bijuteria. Eu comecei a trabalhar nesse ramo quando eu tinha mais ou menos 10 anos de idade, comprando ouro nas portas. Eu pegava jóias inteiras que não tinham mesmo valor, uma bijuteria, e trocava por uma jóia quebrada. As pessoas não sabiam distinguir uma coisa da outra, eu sabia. Com 13, 14 anos eu já tinha dinheiro e montei uma pequena oficina. Eu comecei a incentivar as ourivesarias a guardar o lixo e no final do ano eu ia lá pra

recuperar o ouro, varredura mesmo, como o lixo de uma casa. Só que em uma casa o lixo é mais higiênico em relação ao que nós comprávamos nas oficinas, porque eles guardam por um ano, então fica com uma fedentina terrível, mas aquilo tem valor. Comecei a compra de lixo no Nordeste inteiro, até que eu conheci um garoto que comprava lixo e já comecei a perceber que outras pessoas faziam a mesma coisa, aí eu pensei em ir mais longe, começar a fabricar. Eu acho que da minha geração eu sou um dos mais novos a montar uma fábrica. Eu montei com 21 anos. E de repente comecei a ver que o mercado era bom. Eu analisava o passado e o presente; 'por quê a tradição de jóias tava caindo tanto? Por falta de tecnologia.' Os artesãos de Juazeiro do passado que tinham vocação, por falta de visão, de apoio governamental perderam tudo. Hoje 75% do meu produto é fabricado na minha empresa e Juazeiro é responsável por 4 a 5% do produto nacional. Juazeiro tem em torno de 250 oficinas de 20 a 25 fábricas. Isso representa 4 mil empregos diretos e indiretos. Hoje já participamos de feira internacional: Estados Unidos, Itália. Temos tecnologia de ponta, nosso banho da peça é de fórmula alemã e italiana. Aqui temos 15 empresas que estão produzindo nessa situação. A capacitação é o maior investimento que se pode fazer no meu ramo. Porque nós trabalhamos com moda e a moda gira tão rápido que se você passar 6 meses sem renovar o estoque em pelo menos 50%, você já ficou. Nós lançamos 40, 50 modelos por mês. Compramos mo-delos e copiamos de novela, revista etc. Tenho hoje 90 funcionários diretos, uma unidade no presídio Regional do Cariri, que estou administrando com muito sucesso. A experiência do presídio é muito boa porque as pessoas estão muito ociosas e, a cada 3 dias trabalhados, o preso tem um a menos na prisão, e ainda recebe 75% do salário mínimo e um percentual em relação à produtividade. Meu pai era trabalhador de roça, meus irmãos todos açougueiros; depois que eu entrei é que chamei um ou dois que trabalham comigo. Não é uma empresa familiar, é minha, não tenho sócios. É até difícil porque eu sou responsável por mais de 400 empregos diretos e 104 indiretos: 90 aqui, e 45 na casa de detenção. 50% do meu produto fica no Nordeste, 10 a 15% na região Norte, 10 a 15 % no Sudeste, 2 a 3% pra fora do país: Venezuela, Colômbia e Argentina. Eu fui responsável pela venda do Naza, que hoje tá no Vasco da Gama, do Silas para o Botafogo. A primeira vez que um jogador cearense saiu do Ceará pra outro time fui eu que vendi. Eu tenho essa visão, o futebol tem que sobreviver. Essa história de estar na prefeitura pedindo dinheiro não existe. Futebol é como uma empresa comercial, tem que se sustentar. O segredo da venda está na compra, sendo melhor comprador é melhor vendedor.

Memória dos Comerciantes de Aracati

José Flávio Costa Lima

Eu me formei na faculdade de Direito da USP em 1945, e chegando aqui no Ceará, compreendi que deveria participar da firma da minha família que tinha sido originalmente fundada no Aracati, em 1875, pelo meu avô. Alexandrino, meu avô, e seu irmão, Pompeu Costa Lima, foram grandes empresários; montaram uma empresa de grande porte, de todos os gêneros de produção do Ceará; importavam da Europa, do sul do país e exportavam os nossos produtos: tecido, sapato, chapéu, agulha, pano, tudo; compravam cera de carnaúba, algodão, farinha, milho e exportavam. Então, foi nessa empresa Costa Lima, que eu entrei como diretor em 1945. Posteriormente, com a SUDENE, nós montamos uma indústria de rações balanceadas, Companhia Brasileira de Rações, que fazia ração balanceada para animais. A empresa contava com o incentivo da SUDENE, mas ela não exercitou as suas obrigações liberando recursos à tempo e hora; então na medida que ela atrasava a liberação do recurso, a gente ficava dependendo do mercado financeiro. Esse foi um dos problemas que a SUDENE, mal organizada e mal orientada no setor do desenvolvimento econômico, causou em toda

região... A firma Costa Lima foi grande exportadora de algodão em pluma para o exterior, pioneira e a maior exportadora de cera de carnaúba. Mas o algodão se acabou no Ceará, e a cera de carnaúba ficou num pequeno mercado, e preferimos sair. Se diz que o Ceará tem a vocação de comércio, então quem não tinha o que fazer botava uma casa de comércio. E por ser um arrivista, por ser um improvisado, ele passava a operar informalmente; a empresa que pagava imposto estava sendo expulsa do mercado. Uma empresa grande como a nossa, a Boris Frères, a Gradvhol e Filhos, e tantas outras empresas organizadas, não podiam absolutamente trabalhar no mercado informal, foram expulsas pelos informais. O resto é sabido, e a Fazenda do Estado do Ceará sabe, e os economistas



José Flávio Costa Cavalcante

sabem. O desenvolvimento econômico é difícil, exige competência e foi essa falta de competência que nos manteve até hoje nesse estágio de economia periférica, economia dependente, completamente subdesenvolvidos em muitos estágios. Você não pode compreender que a gente gaste dinheiro pra fazer um açude e não saiba que o açude é pra irrigar, e até hoje nós não sabemos irrigar. O dinheiro é jogado fora. Foi o que aconteceu com o DNOCS; o sujeito não sabia: "Quer plantar banana? Sim. Mas qual é a melhor variedade na região?". Não tinha uma estação experimental pra dizer qual era a melhor variedade de banana. Banana tem 150 variedades, qual é a que serve pra nossa região, pro nosso clima? Eu que vou plantar a banana que devo saber? Ou é a Secretaria de Agricultura que vai me orientar? Ela também não sabia, era só no papel...

Memória dos Comerciantes de Canindé

Lear

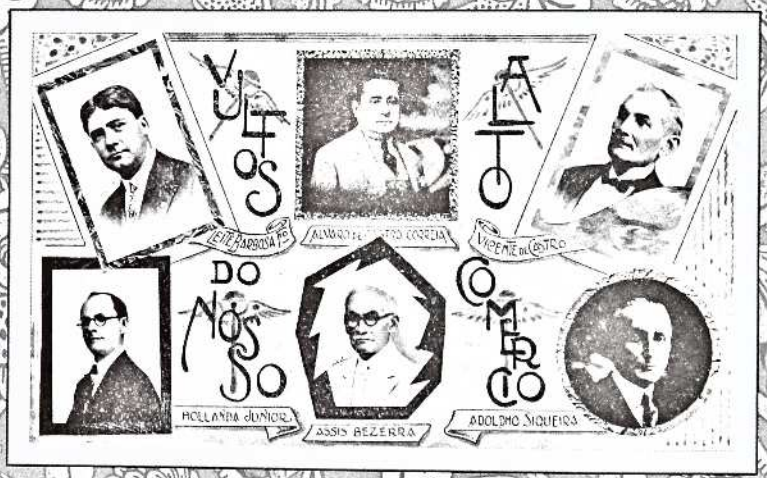
Antes de eu nascer meu pai já era comerciante. Quem não deu para o comércio morreu. Tenho duas filhas, tenho fazendas, muito gado e vivo bem. Meu irmão é do mesmo jeito: tem três lojas de eletrodomésticos. Comecei em1939 num quartinho que hoje em dia é a loja. Levei minha vida desde criança trabalhando e ajudando meus pais. Minha mulher também me ajudou muito. Ela era professora do ginásio. Era tão preparada que as filhas são todas professoras. Ela ensinava minhas filhas. Ela ensinou por 35 anos e quando ela faleceu Deus me deu essa mulher aqui. Ela quando era viva, era muito amiga dela. Quando eu me casei com ela já tinha 50 anos e eu já estava com 77 anos. Minha loja é de produtos religiosos aqui em Canindé. O comércio é pouco, começa agora em julho e vai até janeiro. Lá perto da festa de São Francisco eu contrato trinta empregados para ajudar aqui na loja. Se não fosse a romaria ninguém vivia, porque quem compra são os romeiros. Aliás eu sou devoto de São Francisco, tenho muita fé nele, somos católicos e diariamente nós rezamos o terço aqui. Eu estou com oitenta e quatro anos, me levanto às quatro horas da madrugada e abro a loja depois da missa, às seis. Antes de abrir a loja rezamos o terço todo dia.

Memória dos Comerciantes de Jardim

Lourival Gondim

Tenho 78 anos e tomo conta da Farmácia Daudet há 65 anos. A farmácia tem 104 anos. Meu pai era farmacêutico e gostava muito de trabalhar, ele manipulava. Nós fazíamos aqui porções, pomada, tudo isso. Eu tinha um laboratoriozinho completo. É tanto que agora eu dei pra Fundação Mariana Couto. Eles fizeram lá um salão, uma casa em homenagem a meu pai. Meu pai, o coronel Daudet era político também do PSD. Foi prefeito no Jardim. Durante uns 20 anos ele foi

prefeito aqui. Eu também fui prefeito por dois anos. O comércio aqui é fraco mas vai dando pra levar. Só funciona até o meio do mês por causa do dinheiro dos aposentados. Tenho um filho, Giovani, que é deputado estadual. Se eu for contar o que já aconteceu nessa farmácia... Lampião teve aqui, aquele bandido, mas ele teve aqui na Marcha Patriótica pra combater a Coluna Prestes. Aqui vendo remédios muito antigos: Biotônico, Emulsão de Scott, esses remédios vendiam muito. Hoje mesmo eu já vendi biotônico, se bem que agora parou mais a venda de biotônico por causa do álcool. Eu herdei os clientes do meu pai. São meus amigos e continuam sendo bons fregueses. Aliás minha freguesia aqui é boa porque até o povo do outro partido freqüenta aqui e eu trato todos com muita delicadeza e eles dão preferência. Eu sou o seguinte: eu sou um homem que se a pessoa quiser ser meu amigo eu quero, se não quiser eu também não quero. Mas pode ser de oposição, pode ser de qualquer facção política o camarada que quiser comprar aqui... O farmacêutico é um camarada que controla muita coisa dentro da cidade, por isso deve falar pouco. Guardar segredo é uma das coisas principais. E eu sempre fui assim, conveniente. A principal qualidade do comércio é a conveniência.


VULTOS
DO
NOSSO
ALTO
COMMERCIO
HOLLANDA JUNIOR
ASSIS BEZERRA
ADOLPHO SIQUEIRA
VICENTE DE CASTRO

A Liderança

Memória dos Líderes e das Entidades Vinculadas ao Comércio

Lavaneri Wanderley

Associação Comercial

Eu tenho uma experiência de comércio muito longa. Meu pai faleceu num desastre e eu fui trabalhar como vendedor externo no setor de ferragens. E ficava todo fim de tarde trabalhando enquanto os companheiros iam passear. Eu aprendi muito em Recife e voltei para o Ceará 11 meses depois com a idéia de botar uma firma. Eu tinha 17 anos. Não foi possível montar nesse ramo mas montei um posto de serviços de lavagem, mas sempre tentando no ramos de máquinas e ferramentas. Comecei do nada, fazendo de tudo. Uma firma muito pequena. Um amigo foi ao Sul, conheceu o ramo de autopeças e veio com a idéia de se associar comigo porque a indústria automobilística ia crescer muito. Eu disse: 'Eu topo', pensando que ele tinha dinheiro. Aí vendi um posto que tinha e me capitalizei, criei a firma Autopeças Industrial Guanabara, que era homenagem à Guanabara, por causa do 4º centenário... Só que ele anoiteceu e não amanheceu. Me deu uma concordata e foi embora e eu fiquei só "vendo navios" e já tinha mercadoria dentro. Mas eu tive uma idéia. Peguei a mercadoria e vendi no mercado; fiquei um dia pensando numa sigla, porque não era o meu ramo autopeças. Não era isso que eu queria. Eu aprendi o que era uma lima, uma broca, uma série de ferramentas quando trabalhei em Recife. E tirei Auto Peças Industrial Guanabara, APIGUANA. Eu mesmo fiz isso e deu sorte. É um nome bonito, sugestivo. O pessoal pensa que é um nome indígena... Eu nunca ouvi uma pessoa dizer: 'Que nome esquisito' 'Que nome feio'. Pelo contrário, só recebi elogios. E deu sorte.(ri) E até hoje estamos aí com a APIGUANA Máquinas e Ferramentas. Hoje empregamos 140 funcionários... Há 36 anos que estou nesse ramo... Um belo dia fui surpreendido pelo Cel. Lívio França e João Guimarães, que vieram me participar que tinha sido eleito, escolhido por aclamação, pra ser o novo Presidente da Associação Comercial. Eu participei de várias entidades: o Instituto do Câncer, fui diretor por vários anos com o Dr. Haroldo Juaçaba. Fui diretor, vice-presidente do Ideal Clube por muitos anos. Hoje pertenço ao conselho. E a várias outras entidades. Aceitei esse convite da Associação Comercial porque acho que chegou minha vez de contribuir também pro comércio e, por se tratar de uma entidade centenária, acredito que a Associação Comercial vai voltar a ter muita força no Ceará.



Lavaneri Wanderley

João Araújo Sobrinho

CDL

Sou titular da Casa dos Relojoeiros e atualmente estou exercendo a atividade de presidente da CDL. Fui convidado para este cargo agora, estou novinho aqui, apenas há um mês assumi. Quando eu cheguei do interior da Paraíba, em janeiro de 1958, consegui o primeiro emprego na Rua Guilherme Rocha, 404. Em uma relojoaria de um conterrâneo da Paraíba, e foi lá que eu comecei minha atividade no ramo de ótica, jóias e relógios. Foi aí que eu aprendi a fazer o que eu faço hoje. Há 38, 40 anos atrás que eu faço o mesmo trabalho. Eu posso dizer que comecei pisando no chão da oficina, eu sei montar um óculos, confeccionar uma jóia, consertar relógio. Depois fui trabalhar na Pedro Pereira, onde passei 3 anos. Em setembro de 1973 fundamos a Casa



João Araújo Sobrinho

dos Relojoeiros. Iniciou em um prédio na Senador Pompeu, terceiro andar, sem elevador e foi lá que começamos. Depois eu comecei a vender peças de relógios, a consertar relógios, aí surgiu a primeira loja na Pedro Pereira, 319. Foi lá que nós conseguimos um pontozinho no 319, e fomos comprando os pontos vizinhos, dobramos a Major Facundo. De lá partimos para as filiais, e hoje estamos atuando aqui em Fortaleza, no interior do Ceará e também temos duas lojas em São Luís do Maranhão. Temos 380 funcionários aproximadamente. Uma coisa que me marcou foi quando eu consegui ser um dos distribuidores da marca de relógio Mido, que era um relógio suíço de renome internacional, e era muito difícil o lojista ser um distribuidor daquela marca Mido, Omega. Quando eu consegui fazer o primeiro pedido e a mercadoria chegou no meu estabelecimento, que fiz a primeira e a segunda vendas dessa renomada marca internacional, foi um momento de glória pra mim. Estamos aqui com o projeto Novo Centro. Temos um projeto, que, se Deus quiser, com o apoio das autoridades, nós vamos, realmente, pôr em prática. É um projeto de "aquecer" o centro da cidade. De fazer o centro da cidade, na realidade tornar-se um shopping, quero dizer, para o cliente circular no centro como se ele estivesse dentro de um shopping. O projeto vai sair. Nós estamos esperando o Metrofor, aí vamos ter aqui, aproximadamente, mais de 10.000 pessoas por dia, que o trem vai soltar no centro da cidade. Isso vai agilizar mais, aquecer mais e nós estamos confiantes, realmente, de que o centro não vai desaparecer. Nós vamos tentar "aquecer". Com o apoio das autoridades, com o apoio dos lojistas.



