

Entrevista realizada em 19/01/2006 no Mercado Central de Belo Horizonte
Sinopse

Entrevistado: Rodrigo Gomes de Oliveira (Rodrigo) - comerciante (proprietário) – Comércio Gomes de Oliveira (ljs 148/149/150) – Mercado Central – BH/MG

- José Newton - Você trabalha com queijo a quanto tempo?
- Rodrigo - A casa funciona há 22 anos
- José Newton - E sempre trabalhou com queijo?
- Rodrigo - Não... primeiro ano... meu pai chegou no mercado trabalhando com frutas e há 22 anos trabalha com queijos.
- José Newton - E porque aconteceu essa mudança?
- Rodrigo - Bom não sei... eu estou há 12 anos e já era com queijos. Aqui era do meu avô e foi passando pra gente... acho que foi tendência do mercado mesmo essa mudança.
- José Newton - Como é que você escolhe o queijo que você irá vender?
- Rodrigo - A gente seleciona da seguinte forma: quando ele chega, ele passa pelo funcionário ele separa queijo por queijo. Ele bate no queijo, a gente tem um sistema... a gente escolhe assim, pelo som, a gente bate no queijo, pelo som a gente sabe se o queijo está com a massa compacta ou arrendada. Se a massa estiver arrendada separa e esse é um queijo considerado de segunda. Um queijo com a massa compacta, lisa, é um queijo de primeira. Quando ele está com a massa rendada ele faz um som de “oco”.
- José Newton - Vocês usam também o sistema de mergulhar o queijo em água?
- Rodrigo - Não. É mais o fazendeiro que utiliza esse sistema. No queijo Canastra não é muito utilizado isso não. O queijo do Serro é utilizado esse sistema.
- José Newton - Qual é a qualidade, a característica que o consumidor olha para poder comprar?
- Rodrigo - 95% dos meus clientes preferem o queijo com massa compacta... só o restante prefere o de massa rendada.

- José Newton - E são utilizados para quitanda?
- Rodrigo - Não, consumo de mesa mesmo. In natura mesmo.
- José Newton – Qual queijo se consome mais o do Serro ou o Canastra?
- Rodrigo – Disparadamente, o Canastra é mais consumido.
- José Newton - E na sua opinião porque o Canastra é mais consumido?
- Rodrigo - Eu acho que é pelo sabor. É um queijo mais suave, menos sal. Hoje em dia todo mundo tem problema de sal. O Canastra tem menos sal. Queijo minas além de ser mais ácido, tem mais sal também. O pessoal opta mais pelo queijo da região da Canastra.
- José Newton - Como você escolhe o distribuidor ou o produtor?
- Rodrigo - Eu já tenho o fazendeiro que traz direto pra mim. E tenho três fornecedores. Os produtores mesmo que trazem pra mim... compram de outros também e trazem pra mim.
- José Newton - No caso do consumidor ele é fiel a sua loja?
- Rodrigo - Nós temos clientes aqui desde a inauguração da loja. Temos clientes de 15, 12 anos, mais. Acho que acontece em todas lojas do mercado.
- José Newton - E eles são fiéis a loja e ao tipo queijo?
- Rodrigo - Ao tipo de queijo também. Se eu não tenho um tipo de queijo ele não leva... ele prefere voltar do que comprar. A gente mesmo fala que não tá legal, porque a gente recebe quase que todo dia... então ele volta no outro dia.
- José Newton - E tem fiscalização?
- Rodrigo - Hoje sim. É bem fiscalizado. Era meio falho nessa questão mas hoje em dia é bem fiscalizado. Esse balcão mesmo era descoberto... antigamente não tinha nem geladeira... era descoberto. O queijo ficava em contato com o consumidor. E hoje em dia isso tudo a vigilância já proibiu, o contato com o

queijo, pediu pra gente tampo por causa da refrigeração. Isso até no início causou