Milton Cavalcante

Milton Cavalcante

Associação dos Merceeiros

A Associação dos Merceeiros surgiu em 1914. No período da fundação foi reunindo vários comerciantes da área de gêneros alimentícios. Nesse tempo não existia a Previdência Social e nada do governo que ajudasse na área de saúde ou educacional. E passou a ter um número muito elevado de sócios. De fato surgiram diversos presidentes: Clovis Arrais, o Abílio, depois o Carvalho e eu assumi há 5 anos. Nesse período, pra ser diretor tinha que ser mesmo merceeiro. Eu estou aqui porque eu fui merceeiro, ainda tenho a firma no meu nome. Então os merceeiros desenvolveram muito na área de saúde, educacional. Nós trabalhamos 8 horas, hoje de 7 da manhã a 7 da noite, sábado de 8 às 13:00. Atendemos uma média de 600 pessoas diariamente. É um número elevado em função do que era. Temos aqui o serviço preventivo, que é: consulta, diagnóstico e os exames com uma taxa de desconto de até 70%. Temos laboratórios credenciados. Hoje temos aqui raios-X, ultrassonografia, eletrocardiograma, biópsia, tudo feito aqui... a biópsia nós encaminhamos para os especialistas que têm cooperativa e no fim do mês repassamos os valores. E temos a prevenção do câncer. É colhido o material, encaminhado pro laboratório e o paciente vem saber do resultado. O eletrocardiograma é feito aqui, bem como outros exames na área de cardiologia. Temos uma média de 10 mil associados ativos. Em geral casados com 3 a 4 filhos. O atendimento é alto, mais de 10 mil atendimentos mensais, entre sócios e dependentes. Os dependentes dos sócios não pagam mas têm os mesmos direitos.

Gervásio Pegado

FCDL

Eu cheguei muito jovem aqui, terminei meu ginásio no Liceu, fiz o curso de contabilidade na Fênix Caixeiral, já trabalhando com meu escritório de representação de produtos farmacêuticos. Vim com o Clóvis Rolim, que ficou com o ramo de tecidos, também era da mesma cidade, Cajazeiras, na Paraíba. Meu irmão também veio e botou uma série de lojas, lojas populares, A Girafa, o Armazém Paissandú. Eu comecei a fazer administração de empresas. Fiz só até o segundo ano. Cheguei a ser distribuidor da Honda, saí pra eletrodomésticos, uma distribuidora de tratores e móveis de estilo. A primeira loja da Aldeota, a Loja Oca, foi minha. Nós fundamos a CDL, se chamava Clube de Diretores Lojistas de Fortaleza. Então, depois transformamos em Câmara dos Dirigentes Lojistas de Fortaleza; em seguida fundamos a

Federação, que é a FCDL, que hoje congrega setenta e uma CDLs em todo o estado. É a entidade que tem mais filiados e que desenvolve um trabalho em todo o território cearense e com outros estados. Nós trabalhamos com muito entusiasmo, não ganhamos um centavo pra ficar nesses cargos de presidente. Mas, por vocação ou por amor à causa, nós desenvolvemos esse trabalho em prol do nosso segmento comercial. Acho que no mundo inteiro ele é fundamental pra desenvolver a economia de um país. Seja indústria, seja agricultura, seja governo, seja serviço, tudo passa pela mão do comércio



Gervásio Pegado

Ivo Jucá Machado

AJE

A Associação Jovens Empresários de Fortaleza surgiu em 1989, buscando criar um processo de sucessão das empresas familiares. Desde seu nascedouro, a associação sempre foi constituída de pessoas ligadas ao comércio do Ceará. O grupo que formou a AJE era de 8 pessoas, fruto de uma grande articulação do doutor Demócrito Dummar, do Jornal o Povo, e do professor Cleber Aquino. A gente sabe que as empresas cearenses são empresas familiares; a família tá dentro dessa empresa, a família faz parte do negócio, então a AJE surge pra preparar o jovem empresário para a sucessão. A AJE aglutinou todos os setores, assim como o comércio, a indústria, a agricultura. Todos essas jovens lideranças estão comprometidas com a ética, com a cidadania e com a responsabilidade social. Hoje nós temos cento e oitenta associados, cerca de 60% são pessoas ligadas ao comércio, o que mostra a sua importância para a economia cearense.

Alberto Farias

SINDILOJAS

O comércio, no meu modo de entender, é a segunda religião do homem. O Ceará é um dos poucos estados do país que pode ser encarado como um produto da comercialização. Em 1933 surgiu o sindicato do comércio de Fortaleza. José Torres de Melo e Inácio Gomes Parente fizeram as primeiras gestões para se criar o sindicato do comércio lojista, e tiveram a adesão dos comerciantes mais influentes naquela época. Em seguida surgiram outros sindicatos e até hoje nós temos trabalhado sob a inspiração daqueles pioneiros. Em 1987 o companheiro José Romcy, que era então o presidente do sindicato, adquiriu um espaço e construiu a sede atual. Foi uma luta porque o sindicato não tinha recursos, mas o galego, como nós chamamos, era persistente e venceu todas as dificuldades. Pessoalmente, entendemos que a evolução do sistema tem exigido uma conjugação de forças de todos os sindicatos lojistas do Brasil. Há 17 anos que os sindicatos patronais vêm se reunindo com esse objetivo. O Sindilojas passou a aderir a este movimento pois, o que se percebia era que a fragilidade dos sindicatos produzia federações também frágeis e inexpressivas. A Confederação também passou a ser co-patrocinadora dos nossos eventos. O doutor Antônio de Oliveira Santos, em boa hora, entendeu que chegou o momento da Confederação atender os anseios da base sindical. Por outro lado, sabemos que só teremos condição de fazer com que o nosso pequeno comerciante tenha uma certa tranqüilidade quando vencermos a barreira da reforma tributária. Veja bem, quando se toma um copo d'água está se tomando cerca de 30% de impostos e isso é uma coisa extremamente dolorosa. Portanto só oferecendo ao nosso pequeno comerciante uma carga de impostos compatíveis com as suas possibilidades, poderemos tirá-lo do Beco da Poeira, da banquinha do camelô e do submundo em que ele vive marginalizado.



Ivo Jucá Machado



Alberto Farias



Francisco de Assis Barreto de Sousa

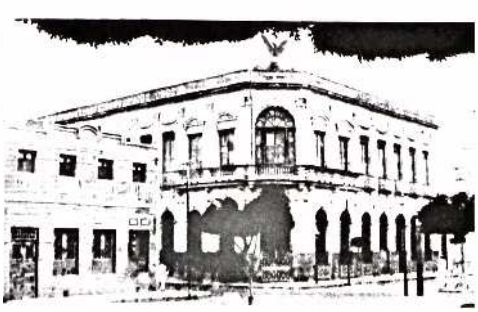
Francisco de Assis Barreto de Sousa

FACIC

Sou presidente da FACIC eleito para o triênio 2000-2003. Essa entidade tem 73 anos de idade e abrigou as maiores personalidades políticas, comerciais e industriais desse estado. Foi criado na época, um imposto pra construir este prédio que é uma mistura de *art nouveau* com *art déco*. Da FACIC surgiram a Federação do Comércio, a Federação da Indústria, a Federação da Agricultura. Aqui nós tivemos nomes como Antônio Fiúza Pequeno, como Franklin Monteiro Gondin, o Senador Sancho, o João Ramalho, o nosso secretário atual Raimundo Viana. Todos eles passaram por essa casa dando a sua contribuição. O associativismo no Ceará sempre foi muito forte e hoje estamos próximos da CDL, da Federação do Comércio; seja qual for a entidade, a gente tem trabalhado no intuito de fazer com que as classes produtoras do Ceará sejam ouvidas, tenham voz ativa e tenham representatividade. Eu nasci em Fortaleza. Comecei a minha vida trabalhando no comércio, trabalhando no balcão, vendendo material elétrico numa empresa chamada Gerardo Lima S/A. Vendíamos material elétrico, vendíamos também dinamite, esse tipo de coisa. Depois passei 16 anos em São Paulo. Quando voltei passei a militar no ramo de atacado, em produtos de alimentação, higiene, limpeza e limpeza pessoal. Foi uma época em que foi fundada uma entidade chamada ACAD, Associação Cearense de Atacadistas e Distribuidores. O setor de atacados representava 50% do comércio. Esse setor continua importante, continua tendo peso na distribuição de produtos, só que o atacado de balcão sumiu. Hoje o atacado de balcão que representava há 15, 16 anos atrás, 100% da nossa distribuição, representa apenas 2 a 4%.



Humberto Elery



Fênix Caixeiral, 1920.

Humberto Elery

Fênix Caixeiral

A Fênix Caixeiral foi criada em 1891, por um grupo de comerciários que percebeu que não tinha proteção alguma em relação à ação dos patrões. Então eles se uniram e formaram a sociedade beneficente Fênix Caixeiral, que, no primeiro parágrafo de seu estatuto apresenta-se como Associação dos Comerciários, então é mais antiga até do que o Sindicato dos Comerciários. Com o tempo, foi ficando defasada, até pelo descaso das pessoas que estavam ocupando cargos de chefia. Já fomos a Escola Superior de Contabilidade e Comércio do Ceará, fomos a Escola Superior do Comércio, depois passamos à Escola do Comércio, à Escola Técnica Profissionalizante do Ceará, depois Escola Normal, Escola de 1º e 2º Graus, além do supletivo, Técnico em Contabilidade e Técnico em Pedagogia. Agora consegui trazer o curso de Secretariado Escolar. A Sociedade Fênix Caixeiral tem poucos sócios. O que mantém o colégio são as mensalidades do próprio alunado que está aqui. Nós estamos com uma defasagem grande de alunos. A maioria dos comerciários e comerciantes de 40, 50, 60, 70 anos já passou pela Fênix Caixeiral. É o que eu digo: 'Pessoal, a gente pode fazer como o próprio nome da instituição, ressurgir das cinzas.' Hoje temos 350 alunos; na sede antiga tínhamos mais de 2 mil.

João Luiz Ramalho de Azevedo

FECOMERCIO

Atualmente estou no cargo de presidente do Conselho Consultivo da Fecomércio. Tenho 83 anos, vividos dentro do comércio. A Fecomércio abrange a Federação do Comércio, SESC e SENAC. Hoje a Federação reúne o comércio varejista e atacadista. Nasci na cidade de Russas, Ceará, no Baixo Jaguaribe. Lá permaneci até os 15 anos, depois vim pra Fortaleza, fiz o ginasial no Colégio São João. Ingressei na Escola de Comércio Carlos de Carvalho, onde fiz o curso de perito contador e, em seguida fiz Ciências Contábeis. Entrei no comércio para ajudar meu pai. Ele foi empresário do comércio, da indústria de

algodão e tinha também a Usina de Luz Elétrica de Russas. O mercado atacadista era forte, depois foi caindo. As entidades comerciais tinham muita força no Ceará. A FACIC chegava mesmo a fechar o comércio quando discordava das medidas do governo. Com o advento do supermercado as mercearias se esvaziaram. No meu tempo, todos nós tínhamos conta na mercearia em uma caderneta que era controlada pelo merceeiro e pelo cliente. A confiança era a marca do comércio no século passado. O fio do bigode valia mesmo.

Roberto Arrais

FECOMERCIO

Eu devo ressaltar que o comércio cearense detém expressiva margem percentual com relação ao desenvolvimento do estado. As atividades econômicas têm na participação do comércio, a faixa de 57, 60%. Nos idos de 1978, quando eu tinha 17 anos, revelei ao meu pai dois desejos: um, ser militar. Primeiro ele conseguiu algo na Legião Brasileira de Assistência, LBA, aceitei. Passei a assistente administrativo do doutor Artur Eduardo Benevides, que era diretor da LBA. Então em 59, cobrei do meu pai o outro desejo: ser comerciante, e ele disse que seria necessária a minha emancipação. Então tivemos que ir ao cartório pra me tornar adulto e poder exercer a profissão de comerciante. Fui ao cartório, fui emancipado, me tornei sócio dele na firma Arrais e Coelho Ltda., que passou posteriormente a Arrais e Companhia Ltda. Representávamos a Porcelana Mauá, posteriormente a Metalúrgica Teixeira, a Pirâmide Brasília S/A, a Pura Espuma do Nordeste S/A, a Companhia Química Industrial de Laminados e Fórmica Nordeste S/A; Então, nós conseguimos a liderança no mercado Norte e Nordeste. A empresa Arrais Coelho Ltda. surgiu em 1952 e eu comecei em 1959. Eu trabalhava na Major Facundo 644, inclusive o escritório era vizinho a Cooperativa de Crédito do Comércio Popular Ltda., que era dirigida pelo meu pai, tendo como sócios o doutor Ibiapina Siqueira e o Carlito Eduardo Benevides. O Clóvis Arrais começou as atividades sindicais em 38. Ao longo dessa trajetória ele partiu para idealização de uma federação do comércio no Ceará; tanto é que conseguiu a filiação de um sindicato que ele comandava, que era o Sindicato Varejista do Comércio, para criar uma delegacia filiada à Federação do Comercio Varejista de Pernambuco; então, em 1946 foi fundada essa delegacia do Estado do Ceará, a Fecomércio e posteriormente transformada na Federação do Comércio Varejista do Estado do Ceará. Como presidente da Federação até 84, ele construiu a Colônia de Férias de Iparana, aquela parte inicial da cidade, posteriormente construiu o centro do SESC, aqui na praça São Sebastião que foi ampliado pelo Presidente Ramalho, o prédio do SENAC também foi construído na gestão do senhor Clovis Arrais Maia. O interessante é que há pouco tempo, o nosso atual presidente, Luiz Gastão Bittencourt, batalhou pela fusão das federações, isto é pra que elas passassem a ser uma só federação, um comando geral e as demais entidades ligadas, isto é, SESC e SENAC.



João Luiz Ramalho de Azevedo



Roberto Arrais

Petrônio de Aguiar Andrade

FECOMERCIO

Nasci no dia 23 de outubro de 1916 em Massapê. Comecei a trabalhar muito jovem ainda, com 8 ou 9 anos de idade, como todo nordestino. A minha vida empresarial começou cedo, em 1938 já estava aqui em Fortaleza, estabelecido com a firma Petrônio Andrade no ramo de representações, por conta própria. Mudei depois a firma acrescentando minha mulher como sócia, passou a ser P. Andrade e Companhia Ltda., no ramo de relógios e tecidos. Em 1939 eu planejava, com uma firma italiana, botar um moinho aqui. Com a guerra, naturalmente não foi possível; relógio eu importava da Alemanha e tive que parar. Passei a trabalhar com relógio da Suíça e aqui do Brasil também. Já se fazia relógio de parede. Entrei no ramo, tive um progresso bastante significativo, revolucionei o comércio do ramo de jóias, ótica e relógios aqui no Brasil, não foi só no Ceará não, no Brasil. No Rio Grande do Sul eles me chamavam de "O louco do Ceará", porque eu botei muitas lojas na cidade. A loja chamava-se Cruz de Ouro. Naquela época a

gente ao vender, anotava em um cartão... Certa vez pedi a uma senhora para assinar o cartão, não era nem um documento não, era o cartão. Ela ficou sentida, achava que eu estava desconfiando dela. Aí, a coisa foi evoluindo e eu comecei a anunciar o crediário; o cliente já estava acostumando a assinar duplicatas, naquele tempo era promissória depois é que passou a ser duplicata. Revolucionei mesmo o ramo de jóias; parece que é só no Ceará que tem loja nas três especialidades: jóia, ótica e relógio. A geração mais idosa sabe quem é o Petrônio Andrade. Atuei na fundação por exemplo da Associação dos Óticos do Ceará. Tenho atuado em todas as entidades de classe: FACIC, Associação Comercial, Federação do Comércio onde sou diretor e fui vice-presidente... Eu gostava de ficar no balcão atendendo aos clientes... Hoje não dá mais pro dono da loja ficar no balcão vendendo, atrapalha. Há pouco tempo eu ia passando em frente a loja e resolvi entrar. O gerente tava fechando um negócio, só porque eu entrei a venda foi feita em condições menos vantajosas pra mim. Ele disse: 'Seu Petrônio o senhor entrou ali só pra perder'.

Luíz Gastão Bittencourt da Silva

FECOMERCIO



Luiz Gastão Bittencourt da Silva

Estou na Presidência da Federação do Comércio, do Sesc e do Senac, iniciando o segundo mandato, que é o primeiro de um mandato na gestão plena e pude identificar e tenho buscado identificar as grandes dificuldades que se tem dentro do associativismo, dentro das entidades, principalmente as entidades que lidam com o comércio. Diferentemente do que na Indústria, porque nós temos uma Federação da Indústria que é única no Brasil inteiro, que tem uma logomarca unificada, que tem uma ação unificada. No comércio existe uma pluralidade de entidades que representam essa atividade em todo o Brasil. E na área sindical, que é a área representativa do comércio, nós tínhamos em alguns estados quatro ou duas ou três Federações, o que dificultava muito a identificação da entidade realmente representativa do comércio. O Estado do Ceará foi o primeiro estado que unificou as suas duas federações; e em janeiro de 2001 tivemos a unificação no Rio Grande do Sul, último estado. Hoje nós temos uma Federação só em todos os estados do Brasil, isso foi um primeiro passo para a grande união do comércio. Foi um primeiro passo porque pelo menos as entidades representativas, as sindicais elas estão hoje identificadas dentro de um sistema. O sistema Fecomércio congrega a Federação do Comércio, o Sesc e o Senac e no estado do Ceará o Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento. Nós criamos o Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento porque, ao assumirmos também a Federação identificamos a ausência de números sobre o comércio, sobre o mercado. Quais eram os setores que estavam crescendo, quais eram os setores que estavam decrescendo, quais eram os setores que passavam por dificuldades, até para preparar as ações do Sesc e do Senac e para auxiliar essas empresas, auxiliar os comerciários era importante o levantamento de dados. Nós precisávamos ter um perfil do que era esse mercado, como ele estava sendo distribuído e como as empresas se comportavam nele; as pequenas, as médias, as grandes, as micros, como elas estavam se inserindo no mercado. Nós sabemos que o volume de compras do estado aumentou por conta da ação de industrialização, trazendo novos investimentos. Mas, nós vemos que no Ceará tem uma grande concentração em poucas empresas, que detêm a maior parcela do mercado e nós precisamos também auxiliar as pequenas e as médias empresas. Daí a importância das atividades do Sesc e do Senac e da própria Federação em se voltarem ao socorro dessas empresas, ao socorro dessa nova organização sindical. Mas além das entidades sindicais, nós temos também no comércio, especificamente, outras entidades como as CDL's, as FCDL's e no caso específico do Ceará, a FACIC, além da Associação Comercial que é a entidade mais antiga da representação do comércio em todo o Brasil. Foi a primeira a ser fundada; a nossa preocupação maior é que, todas essas entidades de uma forma ou de outra representam ou agem buscando fortalecer o setor do comércio em pontos, digamos, que são pontos, em ações quase que pontuais. Nós estamos buscando a integração, para que possamos ter o conjunto dessas entidades trabalhando de forma única, numa mesma direção; buscando revitalizar o Fórum do Comércio e fazendo com que essas entidades juntas possam suprir todas as necessidades do setor do comércio.

E começamos a nos deparar também com uma outra realidade: nós não tínhamos história, nós não tínhamos a história de quem foram os líderes dessas entidades, quem foram os líderes do comércio. E a própria história do Estado do Ceará, onde o comércio tem uma prevalência muito grande. O comércio tem um papel muito significativo dentro do desenvolvimento do estado, principalmente no interior. Hoje, em alguns municípios estão chegando algumas indústrias, algumas ações maiores do governo na área industrial, mas em todos os municípios chegou primeiro o comércio.

Roberto Feijó

Junta comercial

O Ceará tem tradição básica de atividade comercial. As atividades mais recentes como a industrial e a de serviços não despontam ainda de forma representativa no bojo das atividades empresariais desenvolvidas no estado. Até mesmo porque na sua essência elas não deixam de ser também atividades comerciais, uma vez que a indústria produz com o objetivo claro de comercializar os seus produtos, e o serviço não é também senão uma forma de se comercializar, de se produzir bens de consumo através de serviços que são utilizáveis pela sociedade de uma forma geral. A Junta Comercial do Ceará vem já há 124 anos acompanhando o desenvolvimento das atividades empresariais no estado; hoje nós temos como atividade empresarial pura o comércio em torno de 67% das empresas registradas no Ceará, o que mostra a importância dessa atividade. O acompanhamento da Junta se faz através da obrigação precípua e básica de registrar, manter atualizado seu cadastro, e tornar as informações de registro de empresas, as operações, as baixas, um instrumento legal probatório de sua existência. Daí porque nós temos registradas aqui na Junta Comercial documentos guardados que têm 124 anos de existência, documentos que acompanham passo a passo à vida da atividade empresarial cearense. O Ceará hoje tem cerca de 180 mil empresas ativas. A Junta sempre se colocou como órgão de registro. Hoje ela desponta de uma forma diferente; como elemento de fomento no desenvolvimento das atividades empresariais do estado. Ela formou ao longo do tempo um cadastro de informações hoje extremamente importantes para tomar decisões gerenciais, particularmente para as entidades do governo pois identifica quais investimentos devem ser dirigidos para cada região do estado. Então a Junta desponta como um elemento importante para, trabalhando as informações que ela tem e o cadastro de empresas que tem, devolver informações extremamente importantes para a sociedade, para a comunidade empresarial, propiciando que se conheçam quem são seu clientes potenciais, quem são seus fornecedores potenciais, quem são os concorrentes, em que área estão localizados, isso de forma a trazer informações para os empresários, propiciando o desenvolvimento dos negócios, o crescimento das atividades e o intercâmbio muito maior, mais rápido e mais eficiente entre diversos setores da nossa sociedade. Segundo os nossos registros, mais de 50% das atividades empresariais, estão concentrados em Fortaleza, com alguns focos de concentração de atividades em cidades e regiões mais desenvolvidas do interior, a exemplo na região norte do município de Sobral e da região do Cariri, que envolve Crato, Juazeiro e Barbalha, Iguatu e, até um pouco mais distante, Crateús também. Elas concentram basicamente atividades comerciais que propiciam a distribuição de serviços de produtos de qualidade a toda as regiões circunvizinhas. A Junta Comercial tem postos avançados em Sobral, Tianguá, Crato, Juazeiro, Crateús, Iguatu e Russas, como uma forma de estar mais perto do empresário e a partir daí poder colaborar com ele, fornecer a ele a informação para que ele possa manter atualizado os registros da sua empresa. A Junta tem buscado se aproximar ao máximo da comunidade empresarial e daqueles que prestam serviço para os empresários e que são parceiros nas atividades de registro empresarial: profissionais de contabilidade, administradores, economistas, advogados que muitas vezes intermediam esse processo de registro das empresas entre o empresário e a Junta Comercial. Nossa busca realmente é uma busca da democratização da informação, do uso democrático do poder para que a Junta possa cumprir o seu papel de incentivar, de fomentar o desenvolvimento no Ceará e fornecer as informações necessárias ao desenvolvimento da comunidade empresarial.



Roberto Feijó

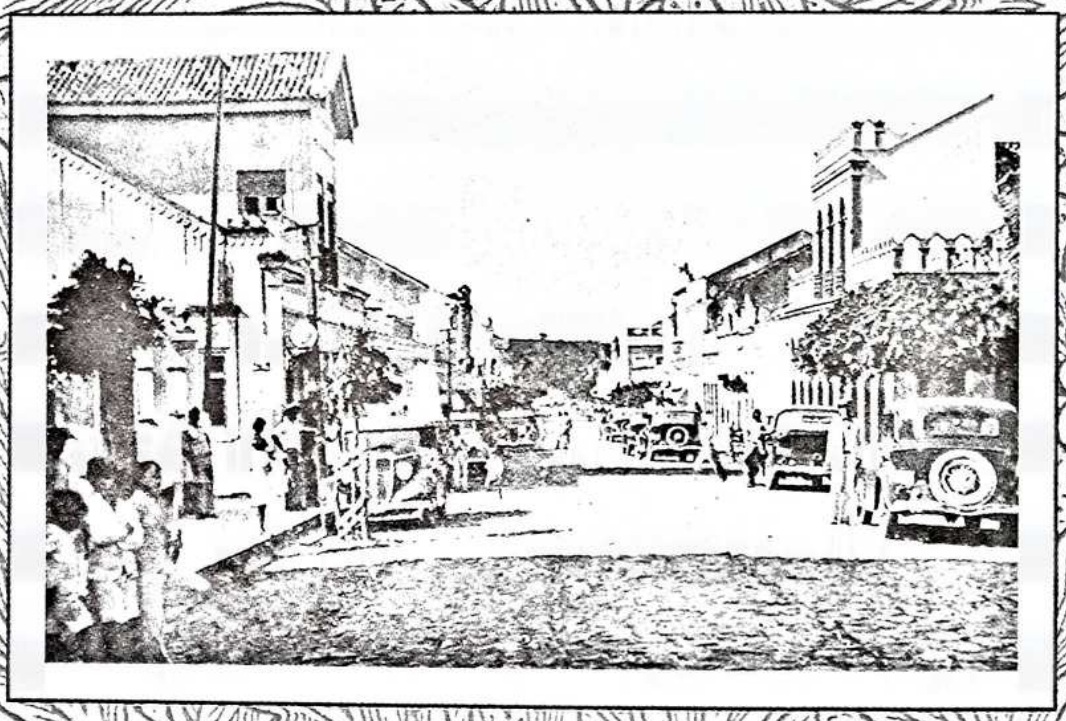

ARCEIROS
CEARÁ

O Destino

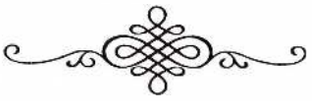
Memória do Futuro

Fausto Nilo

Há um paradoxo no Brasil que precisa ser explicado entre a vontade de ganhar dinheiro e essa coisa católica que é o tabu de ganhar dinheiro. No Ceará há um "furo" dessa maneira católica de pensar. Aqui a capacidade de ganhar dinheiro é motivo de orgulho; eu não diria de ganhar dinheiro, mas de lutar atrás do dinheiro. Essa capacidade do cearense é admirável porque esse dinheiro não chegou ainda pra maioria, mas foi pro Acre, Amazonas, São Paulo, fez grandes volumes de construções no Brasil todo. Ironicamente o Ceará produz os melhores chefes, os melhores *maîtres*, os melhores cozinheiros, os melhores garçons, todos saídos de um lugar em que se come mal; tudo isso precisa ser investigado. Um povo que tem essa capacidade de vender qualquer coisa, de negociar, de desbravar, merecia ter projetos modernos que capitalizassem essas suas capacidades. Nós podemos ser os melhores comerciantes numa versão moderna. Acho que tem novas versões de serviços e comércio que precisavam ser transferidos para os cearenses aproveitando as suas vocações. Todo esse talento está sendo exportado em situações às vezes até humilhantes, enquanto gerações lutam pra obter resultados em outros lugares. Eu só penso num Ceará capaz de reverter essas conquistas para si, um Ceará que possa aplicar sua enorme potencialidade. Precisamos que as estruturas de apoio ao desenvolvimento dos negócios sejam adaptadas a essas tradições, que se criem formas originais de educar a partir da nossa cultura. Eu só penso no Ceará daqui por diante fundamentado numa história de grandes conquistas e não da miséria, quando relembro a minha origem sertaneja, sendo filho de comerciante, vivendo numa cidade de comerciantes. É isso que eu vislumbro: um Ceará moderno em que a maioria tenha possibilidade de aplicar suas potencialidades.



O Ceará é uma Invenção do Comércio



O Ceará é uma invenção do comércio. Nossos usos e costumes, nossos modos de ser e de estar no mundo encontram-se definitivamente impregnados de imagens, mitos e ritos oriundos da atividade comercial. Deste modo, ao resgatarmos a memória do comércio no Ceará acabamos revisitando nossa história, ou nossas diversas histórias, posto que, parafraseando um dito popular, se para o cearense o comércio não é tudo, tudo é o comércio. Qualquer estudo de natureza antropológica no Ceará não poderá subestimar o imaginário do comércio e sua potência fundadora.

Espaço nômade por excelência, civilização advinda do ciclo do gado, o Ceará é imagi-nariamente uma terra de passagem. Nas relações comerciais as palavras êxodo, exílio, existência, exterioridade e estrangeiridade assumem significados os mais interessantes. Na relações comerciais o estrangeiro simboliza a alteridade, a troca, a comunhão com o outro e, deste modo, mais do que uma maldição, o exílio se tornará o encontro e a aprendizagem com o outro.

Construindo um discurso fundamentado na força das instituições, no sedentarismo, em uma moral unificadora que conceitua para explicar e que conceituando abstrai, o homem perde-se de si mesmo, distanciando-se seu *ethos* nômade, de seu espírito lúdico, de sua capacidade de negociar. Por outro lado, se a Política e o Direito, as grandes conquistas do pensamento moderno, já não criam a necessária adesão ou o fundamento do viver com o outro, as práticas comerciais, estas mantém a mesma capacidade ancestral de promover a troca, o encontro, a festa.

O Ceará é uma invenção do comércio porque simboliza este *locus* de resistência ao seden-tarismo e à institucionalização, malgrado as apreciações muitas vezes equivocadas de nossas elites. Num país de bacharéis o "ser comerciante" parece menor... Ora, as próprias necessidades do capitalismo impõem para as sociedades, a partir do viés econômico da globalização, um reprimido desejo (agora necessidade pragmática do próprio sistema) de nomadismo. Referimo-nos ao nomadismo na sua dimensão sociológica: o nomadismo provocador de socialidades, as práticas nômades que resgatam o erradio da vida social, os sentidos arcaicos do ato de vagabundear (cuja origem etimológica *vagabundus* é a mesma do ato de sonhar) (Picoche, 1992).

Quando nos referimos ao nomadismo das sociedades, estamos a vinculá-lo particularmente à vocação de determinadas comunidades. O Ceará simboliza esta região tradicionalmente marcada pelo êxodo:

> *O homem do Nordeste conhece o exílio, ele tornou-se um exilado interior... Vai-se as grandes cidades para estudar, trabalhar e ...tornar-se um verdadeiro exilado, um estrangeiro no seu país, um cabra-da-peste, um baiano ou um cabeça-chata (Santos in Leitão 1997:170).*

As histórias de vida aqui narradas por comerciantes ou demais pessoas, que mantém ou mantiveram uma relação direta ou indireta com o comércio, mostram-nos que o cearense é por natureza, por sina ou por cultura um homem que resiste à domesticação, à uniformidade, à imobilidade. Tal qual o judeu, o cearense é um "ser de passagem", aquele cuja vocação ao movimento, à dispersão, mostra e demonstra historicamente ao "Brasil Moderno" o quanto é capaz de transformar a vida em uma forma de arte, através do comércio. Na eleição de uma estranheza para si, o cearense "torna-se cearense" quando se move e se (co)move em busca da



sobrevivência, da fortuna, da felicidade. Como nos diria Paul Ricoeur, se não tivermos sido estrangeiros alhures, temos de descobrir o nosso Egito. O comércio será o grande palco em que o cearense exercerá sua teatralidade: mágico, encantador, vendedor de ilusões, nas praças, nas feiras, nos adros das igrejas, nas grandes ou pequenas empresas comerciais, utilizará o comércio como um bom álibi para o riso, a festa, o estar com o outro.

Neste momento estaríamos diante de um paradoxo: face ao que chamamos de globalização do mundo, face a uma sociedade que se deseja positiva, sem asperezas, face a uma desenvolvimento tecnológico e a uma ideologia econômica hegemônica, enfim, face a uma sociedade perfeita e plena, surge com vigor a necessidade de um retorno às entranhas, às perdas, à revalorização do desperdiçado, ou seja, de tudo aquilo que não pode ser contabilizado por não ter preço (Maffesoli, 1997). Malgrado o constrangimento dos modernos, o nomadismo atravessa os mais diversos domínios da vida social. Nomadismos de ordem política (vide a circulação partidária de nossos políticos), de natureza profissional (o mais bem cotado executivo é aquele que aceita freqüentemente novos desafios, trocando periodicamente de empresa...), religiosa, cultural ou outras, tornam-se comuns nestes tempos. Retorno da aventura, resgate do movimento, do sonho, da evasão, da dispersão. Retomada da consciência do transitório, do espírito trágico da existência a partir do cotidiano, nostalgia das primeiras solidariedades grupais, rejeição do canônico, do estabelecido: eis aí alguns significados do nomadismo nas sociedades contemporâneas.

Como bem sabemos, as civilizações resgatam e transfiguram suas imagens primordiais ao sabor de suas tendências, ora apolíneas, ora dionisíacas. Essa dialética não excludente entre *ratio* e *affectio* imprime nas sociedades suas representações espaço-temporais, levando-nos a repensar hoje o sentido clássico da virtude: a tensão entre o pertencimento à cidade e o cosmopolitismo. Várias culturas no planeta expressam em suas trajetórias esta tensão trágica. Judeus, cristãos e muçulmanos exemplificam largamente esta capacidade de resistir e sobreviver, muitas vezes pagando com sangue o preço dos seus ódios e de rivalidades ancestrais.

Começo de século, começo de milênio, retorno a um período de grande circulação. Se na Idade Média esta marca é particularmente importante e resultará em sincretismos culturais e religiosos tão significativos (vide a influência árabe na Península Ibérica), parece-nos que, nos dias atuais estaríamos a revisitar o medievo, a partir, evidentemente, de novos parâmetros merecedores de análise. Como poderíamos compreender este retorno? Tais como as cidades, também as relações sociais perderam suas fronteiras e suas teleologias. Trabalho e família exemplificam esta perda de conteúdo e objetividade. A vida volta a contar com o inesperado, o perigo, o risco. Como pensar ou projetar o futuro num contexto tão movediço, de tanta insegurança, de tanto desamparo? Seria possível insistirmos no planejamento racional do amanhã se a grande utopia do amanhã já não mais justifica as nossas ações de hoje?

O comerciante cearense é o homem que vive a pequena utopia, o "aqui e agora". No ato de comprar e vender teatraliza-se a vida, vivem-se os afetos, as paixões, as emoções e as ilusões. Na arte de negociar e de empreender encontram-se o vôo onírico, a fantasia e a imaginação, os grandes talentos humanos capazes de mover e (co)mover o mundo. Terminada a venda, nada mais resta senão a esperança da realização de um novo negócio. O feito já não tem valor diante do desafio daquilo que está por vir. Graças ao comércio a vida se renova, tudo recomeça sabendo-se que tudo nasce para acabar. O Ceará é, pois, uma invenção do comércio resgatando-se aqui o significado etimológico da palavra *invenire*, que significa encontrar relíquias ou restos arqueológicos:

> *...a invenção não opera sob o signo da iluminação súbita, da instantaneidade. Esta é somente sua fenomenologia, a forma como ela se dá à visibilidade. A invenção implica uma duração, um trabalho com restos, uma preparação que ocorre no avesso do plano das formas visíveis. Ela é uma prática de tateio,*

de experimentação... Ela não se faz contra a memória, mas com a memória, como indica a raiz comum a 'invenção' e 'inventário'. Ela não é corte, mas composição e recomposição incessante. A memória não é aqui uma função psicológica, mas o campo ontológico do qual toda invenção pode advir. Não é a reserva particular de um sujeito nem se confunde com o mundo dos objetos. Ela é a condição mesma do sujeito e do objeto (Kastrup, 1999:23).

Como invenção do comércio, o Ceará inclui seu presente em sua história, recria sua cultura, faz e refaz suas origens, inventa-se a si próprio. E o que foi efetivamente inventado jamais poderá ser desfeito. Mais do que a busca de uma solução para as agruras do "ser cearense", a invenção do Ceará a partir do comércio propõe novos problemas, novas percepções, novas éticas, novos caminhos para o devir, novos modos de conhecer e pensar o mundo. Deste modo o mito da cearensidade se alimenta e retroalimenta do imaginário do comércio, dos discursos e do cotidiano de seus atores. Mais do que criatividade ou descoberta, a invenção implicará na capacidade de problematizar o mundo. Há, pois, no comércio uma arte, uma filosofia, uma religião, uma ética e uma estética. Há, enfim, no comércio um tesouro:

'Inventa-se' um tesouro porque se decidiu cavar num determinado local, com base em lendas, em tradições, numa convicção 'subjetiva'. Mas, se, cavando, se encontra, o que se encontra existe 'objetivamente', seja qual for o contexto cultural que determinou o seu aparecimento e que continua eventualmente a fazer parte de sua interpretação (Prigogine in Kastrup, op.cit.23-4).

A mentira não está no discurso, mas nas coisas, afirma Calvino. Ao invés de isolamento, abertura para o mundo, ao invés de autocomiseração, humor, ao invés do lamento, reinvenção. Verdade ou mentira... o Ceará é uma invenção do comércio. Os cearenses que o digam.

Bibliografia

ARAGÃO, R. Batista, *História do Ceará*, Fortaleza, IOCE, 1985.

AZEVEDO, Miguel Ângelo de *Cronologia Ilustrada de Fortaleza*, Fortaleza, Editora da UFC, 2001.

BASTIDE, Roger *Arte e Sociedade*, São Paulo, Companhia Editora Nacional, 1979.

BARROSO, Gustavo *Pero Coelho de Sousa*, Lisboa, Divisão de Publicações e Biblioteca/Agência Geral das Colônias, 1940.

BEZERRA, Antônio *O Ceará e os cearenses*, Fortaleza, Fundação Waldemar Alcântara, 2001.

BERGSON, Henri *Matéria e Memória: ensaio sobre a relação do corpo com o espírito*, São Paulo, Martins Fontes, 1999

BOSI, Alfredo *Dialética da Colonização*, São Paulo, Companhia das Letras, 1992.

BOSI, Ecléa *Memória e Sociedade: lembranças de velhos*, São Paulo, Companhia das Letras, 1994.

CALDEIRA, Jorge *A Nação mercantilista: ensaios sobre o Brasil*, São Paulo, Editora 34, 1999.

CALVINO, Italo *As cidades invisíveis*, São Paulo, Companhia das Letras, 1990.

CAMPOS, Eduardo Teatro v. II, Fortaleza, Edições da UFC, 1999.

CANEVACCI, Mássimo *A antropologia da comunicação visual*, São Paulo, Brasiliense, 1990.

CASTRO, José Liberal de *Fatores de localização e de expansão da cidade de Fortaleza*, Fortaleza, Gráfica da UFC, 1977.

CERTEAU, Michel de *A invenção do cotidiano*, Petrópolis, Vozes, 1984.

CHEVALIER, Jean GHEERBRANT, Alain *Dicionário de Símbolos*, Rio de Janeiro, José Olympio Editora, 1998.

DA MATTA, Roberto *A Casa & a Rua: Espaço, Cidadania, Mulher e Morte no Brasil.* Rio de Janeiro, Guanabara Koogar, 1991.

DUBY, Georges *L' Economie Rurale et la vie des campagnes dans l'occident medieval*, Paris, Champs Flammarion, 1977.

DURAND, Gilbert *Campos do Imaginário, Lisboa, Instituto Piaget, 1998.*

_____*A imaginação Simbólica*, Lisboa, Arcádia, 1979.

DUVIGNAUD, Jean *Introduction à la Sociologie*, Paris, Gallimard, 1968.

ECO, Umberto *Cinco Escritos Morais*, Viseu, Difel, 1998.

FREYRE, Gilberto *Sobrados e Mucambos: introdução à história da sociedade patriarcal no Brasil*, Rio de Janeiro, Record, 1990.

_____ *Casa-Grande&Senzala: formação da família brasileira sob o regime patriarcal*, Rio de Janeiro, Record, 1994

FURTADO, Júnia Ferreira *Homens de Negócio: a interiorização da metrópole e do comércio nas minas setecentistas*, São Paulo, Hucitec, 1999.

GEERTZ, Clifford *A Interpretação das Culturas*, Rio de Janeiro, Editora Guanabara, 1989.

GIRÃO, Raimundo *História Econômica do Ceará*, Fortalea, Editora da UFC, 2000

_____ *Evolução Histórica Cearense*, Fortaleza, Banco do Nordeste, ETENE, 1986.

GUTIERREZ, Angela *Avis Rara*, Fotaleza, Edições UFC, 2001.

HAUG, Wolfgang Fritz *Crítica da Estética da Mercadoria*, São Paulo, Editora da UNESP, 1997.

HOLANDA, Sérgio Buarque de *Raízes do Brasil*, Rio de Janeiro, José Olympio Editora, 1991.

JEUDY, Henri-Pierre *Memórias do Social*, Forense Universitária, 1990

KASTRUP, Virgínia *A invenção de si e do mundo: uma introdução do tempo e do coletivo no estudo da cognição*, Campinas, Papirus, 1999.

KELLER, Werner *E a bíblia tinha razão*, São Paulo, Melhoramentos, 1976.

KROMMEN, Rita *Mathias Beck e. das Indias Ocidentais*, Fortaleza, Edições da UFC, 1997.

LEITÃO, Cláudia *Por Uma Ética da Estética: Uma Reflexão Acerca da Ética Armorial Nordestina.* Fortaleza, Editora da UECE, 1997.

LEMENHE, Maria Auxiliadora *As razões de uma cidade: Fortaleza em questão*, Fortaleza, Stylus Comunicações, 1991.

LE GOFF, Jacques *Mercadores e Banqueiros da Idade Média*, São Paulo, Martins Fontes, 1991..

LEONARDI, Victor Paes de Barros *Entre árvores e esquecimentos: história social nos sertões do Brasil*, Brasília, Paralelo 15 Editores, 1996.

LOPEZ, Adriana *Franceses e Tupinambás na terra do Brasil*, São Paulo, Editor Senac, 2001.

MAFFESOLI, Michel *Du Nomadisme: Vagabondages Initiatiques*, Paris, Le Livre de Poche, 1997.

MARTINS FILHO, Antônio *A presença da poesia no mundo dos negócios*, Fortaleza, Editora da UFC, 1998.

MELLO E SOUZA, Laura (Org.) *História da Vida Privada no Brasil, Vol. 1.* São Paulo, Companhia das Letras, 1997.

MENEZES, Raimundo de *Coisas que o tempo levou: crônicas históricas da Fortaleza antiga*, São Paulo, Hucitec, 1977.

NOBRE, Geraldo da Silva *Historicidade da Associação Comercial do Ceará*, Fortaleza, ACC, s/d.

OLIVEIRA, Giovani de *O Direito de Rir*, Fortaleza, Fecomercio, 2001.

PICOCHE, Jacqueline *Dictionnaire Etymologique du Français*, Paris, Petit Robert, 1992.

Revista do Instituto do Ceará, tomo CXI, ano CXI, volume 111, Fortaleza, 1997.

SIMMEL, Georges *La philosophie de l'argent*, Paris, PUF,1988.

SOUSA, José Bonifácio de *Formação Histórica do Comércio Cearense*, Fortaleza, Federação do Comércio do Estado do Ceará, 1954.

SOUZA, Candice Vidal e *A pátria geográfica: sertão e litoral no pensamento social brasileiro*, Goiânia, Editora da UFG, 1997.

TAVARES, Maria José Pimenta Ferro *Os judeus em Portugal no século XV*, Lisboa,Universidade Nova de Lisboa, 1982.

THOMAS, Joel *Introduction aux méthodologies de l'imaginaire*, Paris, Editions Marketing S.A., 1998.

TORERO, José Roberto, PIMENTA, Marcus Aurelius *Terra Papagalli: a extraordinária aventura de um desterrado português em terras do Brasil quinhentista*, Lisboa, Quetzal, 2000.

TAKEYA, Denise Monteiro *Europa, França e Ceará (origens do capital estrangeiro no Brasil)*, São Paulo-Natal, Hucitec-Editora da UFRN, 1995.

TEIXEIRA DA SILVA, Francisco C. *Sociedade Feudal (guerreiros, sacerdotes e trabalhadores)*, São Paulo, Brasiliense, 1988.

VIEIRA, Antônio *Escritos instrumentais sobre os índios*, São Paulo, Educ/Loyola/ Giordano, 1992.

Anexo

Cronologia do Comércio

1903

É inaugurada, no dia 6 de dezembro de 1903, em Fortaleza, a linha de bondes do *Alagadiço*.

1905

No dia 24 de junho de 1905 inaugura-se o prédio sede própria da *Sociedade Fênix Caixeiral*, na Travessa Municipal (Rua Guilherme Rocha) nº 2, na Praça Marquês do Herval, atual José de Alencar, na esquina com General Sampaio, onde hoje levanta-se o edifício do *SUS*.

1908

Em 26 de agosto de 1908, é inaugurado o primeiro cinema fixo em Fortaleza, pois até então haviam passado vários tipos de cinemas itinerantes. Instalado pelo italiano Victor Di Maio, inaugurou-se o *Teatro Art-Nouveau*, ou *Cinematógrafo Art-Nouveau*, ou ainda *Cinema Di Maio*, no "Maison Art-Nouveau", na esquina da Rua Municipal (Guilherme Rocha) com Rua da Palma (Major Facundo). O programa inaugural exibiu o filme "As Vítimas do Dever", da Ambrósio.

Inaugura-se, no dia 26 de dezembro de 1908, o *Palácio Guarani*, da *Associação Comercial de Fortaleza - ACF*, no local do antigo *Matadouro Público*, que depois foi um sobrado do coronel José Eustáquio Vieira, onde morou o comendador Luís Ribeiro da Cunha, incendiado em 1902. Foi adquirido pelo Barão de Camocim, que era Presidente da *ACF* e que construiu o palácio. Depois nele estiveram o Bank of London (7/3/1910), Banco dos Importadores (1925), a Boate Guarani, o Clube dos Diários, o Banco do Estado do Ceará - BEC e atualmente lá está a BCP-Telecomunicações. Fica na esquina da Rua Barão do Rio Branco nº 726 com Rua Senador Alencar.

1909

É inaugurado, no dia 1º de julho de 1909, o segundo cinema fixo de Fortaleza, o *Cassino Cearense*, da Empresa Carvalho & Companhia, ou *Cinema J. Pinto*, ou ainda *Cinematógrafo Rio Branco*, na Rua Major Facundo nº 64 (antigo, atual 290), onde depois levantou-se o Edifício J. Lopes. Era nos fundos da Casa Palhabote, que tinha frente para a Rua Barão do Rio Branco nº 57 (antigo, atual 795). Era de Júlio Pinto. O programa de inauguração trouxe a fita "O Sonho de Dranem", da Pathé-Frères.

1910

A inauguração oficial do *Theatro José de Alencar*, cujas obras vinham desde 1908, foi no dia 17 de junho de 1910, com a execução de hinos pela Banda Sinfônica do Batalhão de Segurança, sob a regência dos maestros Luigi Maria Smido e Henrique Jorge Ferreira Lopes, logo após discurso proferido por Júlio César da Fonseca, que recebeu o presidente, comendador Antônio Pinto Nogueira Acioli. Fica na Rua Liberato Barroso, no lado sul da antiga Praça *Marquês do Herval* (atual *Praça José de Alencar*), entre o *Batalhão de Segurança* e a *Escola Normal* (hoje entre seu jardim e o *IPHAN*). A parte metálica, no estilo Art-Nouveau, foi importada da Inglaterra, fabricada por *Walter Max Farlene & Co.*, de Glasgow. Foi projetado pelo engenheiro-militar *Bernardo José de Melo*. As pinturas internas foram feitas por J. Paula Barros, R. Ramos.

A inauguração artística do *Theatro José de Alencar* deu-se na noite do dia 23 de junho de 1910, com a peça *O Dote*, de Artur Azevedo, pelo elenco da atriz Lucília Perez.

Funda-se, no salão da Fênix Caixeiral, na esquina das ruas General Sampaio com Guilherme Rocha, o *Centro Espírita Cearense* em 19 de junho de1910.

Data de 1910 a inauguração da *Padaria Universal*, de J. Tavares, na Rua Rufino de Alencar nº 83 antigo (atual nº 121), local hoje ocupado pela Panificadora Estrela.

1911

Em 26 de fevereiro de 1911, inaugura-se o palco do *Polytheama*, cine-teatro que só inaugurou o cinema, em 2 de julho do mesmo ano. Pertencia à Empresa Rola, Irmão & Companhia e tinha endereço na Avenida 7 de Setembro (Praça do Ferreira) nº 12 (antigo). Ficava na Rua Major Facundo, no local hoje ocupado pelo Edifício São Luís.

No dia 2 de julho de 1911, inaugura-se a sala de projeções do *Cine-Teatro Polytheama*, na Rua Major Facundo, na Praça do Ferreira, com o filme "Pedra", da Pathé-Frères.

Em 23 de dezembro de 1911 é inaugurada a linha de *bondes* de tração animal *Tiro Cearense*, na Aldeota.

Surge em 1911 a *Tabacaria Hildebrando*, de *Francisco Hildebrando de Arruda*, na Rua Floriano Peixoto nº 12-A, na então Praça José de Alencar, hoje Largo do Correio, entre outras com a marca de *Cigarros Phenistas*.

1912

Em 28 de abril de 1912, é inaugurado o prédio do *Centro Artístico Cearense*, na esquina da

avenida Tristão Gonçalves nº 1008 com Avenida Duque de Caxias. Hoje só restam algumas paredes já caindo.

Inauguração em Fortaleza, no dia 1º de julho de 1912, do *Hotel Nóbrega*, da firma *Nóbrega & Cabral*, localizado nos altos da Mercearia Guedes, na Rua Major Facundo nº 46 (antigo).

Inaugura-se no dia 7 de setembro de 1912 o *Sport Cearense*, com exibição hípica no hipódromo do Benfica, conhecido depois como Prado, local hoje ocupado pelo Centro Federal de Educação Tecnológica do Ceará - Cefet, ex-Escola Técnica Federal do Ceará. Foi o primeiro estádio oficial de Fortaleza.

Inaugura-se, no dia 7 de setembro de 1912, o novo *Cinema Di Maio*, na *Maison Art-Nouveau*, na esquina da Rua Guilherme Rocha com Rua Major Facundo, na Praça do Ferreira.

Inaugura-se, em 7 de setembro de 1912, no Passeio Público, o *Café Caio Prado*, em quiosque de ferro e madeira.

É inaugurado no dia 8 de setembro de 1912, na Rua Major Facundo, o *Bar Vitória*, de propriedade de Homero Barbosa Lima & Cia.

A *Sociedade Artística Beneficente de Fortaleza*, inaugura, no dia 9 de novembro de 1912, sua nova sede, na Rua Barão do Rio Branco nº 223 (antigo)

Inaugura-se, na Praça Caio Prado nº 7, a *Lavanderia Cearense*, no dia 10 de novembro de 1912, propriedade de Manoel Franco & Cia.

1913

Surge, em 2 de fevereiro de 1913, em Fortaleza, a *Socialistas Obreiros Liberais*, sociedade de amparo e auxílio mútuo às classes proletárias, inaugurando-se na Rua Senador Pompeu nº 77, sendo aclamado presidente *Honório Teixeira*.

A *Tertúlia Clóvis Bevilaqua* é fundada no dia 13 de maio de 1913, por estudantes da Faculdade de Direito, com sede em casa da Rua Barão do Rio Branco nº 52, altos, tendo como primeiro presidente *José Campos de Góis Teles*.

No dia 19 de junho de 1913, funda-se, sob os auspícios do Sr. Arcebispo Metropolitano, o *Círculo dos Operários Católicos de Fortaleza*, tendo à frente o padre *Jerônimo de Castro*.

Inaugura-se, no dia 21 de setembro de 1913, em Fortaleza, na esquina da Rua Major Facundo com Rua Guilherme Rocha, nos baixos do Sobrado do Comendador Machado, o *Café Riche*, propriedade de *Alfredo Salgado* e *Luís Severiano Ribeiro*.

Inaugura-se, no dia 11 de dezembro de 1913, a linha de *bondes* de tração elétrica do Alagadiço.

1914

É inaugurada, no dia 12 de janeiro de 1914, a linha de *bondes* de tração elétrica, da Praia, dia em que circulou pela última vez um bonde de tração animal (puxado por burros), sendo o último da linha do Alagadiço, guiado pelo bolieiro *Fialho*.

No dia 14 de fevereiro de 1914, é inaugurada mais uma linha de *bondes* de tração elétrica, desta feita, a do *Outeiro*.

No dia 19 de março de 1914, é inaugurada a *Casa Vênus*, dos irmãos César Kayatt e Carlos Kayatt, na Rua Floriano Peixoto nº 80 (antigo), antiga Praça José de Alencar, atual largo do Correio.

Surge, no dia 2 de abril de 1914, o *Diário do Estado*, o primeiro jornal do Ceará a usar linotipo. Era dirigido por Álvaro da Cunha Mendes *(A. C. Mendes)* e redatoriado por Manoel *Soriano de Albuquerque*. Em 1920, deixou de circular.

No dia 5 de abril de 1914, nasce a *Associação dos Merceeiros*, entidade de classe fundada por 14 modestos merceeiros, em um pequeno prédio da Rua Floriano Peixoto.

É fundado o clube *União Recreativa*, no dia 14 de abril de 1914, com o fito de promover aos associados piqueniques, passeio e danças.

Em 10 de junho de 1914 foi inaugurada a *Casa Parente*, por Inácio Gomes Parente *(Inácio Parente)*.

1915

No dia 6 de fevereiro de 1915, é inaugurado mais uma casa de projeção em Fortaleza, o *Amerikan Kinema*, com o filme "Sangue Azul", da Nordisk Films, de Copenhague. Era de Meireles & Companhia.

Inaugura-se, no dia 14 de fevereiro de 1915, o *Teatro São José*, na Rua 25 de Março entre a Rua Rufino de alencar, a Rua Franco Rabelo e a Rua Boris, com frente para Praça do Cristo Redentor.

Surge, em 2 de março de 1915, o primeiro número do jornal *Correio do Ceará*, de Álvaro da Cunha Mendes *(A. C. Mendes)*, com sede na Rua Conde D'Eu, 183. Em 1937 foi adquirido pelos Diários Associados.

Em maio de 1915, funda-se, em Fortaleza, o *Stela Foot-ball Club*, tendo na presidência Alcides Santos.

É inaugurado festivamente, no dia 24 de junho de 1915, o novo prédio da *Fênix Caixeiral*, na esquina da Rua 24 de Maio com Rua Guilherme Rocha nº 648, na Praça José de Alencar, no local onde antes ficava a residência do presidente Antônio Pinto Nogueira Acioli. À época a Fênix era administrada por Joaquim Magalhães. Foi construído pelo arquiteto Augusto Lopes sob a direção do engenheiro Antero Freitas do Amaral. O projeto foi de J. Paula Barros.

No dia 12 de julho de 1915, abre-se em Fortaleza a *Ourivesaria Abílio*, de propriedade de Abílio Silva Tavares, na Rua Guilherme Rocha nº 115 (antigo).

Inaugura-se o *Cinema Riche* na *Praça do Ferreira*, no dia 23 de dezembro de 1915, com a película italiana "O jockey da morte", reinaugurado no ano seguinte aos 4 de março.

1916

É fundado em 1916 mais um time de futebol em Fortaleza, o *Riachuelo Sport Club*.

1917

Inaugura-se, no dia 12 de janeiro de 1917, mais um cinema em Fortaleza, o *Cinema da Estação*, próximo à estação de bondes, na hoje Avenida Visconde do Rio Branco, nº 2.406, com o filme "Caçadores da noite".

No dia 11 de fevereiro de 1917, inaugura-se outra casa de projeção cinematográfica em nossa Capital, o *Cinema Tiro Cearense*, no Passeio Público, com o filme "Dançarina".

Alberto Eloy da Costa abre, em 13 de fevereiro de 1917, a *Farmácia Teodorico*, na Rua Major Facundo nº 120 (antigo, atual 312).

E no dia 14 de fevereiro de 1917, abre-se o *Cinema São José*, ainda existente, como teatro, na *Praça do Cristo Redentor*, o Teatro São José.

O dia 14 de julho de 1917, marca a inauguração do *Cine Teatro Majestic Palace (Cine Majestic)*, sendo o dia 14, do palco, com a apresentação da transformista italiana Fátima Miris e dia 20 do cinema, com a película "L'Amica".

Dia 3 de agosto de 1917, marca a inauguração da *nova linha de trens* partindo do Jacarecanga indo encontrar-se com o antigo caminho na altura do Benfica, na avenida Carapinima, desativando a linha que passava no centro da Cidade na Avenida Tristão Gonçalves. Popular-mente chamou-se "*linha nova*". O curioso é que o antigo traçado corresponde ao do atual metrô em construção, só que este é subterrâneo. Na ocasião é inaugurada a *Estação do Matadouro*, hoje Otávio Bonfim.

Em 12 de outubro de 1917, são inauguradas a Estação Ferroviária de Barro Vermelho *(Antônio Bezerra)* a 7.506m da Estação Central e a Estação Ferroviária de Soure *(Caucaia)*, distando 19.600m, da Estrada de Ferro Fortaleza a Itapipoca.

1818

Inaugura-se, no dia 24 de maio de 1918, a *Estação Ferroviária da Pajuçara*, distando 19,03km da Estação Central.

1919

15 de julho de 1919 marca a inauguração da *Escola de Música Alberto Nepomuceno*, depois Conservatório de Música Alberto Nepomuceno, pelo maestro *Henrique Jorge* Ferreira Lopes. Funcionou não sabemos onde, passando para o Instituto Epitácio Pessoa, na Rua Barão do Rio Branco, mudando-se depois para a mesma rua nº 520, residência de Paurilo Barroso. Branca Rangel foi a primeira diretora, sendo secretariada pelo acadêmico *Paulo Sarasate* Ferreira Lopes.

1920

Inaugura-se, no dia 27 de agosto de 1920, nos Correios, o serviço de *Colis Postaux*, com a primeira remessa que chegou do Rio de Janeiro, de onde foi despachada no dia 21.

É inaugurada, no dia 15 de novembro de 1920, a Estação Ferroviária de Arara *(Boqueirão da Arara)*.

É inaugurado no ano de 1920 o prédio do *Instituto Pasteur*, na Avenida Bezerra de Menezes, no bairro do Alagadiço. Depois lá residiu o médico e político Waldemar de Alcântara.

1921

Reinaugura-se, no dia 6 de março de 1921, na Praça do Ferreira, agora em prédio de alvenaria, o *Café Java*, agora sob orientação de *Edilberto Silva*.

Inaugura-se, no dia 8 de maio de 1921, o *Café Emygdio*, da firma Rolando Emygdio & Irmão, na Praça do Ferreira, na esquina da Rua Major Facundo com Rua Guilherme Rocha.

Inaugura-se em Fortaleza, no dia 1º de agosto de 1921, a *Casa Baiana*, de miudezas e tecidos, na Rua Major Facundo nº 157 (antigo), de propriedade de *Nahmi Jereissati*.

1922

É inaugurada, no dia 1º de janeiro, a *Farmácia Carneiro*, de Antônio M. Carneiro, na Rua Major Facundo nº 250, depois mudou-se para a Av. Visconde do Rio Branco nº 2037.

Inaugura-se no dia 20 de janeiro de 1922, a *Loja Centenário*, de fazendas e miudezas, de *Antero Coelho de Araújo*, na Rua Major Facundo nº 40 (antigo), na Praça do Ferreira.

Inaugura-se em 2 de março de 1922, em Fortaleza, a *Casa Joana D'Arc*, mercearia de primeiro ordem, na Rua Barão do Rio Branco nº 234 (antigo, atual 498), da firma *Silva & Filho*, formada por *Francisco Xavier da Silva* e *Oséas Leitão da Silva*.

No dia 21 de março de 1922 Luís Severiano Ribeiro reinaugura o *Cine Polytheama*, na Praça do Ferreira, com o filme *O dever de todo filho*.

Ceará Sporting Club, no dia 22 de julho de 1922, às 20h, inaugura sua nova sede, na Rua Senador Pompeu.

É inaugurado, no dia 23 de julho de 1922, o *Café Ivan*, na Rua Senador Alencar nº 48 (antigo), gerenciado por *Armando Vale Weyne*.

Inaugura-se, às 19h de 29 de julho de 1922, no andar térreo do Palacete Ceará, o *Rotisserie Sportman*, de propriedade do comerciante Efrem Gondim restaurante, sorveteria, café e casa de chá, com orquestra regida pelo maestro e compositor Antônio Moreira, o Moreirinha. Hoje o local é ocupado pela Caixa Econômica.

Inaugura-se, no dia 7 de setembro de 1922, a sede social do *América Football Club*, na Rua Senador Pompeu nº 117.

Também no dia 7 de setembro de 1922 é reinaugurado o chalé da administração da *Rede de Viação Cearense – RVC*.

É reinaugurado, no dia 10 de setembro de 1922, o *Café Centenário*, antigo Café Benfica, na Avenida Benfica (atual João Pessoa), próximo ao cruzamento com a Rua Padre Francisco Pinto.

Inaugura-se, no dia 25 de setembro de 1922, na *Cadeia Pública*, um *cinema* para os presos, no andar superior, com o filme "Feliz equívoco", em 6 atos.

É inaugurada, no dia 3 de outubro de 1922, na Rua General Bezerril nº 117 (atual nº 319), na

antiga Praça José de Alencar (hoje Praça Waldemar Falcão), a ***Farmácia Juliana***, de Juliana Cavalcante, ocasião em que foi entronizado um quadro do Sagrado Coração de Jesus, pelo monsenhor Liberato Dionísio da Costa.

É inaugurada, no dia 15 de dezembro de 1922, no Palacete Oriano, na Rua Senador Pompeu, a ***Pensão Napoleão***, propriedade de ***Napoleão Franco Pereira***.

Inaugura-se, no dia 30 de novembro de 1922, a parada ferroviária no Matadouro, depois foi construída a estação, atual ***Estação Ferroviária Otávio Bonfim***.

Inaugura-se, às 13h do dia 18 de dezembro de 1922, a ***Casa Avenida***, de propriedade da firma Mário Campos & Cia., na Rua Major Facundo, vizinho ao Café Riche.

É inaugurada no dia 31 de dezembro de 1922, no local do antigo Matadouro de Fortaleza, e ***Estação Ferroviária do Matadouro***, depois Otávio Bonfim.

1923

No dia 23 de janeiro de 1923 inaugura-se em Fortaleza a ***Fábrica Santelmo***, de velas e artefatos de cera, na Rua Barão do Rio Branco nº 210 (antigo), da firma ***Fernandes & Franco Ltda.***, formada por ***Manoel Fernandes Júnior*** e ***Paulo Franco de Oliveira***.

Cine Pio X, na Avenida Duque de Caxias nº 201, na Praça do Coração de Jesus, inaugura-se em 3 de fevereiro de 1923, com o filme ***A Rainha dos Brilhantes*** e, posteriormente, estréia seu palco.

Inaugura-se em Fortaleza, no dia 28 de fevereiro de 1923, a loja denominada ***A Libertadora***, de tecidos, modas e armarinho, da firma ***Cunha & Monteiro***, de ***Manoel da Cunha Pereira*** e ***Manoel Monteiro da Silva***, na Rua Floriano Peixoto nº 160.

É inaugurado, no dia 22 de abril de 1923, o ***Campo do Alagadiço***, de futebol, em Fortaleza, reinaugurado no dia 28/8/1927. Era de propriedade da ***Associação Desportiva Cearense - ADC***, que arrendou em 1928 ao ***Maguari***. Ficava nas proximidades da Igreja de São Gerardo, na avenida Bezerra de Menezes.

No dia 12 de outubro de 1923 a ***Empresa de Diversões Artísticas*** inaugura o ***Recreio Iracema***, casa de espetáculos situada na Avenida Visconde de Cauípe (Avenida da Universidade) nº 1023 (antigo), no Benfica, com apresentações teatrais e cinema.

1924

Realiza-se, no dia 27 de janeiro de 1924, a cerimônia de benzimento e inauguração do edifício sede do ***Banco do Brasil***, na esquina das ruas Floriano Peixoto com São Paulo.

Inaugura-se, às 18h de 30 de janeiro de 1924, a ***Fábrica de Gelo Cristal***, da firma ***J. Sidou & Companhia Ltda.***, proprietária do ***Restaurante Moderno*** na Rua Major Facundo nº 230, na Praça do Ferreira, vizinho ao Cine Moderno. Ficou depois conhecida como Sorveteria Cristal.

No dia 31 de janeiro de 1924 acontece a inauguração da chancelaria e festa de recepção pelo ***Consulado de Portugal*** no Ceará e Rio Grande do Norte, na Rua Major Facundo nº 216 (antigo), na Praça do Ferreira, nos altos da Farmácia Normal. O novo cônsul ***Júlio do Amaral*** assumiu no dia 15.

Inaugura-se em Fortaleza mais uma casa de hospedagem no dia 23 de março de 1924, a ***Pensão Chic***, da firma Holanda & Carmo, no centro da cidade.

A Pernambucana, no dia 24 de março de 1924, inaugura sua sede própria na Rua Floriano Peixoto nº 74 (antigo, depois 470), na então Praça José de Alencar, hoje Largo do Correio, instalada no mesmo local em que esteve em fevereiro de 1912.

No dia 25 de março de 1924, é inaugurado o ***Instituto Politécnico*** e toma posse a primeira diretoria.

É inaugurada, no dia 7 de julho de 1924, na Rua do Córrego (Rua Pinto Madeira), a ***Escola Profissional***, com a presença do presidente do Estado, Ildefonso Albano. A escola era dirigida por ***Virgílio Gomes de Oliveira***.

No dia 15 de agosto de 1924, inaugura-se, na Rua Antônio Pompeu (antiga Prado Velho), a ***Fábrica de Fiação Santo Antônio***, de Monteiro, Andrade & Companhia Ltda. formada por Vicente Alves Monteiro, Álvaro Alves Monteiro, Manoel Leiria de Andrade e João Cesário de Andrade.

No ano de 1924, inaugura-se, na ***Praia do Peixe***, atual ***Praia de Iracema***, o ***Cine Beira Mar***.

1925

Inaugura-se em Fortaleza, no dia 1º de fevereiro de 1925, a casa de calçados ***A Bota Elegante***, de propriedade de ***Luís do Carmo Filho***, na Rua Liberato Barroso nº 8 (antigo).

Inaugura-se, no dia 7 de fevereiro de 1925, o novo prédio da firma ***Frota & Gentil*** que tinha a ***Casa Bancária Frota & Gentil*** que a partir de 1931 passou a denominar-se ***Banco Frota & Gentil***, na esquina das ruas Floriano Peixoto com Senador Alencar. O projeto é de autoria do engenheiro João Sabóia Barbosa. O banco consorciou-se com o ***Banco do Comércio e Indústria de Minas Gerais - Comind***, que faliu sendo depois ocupado pelo ***Banorte*** e hoje é uma agência do banco paulista ***Bandeirantes***.

Ocorre, no dia 5 de março de 1925, a inauguração oficial da tubulação adutora da água do Acarape, em Fortaleza, do abastecimento dágua de Fortaleza.

Inaugura-se, no dia 15 de março de 1925, às 11h, a ***Maison Chic***, elegante restaurante de propriedade da firma ***Euclides, Bessa & Companhia***, de ***Euclides Bessa*** e ***José Lopes de Sousa***. Benzeu-a o monsenhor J. A. Furtado.

É inaugurada, no dia 22 de março de 1925, a potente máquina impressora do jornal ***O Nordeste***.

Em 15 de abril de 1925, inaugura-se, no Prado, o ***Circo de Touros***, da Empresa Moacir Carvalho.

Inaugura-se, em 1º de maio de 1925, em Fortaleza, a *Fábrica Italiana*, indústria de panificação e massas alimentícias, na Rua Pedro Borges nºs 34/38 (antigos, hoje 108), esquina com Rua General Bezerril nºs 196/198 (antigos, hoje 552), da firma *T. Ferreira & Companhia*, de *O. Ferreira & Companhia*, *Manoel Nunes Siqueira* e *Antônio Gonçalves Onofre*. Depois seria a Padaria Italiana e, a partir do quebra-quebra, a Padaria Nordestina, que depois se transformou em supermercado com o nome de A Nordestina. Já não existe.

Inaugura-se, no dia 22 de setembro de 1925, uma nova linha de bondes em Fortaleza, a *Praia de Iracema*.

É inaugurada, em setembro de 1925, em Fortaleza, a *Casa Popular*, de estivas cereais e miudezas, de *Aprígio Soares*, na Rua Senador Pompeu nº 236 (antigo).

Inaugura-se, no dia 1º de outubro de 1925, a loja *A Samaritana*, na Rua Guilherme Rocha nº 104 (antigo, atual 116), da firma A. F. Pinto. Depois pertenceu a Odília Campos de Araújo, na Rua Liberato Barroso nº 112.

1926

Inaugura-se, no primeiro dia de *carnaval*, armado na Praça Visconde de Pelotas (atual Praça Clóvis Bevilaqua), o *Coney Island Park*.

No dia 14 de março a Light inaugura o trecho de linha de bondes que vai da Praça Fernandes Vieira até a Escola de Aprendizes Marinheiros do Ceará.

No dia 3 de abril inaugura-se, na Rua dos Pacajus nº 71, Praia de Iracema, o *Restaurante Beira Mar*, de propriedade da firma *Ramon & Barbosa*.

No dia 8 de abril a *Escola de Gazeteiros Padre Mororó*, fundada pela Associação dos Jornalistas Cearenses, hoje Associação Cearense de Imprensa – ACI, promove sua aula inaugural, quando compareceram apenas 15 alunos.

No dia 3 de maio é inaugurado oficialmente, iniciando às 15h, o serviço de *abastecimento de água e esgoto em Fortaleza*, pelo presidente do Estado, desembargador José Moreira da Rocha, aos pés das caixas dágua na Praça de Pelotas (Praça Clóvis Bevilaqua).

Em 29 de maio é inaugurada a *Casa Pratt*, explorando o ramo de máquinas de escrever.

Em 30 de junho inaugura-se, em Fortaleza, a *Estação Telegráfica do Ceará*, chefiada por *Manoel Carlos Cabral*, na Central dos Correios e Telégrafos, no prédio na esquina da Rua João Moreira com Rua Floriano Peixoto.
Em 3 de julho inaugura-se, na Rua Floriano Peixoto nº 213 (antigo), na Praça do Ferreira, a *Camisaria Universal*, de *Pereira Júnior & Companhia Ltda.*, firma formada pelos sócios *Alfredo Pereira Júnior* e *Josué M. de Figueiredo*.

Em 9 de julho é inaugurada oficialmente a *Fábrica de Cortume Cearense Ltda*, no Jacarecanga, de propriedade de *Francisco Lorda*, *Francisco Moreira de Azevedo*, *G. Gradvohl & Fils.* e *J. Arruda & Irmão*.

É inaugurado em 16 de julho, às 13h, o *Crédito Operário Mercantil (Casa dos Milhões)*, clube de sorteios, na Rua Floriano Peixoto nº 170. Depois seria transformada em uma agência de venda de revistas e jornais.

Inaugura-se em 24 de julho, às 15h, na Rua da Alfândega (Pessoa Anta) nº 14 (antigo) a *Fábrica São Bernardo*, para beneficiamento de algodão e extração de féculas, da firma *Gonçalves Jucá*.

No dia 9 de outubro inaugura-se, na Praça do Ferreira, o *Café Expresso*, da firma César Kayatt & Irmão, formada por César e Carlos Kayatt.

No dia 12 de outubro inaugura-se a *Estação Ferroviária da Floresta*, hoje Álvaro Weyne e a *Estação da Barra*, do sub-ramal da Barra, no Rio Ceará.

Inaugura-se em 17 de outubro, em Fortaleza, às 10h, na Rua Major Facundo, esquina com São Paulo, a *Farmácia Globo*, da firma *Sampaio & Teles*, dos farmacêuticos *José Nogueira Sampaio* e *Raimundo Guimarães Teles*.

No dia 30 de outubro inaugura-se, no 2º Plano do Passeio Público, a *III Exposição Pecuária do Ceará*.

No dia 8 de novembro inaugura-se o *Café José de Alencar*, propriedade de *Dão Rodrigues de Oliveira*.

No dia 21 de novembro inaugura-se a sede da *Associação dos Alfaiates*, prédio na Rua Major Facundo nº 211 – sobrado.

É inaugurado, em 1926, o *Cine Centro*, no prédio do *Centro Artístico Cearense*, na esquina da Avenida Tristão Gonçalves nº 338, com Avenida Duque de Caxias. O prédio não mais existe.

1927

Reinaugura-se, no dia 18 de janeiro de 1927, a *Casa Avenida*, na Rua Major Facundo nº 198 (antigo), na Praça do Ferreira, entre o Politeama e a Farmácia Pasteur, loja de confecções, gravatas, sombrinhas, etc., de Francisco Fiúza de Almeida.

Inaugura-se, no dia 11 de fevereiro de 1927, na Rua Major Facundo nº 183(antigo), na Praça do Ferreira, o *Bar Rio Branco*

São inauguradas, no dia 27 de março de 1927, duas *bombas de gasolina* da Standard Oil Company of Brazil, ficando uma na esquina da Rua Major Facundo com Rua Pará e outra na Praça Marquês do Herval (Praça José de Alencar).

Inaugura-se o novo prédio, no dia 20 de abril de 1927, da *Padaria Lisbonense*, na Rua Pedro Borges nºs 151/157. A Padaria Lisbonense surgiu em 1916 na Rua Sen. Pompeu e fechou definitivamente em 10/10/1983. No local da Lisbonense, na Rua Pedro Borges hoje fica o *Shopping Lisbonense*.

No dia 4 de maio de 1927 inaugura-se a *Livraria Seleta*, encampada pela Sociedade Editora São Francisco das Chagas, administrada por Ananias Frota.

É inaugurado, no dia 13 de maio de 1927, o restaurante *Gruta Boa Vista*, de propriedade de

M. Jesuíno & Companhia, na Travessa Boa Vista nº 6 (Rua Floriano Peixoto).

Inaugura-se em Soure (Caucaia), no dia 19 de maio de 1927, um *campo de futebol*, com o jogo entre as equipes do Maguari, de Fortaleza e o Caucaia, de Soure, saindo este vencedor por 1x0.

No dia 19 de maio de 1927 é inaugurada a *Estação Telefônica de Parangaba*.

Em 5 de junho de 1927, a *Associação Desportiva Cearense - ADC*, inaugura no Benfica (Prado), o seu novo "stadium", *Sport Cearense*, que ficou conhecido por *Campo do Prado*, que já existia ali desde 1913, no local onde hoje está o *Centro Federal de Educação Tecnológica do Ceará - Cefet-Ce, ex-Escola Técnica Federal do Ceará - ETFC*, que já foi *Escola Industrial* e antes foi *Escola Aprendizes Artífices*.

No dia 17 de julho de 1927, é inaugurado o *Palace Hotel*, de Efrem Gondim, o mesmo proprietário do Rotisserie Sportman, na Rua Major Facundo nºs 2/24, esquina com Rua João Moreira, em frente ao Passeio Público.

Em 21 de agosto de 1927, é inaugurada na Praia de Iracema a primeira *estação rádio-telegráfica*, da Repartição do Telégrafo, sob a direção de Augusto Mena Barreto. Ainda existe a casa onde funcionava o escritório.

É reinaugurado o *Campo do Alagadiço* no dia 28 de agosto de 1927. Ficava por trás da atual Igreja de São Gerardo.

Inaugura-se, às 9h do dia 25 de setembro de 1927, a *Padaria Rio Branco*, da firma *Franklin Holanda & Companhia*, de *Luís de Holanda* e *José de Holanda*, na Rua Barão do Rio Branco nº 194 (antigo, depois 236).

É inaugurado o prédio da *Secretaria da Fazenda*, na Rua da Praia (hoje Avenida Alberto Nepomuceno), Rua Gerson Gradwohl, Travessa Maranguape e Rua Adolfo Caminha, às 16h do dia 27 de novembro de 1927, na administração de José Moreira da Rocha.

No dia 25 de dezembro de 1927, é inaugurado o prédio de nº 155, na Rua Major Facundo, depois nº 407, onde passa a funcionar a *Sociedade Editora São Francisco das Chagas*, que mantinha o jornal *O Nordeste* e a *Livraria Seleta*.

No ano de 1927 é inaugurado o *Cine União*, na Rua Barão do Rio Branco, no prédio do *Instituto Epitácio Pessoa* (hoje nº 1826), sede da *União dos Moços Católicos*.

1928

Inaugura-se, no dia 3 de janeiro de 1928, em Fortaleza, na Rua da Praia, em frente à Secretaria da Fazenda, o *Café Gato Preto*.

Em 7 de janeiro de 1928, sai às ruas o primeiro número do jornal *O Povo*, de *Demócrito Rocha*, que tinha sede na Rua General Bezerril nº 158, na Praça General Tibúrcio. No dia 9 de junho do mesmo ano mudou-se para a Rua Barão do Rio Branco nº 239; em 13/9/1930 passa para a Rua Major Facundo nº 252; em 11/8/1941 vai para a Rua Senador Pompeu nº 1082 e em 22/9/1973 muda-se para a Avenida Aguanambi nº 40, inaugurando a nova sede em 1974. Hoje o nº é 282 daquela avenida.

É inaugurada, no dia 14 de janeiro de 1928, na Rua Antônio Pompeu, a *Padaria Ceará*, da firma Monteiro & Braga.

Inaugura-se, no dia 18 de janeiro de 1928, em Fortaleza, a loja *A Columbia*, na Rua São Paulo nº 53-B, entre a Casa Petrópolis e o Banco do Brasil, da firma *Fernandes & Cia Ltda.*, da qual faziam parte *Fernandes Júnior* e *Antônio Muratori*, especializada na venda de vitrolas, discos, material fotográfico e rádios.

É inaugurada, no dia 14 de fevereiro de 1928, em Fortaleza, na Rua Senador Pompeu nº 4 (antigo), a *Padaria Princesa do Norte*, de Argemiro e Francisco Carvalho.

É reinaugurado, no dia 24 de fevereiro de 1928, o prédio do *Fórum*, reformado pelo prefeito Godofredo Maciel.

É reinaugurada, no dia 26 de fevereiro de 1928, a casa comercial *Auto Volante*, de propriedade de *Carlos Juaçaba* e *Antônio Barbosa*, agora na esquina da Rua Pará nº 15, esquina com Rua Major Facundo nº 167 (antigos).

No dia 22 de junho de 1928, reinaugura-se a *Fábrica Italiana Eletro Macânica*, de massas alimentícias, em Fortaleza.

É inaugurada, no dia 31 de julho de 1928, em Fortaleza, a *Farmácia Modelo*, na Rua Floriano Peixoto.

É inaugurada, no dia 9 de agosto de 1928, a nova sede do *Banco de Crédito Comercial*, na R. Major Facundo, esquina com R. São Paulo.

No dia 12 de agosto de 1928, a firma Ribeiro, Pedreira & Companhia inaugura a linha de ônibus *Fortaleza-Maranguape*.

Inaugura-se, no dia 9 de setembro de 1928, o campo de futebol do *José de Alencar Futebol Clube*, no Arraial Moura Brasil, com a partida entre o clube proprietário e o Flamengo, vencendo o segundo por 2x1.

Inaugura-se, no dia 19 de dezembro de 1928, na antiga Rua Juvenal Galeno, hoje Avenida Bezerra de Menezes, em frente à Praça dos Libertadores, no Otávio Bonfim, a *Padaria São Sebastião*, da firma Monteiro, Filho & Irmão, de José Monteiro, Francisco Bezerra e João Bezerra.

No último dia do ano, 31 de dezembro de 1928, é inaugurada em Fortaleza a *Confeitaria Glória*, da firma *Almeida & Martins*, pertencente a *André Almeida* e *Antônio Martins Filho*, na esquina da Rua Floriano Peixoto com Rua Pará, baixos do Paço da Intendência Municipal.

No ano de 1928 é inaugurado em Fortaleza o *Cine Recreio-Iracema*, no Boulevard Visconde de Cauípe (Av. Universidade) nº 1023.

1929

Inaugura-se, no dia 12 de janeiro de 1929, a estação rádio-telegráfica da Agência Americana, na Chácara Iracema, em São Gerardo.

É roubado, à noite de 19 de março de 1929, o automóvel do médico. *Eliezer Studart da Fonseca*, que logo é encontrado abalroado em

um banco no Parque da Liberdade. O ladrão, o primeiro de Fortaleza, foi *Milton Sombra de Melo (Pirulito)* que apenas queria da uma volta de carro. Foi perdoado.

Reinauguração, no dia 1º de junho de 1929, do *Restaurante Art Nouveau*, de *Gilberto Góis Ferreira*, na Praça do Ferreira, na esquina das ruas Guilherme Rocha com Major Facundo.

Em 9 de junho de 1929, inaugura-se, às 10h, na Praia Formosa, o *Náutico Atlético Cearense*, sendo, no mesmo dia, eleita sua primeira diretoria, que tinha na presidência *Pedro Coelho de Araújo*.

Inaugura-se, no dia 3 de agosto de 1929, na Rua da Alfândega (Pessoa Anta), esquina com a Rua Almirante Jaceguai, na Praça Almirante Barroso, a *Fábrica Myrian*, da firma C. N. Pamplona & Cia., primeiro estabelecimento no Ceará a extrair óleo de oiticica através de maquinaria apropriada.

Inaugura-se, no dia 4 de agosto de 1929, na Rua Floriano Peixoto nº 155, uma nova casa de modas, a *Ceará Chic*, da firma Correia Barbosa & Companhia Ltda.

É fundada, no dia 7 de agosto de 1929, a *Federação das Associações do Comércio e Indústrias do Ceará - FACIC*, re-organizada em 7/11/1933 e em 24/4/1935.

Inaugura-se, no dia 16 de agosto de 1929, na Praça do Ferreira,0 a *Confeitaria Aliança*, da firma Feijó, Pimentel & Cia.

1930

Em 19 de junho de 1930, é inaugurado o cinema sonoro em Fortaleza, no *Cine Moderno*, que vinha desde 1921 apresentando fitas mudas, com o filme *Broadway Melody*, da *Metro*, no processo *Vitaphone*.

Inaugura-se, no dia 26 de junho de 1930, o *Cine Phoenix*, na sede da *Fênix Caixeiral*, na Praça Marquês do Herval, atual Praça José de Alencar, com o filme "Gente de Circo", da Metro Goldwin-Mayer.

Ocorre, no dia 6 de julho de 1930, a inauguração da estrada de concreto entre Fortaleza e Porangaba (Parangaba), construída pela *Inspetoria Federal de Obras Contra as Secas - IFOCS* (hoje DNOCS), falando na ocasião em nome da Inspetoria, Coelho Cintra. Trata-se da hoje Avenida João Pessoa. O concreto citado está ainda lá, só que coberto pelo asfalto.

Inaugura-se, na Barra do Ceará, às 14h do dia 18 de julho de 1930, o *Aeroporto da Nirba*, para aterissagem de hidro-aviões da Nirba do Brasil S.A.

É inaugurado em Fortaleza, no dia 3 de agosto de 1930, o *Banco dos Proprietários*, que tem como presidente Raimundo Gomes e como gerente Joaquim Antônio Viana Albano.

No dia 28 de agosto de 1930, acontece o espetáculo inaugural da *Sociedade de Cultura Artística*, no Teatro José de Alencar, com a encenação da peça *Senhora*, de José de Alencar, em adaptação de Renato Viana, mas não ficou constituída como entidade.

Em 6 de setembro de 1930, é inaugurado o *Cinema Paroquial*, no prédio da Escola Jesus, Maria, José, na Rua Coronel Ferraz, entre a Rua Visconde de Sabóia e Avenida Santos Dumont, ao lado da Igreja do Pequeno-Grande.

Inaugura-se em Fortaleza, no dia 21 de setembro de 1930, a *Edificadora do Norte*, empresa construtora presidida por José Gomes de Melo.

Inauguradas, no dia 4 de outubro de 1930, no bairro do *Urubu*, as oficinas da *Rede de Viação Cearense - RVC*, construída pela firma Alfredo Dolabela Portela. Depois foi Oficina Demóstenes Rockert.

1931

Inaugura-se, no dia 4 de abril de 1931, a *Casa Baturité*, de Ernesto Brasil de Matos & Cia.

Inaugura-se uma farmácia dentro da *Enfermaria do Regimento Policial*, no dia 13 de maio de 1931.

Inaugura-se, no sábado, dia 28 de junho de 1931 às 14h30min, o calçamento da *Estrada do Urubu*, unindo o Jacarecanga à Barra do Ceará.

É inaugurado, no dia 3 de outubro de 1931, o *Ideal Clube*, com seu pavilhão para danças, no bairro das Damas, na Avenida João Pessoa, em terreno pertencente a *Luís Gonzaga da Silva*.

Inaugura-se no dia 16 de novembro de 1931, o *Campo de Aviação* do Alto da Balança, quando o aviador australiano *Bert Hinckler* aterrissa inesperadamente.

Em 31 de dezembro de 1931, às 17h, é inaugurado o primeiro "arranha-céu" de Fortaleza, o *Excelsior Hotel*, na Praça do Ferreira.

1932

No dia 14 de agosto de 1932 é reinaugurado o *Cine Politeama*, com filmes mudos e preço dos ingressos mais baixos.

Inaugura-se em 22 de setembro de 1932 o *Mercado Central*.

Ideal Clube inaugura, no dia 22 de outubro de 1932, na Avenida Monsenhor Tabosa nº 1381, Praia de Iracema, sua filial.

1933

É reinaugurado o *Cine Luz*, no dia 27 de junho de 1933, na Praça Castro Carreira (da Estação), na Rua Castro e Silva esquina com General Sampaio.

Em 27 de junho de 1933 é inaugurada, à noite, a leitaria *A Holandesa*, na esquina das ruas Floriano Peixoto com Pedro Pereira.

É inaugurado, no dia 4 de novembro de 1933, armado na Praça de Pelotas, hoje Clóvis Bevilaqua, o *Grande Circo Nerino*.

No dia 24 de dezembro de 1933 é inaugurado o ramal ferroviário que liga Fortaleza ao Mucuripe.

No dia 31 de dezembro de 1933, à meia noite, já entrando o dia 1º de janeiro de 1934,

inaugura-se a *Coluna da Hora* na *Praça do Ferreira*, construída na administração do prefeito Raimundo Girão.

1934

Inaugura-se, no dia 14 de fevereiro de 1934, quarta-feira de cinzas, o novo edifício dos *Correios e Telégrafos*

No dia 24 de março de 1934, é inaugurada uma filial da *A Pernambucana*, na esquina das ruas Guilherme Rocha com Major Facundo, baixos do Edifício Granito, na Praça do Ferreira.

É inaugurada, no dia 15 de abril de 1934, a *Panificadora Legionária*, no bairro Farias Brito, de propriedade de *Argemiro de Carvalho*.

Inaugura-se, na noite de 3 de maio de 1934, na Praça dos Voluntários, o *Parque de Diversões Norte Americano Coney Island*.

O *Edifício Granito*, de propriedade de Augusto Fiúza, na esquina da Rua Major Facundo com Rua Guilherme Rocha na Praça do Ferreira, é inaugurado às 15h do dia 19 de maio de 1934.

Inaugura-se, nos baixos do Excelsior Hotel, no dia 4 de junho de 1934, a *Nova York*, loja de venda de tecidos, perfumarias e armarinho.

Inauguração em Fortaleza, no dia 5 de julho de 1934, do *Circo Stevanovich*, na Praça de Pelotas, hoje Praça Clóvis Bevilaqua.

É inaugurada, em 17 de julho de 1934, a *Sorveteria Nice*, da firma *Empresa de Doces Gelados Ltda.*, nos baixos do Edifício Granito, na Rua Guilherme Rocha, de propriedade de *Pedro Eugênio de Sousa* e *Semíramis de Oliveira Rola*.

Reinauguração, em Fortaleza, da *Confeitaria Cristal*, na Rua Major Facundo, vizinha ao Cine Moderno, no dia 15 de agosto de 1934.

1935

No dia 1º de janeiro de 1935, é inaugurada em Fortaleza, a Estação Telegráfica de ondas curtas, instalada no *Telégrafo Nacional*.

Reinauguração, no dia 20 de março de 1935, da casa comercial *Auto Volante*, da firma A. Barbosa & Companhia

Inaugura-se, no dia 5 de outubro de 1935, a *Livraria Imperial*, de propriedade dos irmãos *Anglada Magalhães* e *Japi Magalhães*. Depois pertenceu a Clóvis Mendes, já na Rua Guilherme Rocha nº 166, baixos do Edifício Excelsior.

1936

Inaugura-se, no dia 11 de janeiro de 1936, em Fortaleza, a *Panair do Brasil*, mais uma empresa de aviação, que terá mais uma viagem por semana.

É inaugurada, no dia 28 de fevereiro de 1936, a casa de artigos musicais de propriedade do professor Edgar Nunes Freire, *A Melodia*.

No dia 8 de setembro de 1936, é inaugu-rado o *Edifício Parente*, na esquina das ruas Barão do rio Branco e Guilherme Rocha.

1937

No dia 18 de fevereiro de 1937, é inaugu-rado o *Edifício Lopes*, com frente para as Rua Major Facundo nº 290 e Rua Barão do Rio Branco nº 795. É o segundo "arranha-céu" de Fortaleza e abriga em seu andar térreo, com frente para as duas ruas, a *Casa J. Lopes*, de ferragens.

Em Maranguape, inaugura-se, no dia 6 de março de 1937, o *Balneário Pirapora*, da organização comercial de *F. Sabóia*, *José Moacir Bezerra* e *Robert Braquehais*.

No dia 27 de março de 1937, inaugura-se a *Casa Victor*, de automóveis, caminhões, rádios, geladeiras, geradores, móveis, máquinas de escrever e de costurar, fonógrafos e discos, da firma Irmãos Pinto Ltda que representava os produtor da *RCA Victor* e *Frigidaire*. Ficava na Rua Major Facundo nº 346 com frente para a Rua Barão do Rio Branco nº 871. Alberto dos Santos e os irmãos Júlia de Alencar Pinto, Meton de Alencar Pinto, Raimundo de Alencar Pinto, Danilo de Alencar Pinto e Fernando de Alencar Pinto se uniram e fundaram a firma *Companhia Importadora de Máquinas e Acessórios Irmãos Pinto - Cimaipinto*.

Em 1º de maio de 1937, inaugura-se o *Laboratório Eduardo Bezerra*, discursando na ocasião, Raimundo de Freitas Ramos e Juarez Furtado.

No dia 12 de junho de 1937, é inaugurado o *Circo Ataíde*, armado na Praça de Pelotas, hoje, Praça Clóvis Bevilaqua.

Em 18 de setembro de 1937, inauguram-se as novas instalações da loja *A Exposição*, especializada em artigos infantis, no Edifício César Cals, na Rua Barão do Rio Branco nº 1121, esquina com Rua Liberato Barroso.

1938

Inauguração, às 11h do dia 1º de janeiro de 1938, na Praça dos Voluntários, dos telefones automáticos (com discagem) em Fortaleza.

É inaugurada, no dia 12 de fevereiro de 1938, na Praça do Ferreira, na esquina da Rua Floriano Peixoto com Rua Pedro Borges a *Sorveteria Lille*.

Inaugura-se, no dia 21 de fevereiro de 1938, na Rua Major Facundo nº 225, na Praça do Ferreira, a loja de modas, de propriedade de *Francisco Irajá de Vasconcelos*, o *Ceará Chique*.

Inaugura-se, no dia 1º de março de 1938, terceiro dia de carnaval, a *Casa Alencar*, na Rua Liberato Barroso nº 20-22, da firma *F. Alencar*.

Inaugura-se, às 14h do dia 19 de março de 1938, o novo prédio do *Banco Popular*, na Rua Guilherme Rocha nº 17, esquina da Rua General Bezerril.

É inaugurado próximo ao Campo de Aviação, no dia 20 de março de 1938, o loteamento *Parque Olinda*, de *Monteiro Filho* e *Osvaldo Studart*, com lotes de 50 palmos vendidos a prestação.

No dia 26 de março de 1938 inaugura-se na Rua Liberato Barroso nº 112, vinda da Rua

Guilherme Rocha, a loja *A Samaritana*, da firma *Campos Melo & Companhia Ltda.*, formada por *Jesus Campos de Melo* e *Odília Campos de Araújo*.

No dia 25 de maio de 1938, é inaugurado o *Conservatório de Música Alberto Nepomuceno*, sob direção de Ester Studart da Fonseca, na Rua Barão do Rio Branco 520.

No dia 12 de julho de 1938, é inaugurado o mercado público da Aldeota *(Mercado dos Pinhões)*, com ferragens do antigo *Mercado de Ferro*, da antiga Praça Carolina.

Dia 16 de julho de 1938, marca também a inauguração do *Fortaleza Hotel*, na Rua Senador Pompeu nº 706, da *Empresa Fortaleza Hotel Ltda.*, de *Francisco Pires Holanda* e *Zaide Ramos Holanda*.

Inaugura-se, no dia 18 de julho de 1938, em Fortaleza, o *Instituto do Algodão e Crédito Agrícola*, que tem na direção *Rui Monte*.

No dia 26 de julho de 1938, chega mais uma vez em Fortaleza, a cantora lírica brasileira *Bidu Sayão*, que dá recital no dia 29, no Teatro José de Alencar, reinaugurando aquela casa após reforma.

No dia 12 de outubro de 1938, é inaugurado, em Fortaleza, pelo capitão Manoel Cordeiro Neto, o *Departamento de Censura, Divulgação e Propaganda*, que será dirigido por *João Farias*. Era a oficialização estadual da censura nacional. No dia 15 de outubro de 1938, sai o primeiro número do periódico *A Voz de São Francisco*.

É inaugurado, no dia 16 de outubro de 1938, na Praia de Iracema, o restaurante *Balneário Atlântico*, de propriedade de José Jereissati & Filho.

No dia 2 de dezembro de 1938, ocorre a abertura da *I Feira de Amostras do Ceará*, na Praça José de Alencar, com mais de 80 expositores, sendo inaugurada pelo interventor Francisco de Menezes Pimentel.

1939

No dia 25 de março de 1939, bênção e inauguração das novas instalações do jornal *O Nordeste*, em prédio na esquina da Rua Pedro Pereira com Rua Coronel Bezerril (depois General Bezerril), em frente ao Parque da Independência.

Inaugura-se, no dia 28 de maio de 1939, o *Teatro São Gerardo*, no Alagadiço.

Inaugura-se, no dia 15 de novembro de 1939, na Praça Fernandes Vieira (atual Gustavo Barroso), o *Hospital das Classes*, instituição criada pela Fênix Caixeiral, Centro dos Inquilinos e Centro dos Retalhistas.

A loja *A Cearense*, de Aprígio Coelho de Araújo, que ficava na esquina das Rua Pedro Borges com Floriano Peixoto, olhando para a Praça do Ferreira, no dia 8 de dezembro de 1939 inaugura seu novo prédio na Rua Barão do Rio Branco nºs 1080/84. Depois da *A Cearense*, foi *Lojas Singer*.

O dia 31 de dezembro 1939, traz a inauguração do pavilhão de festas do *Ideal Clube* na Praia de Iracema enquanto que o *Clube Iracema* inaugura sua sede própria na Praça dos Voluntários, com endereço na Rua General Bezerril nº 751, obra do arquiteto Emílio Hinko, o Palacete Iracema (hoje é o setor de finanças da Prefeitura).

1940

Inaugura-se no dia 2 de janeiro de 1940, na Rua Floriano Peixoto nºs 814/818, a firma *Eliseu Duarti & Cia Ltda.* com a venda de artigos cirúrgicos odontológicos.

A 7 de janeiro de 1940 é inaugurado o *Cine-teatro Cristo-Rei*, na Praça Benjamin Constant (atual Praça da Bandeira).

Inauguração no dia 22 de janeiro de 1940, da filial de Fortaleza das *Lojas Rianil*, da firma carioca Abreu & Rego, na Rua Floriano Peixoto nº 464.

Inicia-se, no dia 12 de fevereiro de 1940, no microfone do Ceará Rádio Clube (PRE-9), o programa *Dez minutos de poesia*, inaugurado pelo poeta e educador *Filgueiras Lima*.

Inauguração, no dia 4 de maio de 1940, às 14h, das novas instalações da *Casa Paris*, de *Wadih Nossa Jereissati*, estabelecimento de venda de tecidos que funcionava anteriormente na praça dos Correios e Telégrafos.

No dia 15 de maio de 1940, inaugura-se, nos baixos do Palácio do Comércio, o *Café Belas Artes*, de propriedade de *Osvaldo José Azin*.

25 de maio de 1940, foi a data da inauguração do *Palácio do Comércio*, na então Praça Capistrano de Abreu, sede da *Federação das Associações de Comércio e Indústrias do Ceará - FACIC*, que anteriormente funcionava em prédio na Rua Barão do Rio Branco nº 726.

Inaugura-se, no dia 1º de agosto de 1940, a *Estação Ferroviária Couto Fernandes*. Homenagem ao engenheiro Enrique Eduardo *Couto Fernandes*.

Em 10 de agosto de 1940, a Empresa Clóvis Janja inaugura, na Rua General Sampaio nº 1263, o *Cine Rex*, com o filme *A Enfermeira Edite Cavel*, da RKO, no local onde esteve, por muitos anos, a *Serraria Rodolfo* e sua fábrica de pregos.

Inaugura-se, no dia 7 de setembro de 1940, o *Cine Diogo*.

No andar térreo do Edifício Diogo, na Rua Barão do Rio Branco nº 1006, no dia 21 de setembro de 1940, inaugura-se uma exposição do pintor *Euclides Fonseca*, laureado pela Escola Nacional de Belas Artes.

Inaugura-se, no dia 20 de dezembro de 1940, na Praça José de Alencar, a *Segunda Feira de Amostras do Ceará*, comissariada por *Aguinaldo Cabral*, trazendo um parque de diversões e uma companhia de comédias de Laís Arêda, com estréia que esteve marcada para o dia 19/11/1940.

1941

A *Alfaiataria Rocha* inaugura, no dia 14 de janeiro de 1941, suas novas instalações, na Rua Liberato Barroso nº 211.

Inauguram-se, no dia 17 de janeiro de 1941, as novas instalações da *Casa das Ferragens*, agora

na Rua Major Facundo nº 390, no Edifício Lopes.

Inaugura-se, no dia 26 de janeiro de 1941, às 10h, na Rua Barão do Rio Branco nº 1189, o *Edifício Indiana*, propriedade da *Manufatura Araken de Cigarros S. A.*

É inaugurado, no dia 28 de janeiro de 1941, às 17h, o *ramal ferroviário Mucuripe-Parangaba*, pelo interventor Menezes Pimentel.

Reinaugura-se, no dia 23 de abril de 1941, a casa de venda de frutas de Luís Frota Passos, *O Jangadeiro*, nos baixos do Palácio do Comércio. Depois mudaria para a Praça do Ferreira, já como bar.

Aero-Clube do Ceará oferece, no dia 30 de maio de 1941, um coquetel à imprensa em sua nova sede na Praia de Iracema, inaugurando-a.

No dia 7 de agosto de 1941, é inaugurado o *Hotel Astória*, na esquina das ruas Barão do Rio Branco com Liberato Barroso, nº 171.

No dia 6 de setembro de 1941 é realizado o vôo inaugural entre o Rio de Janeiro e Fortaleza.

No dia 14 de setembro de 1941, inaugura-se com show e desfile, o *Estádio Municipal*, que receberia depois o nome de *Presidente Vargas*, em janeiro de 1952.

Ocorre, no dia 12 de outubro de 1941, a bênção e inauguração das novas instalações técnicas do *Ceará Rádio Clube* com estúdios nos 8º e 9º andares do Edifício Diogo e transmissores em quarteirão na Avenida dos Expedicionários (na época Rua Senador Pompeu), no bairro do Tauape, depois Matadouro (hoje Jardim América), que além da onda média tem duas ondas curtas (*PRE-9, ZYN-6 e ZYN-7*). No local, apesar de não ficar no Montese, funcionou depois de muitos anos o supermercado Romcy Montese e hoje abriga o supermercado Extra Montese.

No dia 24 de novembro de 1941, é inaugurada uma nova filial das *Lojas 8.800*, na Rua Major Facundo nº 560, na Praça do Ferreira, vizinha ao Edifício Majestic.

Às 20h do dia 29 de novembro de 1941, são inauguradas duas novas lojas *A Cruzeiro*, de Rubens Lima Barros, em prédios nas Rua Barão do rio Branco nº 1030 e Rua Guilherme Rocha nº 183. A primeira loja fora inaugurada em 1934.

1942

Inaugura-se, no dia 6 de fevereiro de 1942, na Praça dos Voluntários, o *Palácio da Polícia Central*, com a *Secretaria de Polícia e Segurança Pública.*

No dia 7 de março de 1942, inaugura-se o prédio do *Banco do Brasil*, na Praça Waldemar Falcão, onde hoje funciona a Agência Metropolitana José de Alencar, entre o Palácio do Comércio e os Correios.

Inaugura-se, no dia 27 de junho de 1942, a *Sorveteria Jangada*, na esquina das ruas Governador Sampaio com Pocinhos, de Luís Frota Passos.

1943

No dia 4 de janeiro de 1943, o *Banco de Crédito Comercial – BCC*, antigo Banco de Crédito Caixeiral, instala-se em prédio na Rua Floriano Peixoto nº 440, esquina com Rua São Paulo. A inauguração seria no dia 23.

Inaugura-se, às 15h do dia 23 de janeiro de 1943, a nova sede do *Banco de Crédito Comercial S.A. - BCC*, antigo Banco de Crédito Caixeiral, em prédio na esquina da Rua Floriano Peixoto nº 440 com Rua São Paulo, construído no local onde funcionara o Banco do Brasil em outro prédio.

Inaugura-se, no dia 5 de fevereiro de 1943, a *Casa Rio*, de calçados, propriedade do comerciante *José Pimenta Lira*, na Rua Guilherme Rocha nº 188.

No dia 15 de março de 1943, às 15h, é inaugurada, solenemente, a hospedaria de emigrantes de São Gerardo, a *Hospedaria Getúlio Vargas*, no bairro do Alagadiço.

No dia 19 de abril de 1943, às 17h, inaugura-se o *I Salão de Abril*, promovido pela *União Estadual de Estudantes* (Secretaria de Arte), tendo à frente Aluízio Caldas Medeiros *(Aluízio Medeiros)*, *Raimundo Ivan* Barros de Oliveira e *Antônio Girão Barroso*, na Livraria Comercial, na Rua Major Facundo nº 430.

É inaugurada, no dia 18 de maio de 1943, em Fortaleza, a estação de radiotelegrafia da *10ª Região Militar*, no novo prédio na Rua Pedro Pereira nº 461.

Inaugurada solenemente, na noite do dia 26 de maio de 1943, a primeira sede própria da *Associação Cearense de Imprensa - ACI*, na Rua Senador Pompeu nº 1094, com instalação do *Albergue César Magalhães* e da *Escola Padre Mororó*, destinados aos gazeteiros de Fortaleza. O local é onde depois funcinou a Mesbla e hoje está a loja Insinuante.

É inaugurado, no dia 10 de julho de 1943, na Praça do Ferreira, o *Restaurante Paris*, de propriedade de Tufic Jereissati.

No dia 11 de setembro de 1943, inaugura-se, às 17h, na Rua Floriano Peixoto nº 473, a *Casa Belo Horizonte*, de propriedade de *Luís Gabriel.*

É inaugurada, no dia 25 de outubro de 1943, às 15h, nos baixos do Edifício dos Bancários, na Rua General Bezerril, em frente à Praça Waldemar Falcão, uma agência do *Banco de Crédito da Borracha S. A.*, gerenciada por Edmar Rabelo Maia.

No dia 15 de dezembro de 1943, inaugura-se, na Rua Major Facundo nº 476, na Praça do Ferreira, a loja *Broadway*, especializada em confecções e tecidos de classe.

1944

Às 16h do dia 29 de janeiro de 1944, inaugura-se o bar-mercearia *A Jandaia*, de José Aluísio de Castro Correia *(Aluísio Correia)* e *José Frota Carneiro*, localizado na Rua Floriano Peixoto nº 219.

O *Ceará Rádio Clube - PRE9* inaugura, no dia 18 de junho de 1944.

Inaugura-se, no dia 29 de julho de 1944, a ***Lojas de Variedades Ltda.***, sob direção de ***Romeu Aldigueri***. A nova firma adquiriu a ***Casa dos Presentes***, reabrindo-a com a nova denominação. É quotista, a firma Machado & Companhia.

Inaugura-se, no dia 18 de agosto de 1944, uma exposição de pinturas de ***Raimundo Cela***, promovida pela Revista Contemporânea.

Inaugura-se, no dia 10 de novembro de 1944, a ***1ª Feira Trabalhista de Amostras do Ceará***, na Praça Castro Carreira, promoção do Sindicato dos Trabalhadores na Indústria da Construção Civil de Fortaleza, com o Parque Shangai e a Gruta Misteriosa, esta incendiou-se na ocasião da inauguração.

No dia 25 de novembro de 1944, é inaugurada, em Fortaleza, a ***Livraria Aequitas***, na Rua Guilherme Rocha nº 162, que além de livros e papelaria tinha uma seção de discos.

1945

Inaugura-se, no dia 17 de março de 1945, o ***Hotel Brasil***, no Palacete Brasil, na esquina da Rua General Bezerril com Travessa Morada Nova, na Praça General Tibúrcio, de propriedade de ***Alexandre & Quintans***.

Inaugura-se, no dia 7 de junho de 1945, a ***Fábrica de Brinquedos Simone***, fundada em 4/10/1944, na Rua Floriano Peixoto nº 830, propriedade da firma ***Indústrias Reunidas Correia Ltda.***, sociedade formada por José Aluísio de Castro Correia ***(Aluísio Correia)*** e ***Eudes Lima***. Logo mudou-se para Rua Barão do Rio Branco nº 1950.

Inaugura-se, no dia 9 de junho de 1945, uma filial das ***Casas Novas***, da firma Gutemberg Teles & Companhia, na Rua Floriano Peixoto nº 276.

Muda-se, no dia 14 de junho de 1945, da Praça dos Voluntários, onde estava desde janeiro, para a Praça dos Libertadores, no Otávio Bonfim, o ***Circo Nerino***, de Nerino Avanzi, a pedido dos moradores daquele bairro. Sua inauguração naquele local deu-se no dia 16.

Inaugura-se, às 19h do dia 1º de setembro de 1945, na Praia de Meireles (Náutico), o bar e restaurante ***La Conga***.

Inauguram-se, no dia 29 de setembro de 1945, os novos escritórios da ***Brasil Oiticica S. A.***

Inaugura-se em Fortaleza, no dia 24 de novembro de 1945, ***A Notável***, loja de venda de calçados de ***José Pimenta Lira*** localizada na Rua Guilherme Rocha nº 192.

1946

No dia 20 de janeiro de 1946, é inaugurado o ***Restaurante do Serviço de Alimentação da Previdência Social - SAPS***, na Avenida Francisco Sá, no Jacarecanga.

Inaugura-se, no dia 15 de abril de 1946, a ***Farmácia Homeopática Frota Ltda.***, de ***Turíbio Mota*** e ***Edmundo Frota***, na Rua Liberato Barroso nº 200.

No dia 21 de abril de 1946, inaugura-se, festivamente, a nova sede do ***Maguari Esporte Clube***, na Rua Barão do Rio Branco nº 2955, onde hoje fica uma estação da Coelce.

Realiza-se em 27 de abril de 1946, às 15h30min, a inauguração do ***II Salão de Abril***, desta feita sob os auspícios da ***Livraria Aequitas***, do ***Clube de Literatura e Arte - CLÃ*** e da ***Sociedade Cearense de Artes Plásticas - SCAP***, que deixara o prédio da velha Intendência no ano anterior e estava funcionando nos altos do Bar Americano, na esquina das ruas General Sampaio com Guilherme Rocha, na Praça José de Alencar.

(Fonte: Azevedo, 2001)



FECOMÉRCIO
SESC-SENAC-IPDC

SESC
CEARÁ

senac
Ceará

INSTITUIÇÕES MANTIDAS PELOS EMPRESÁRIOS DO COMÉRCIO



ISBN 85-7458-094-5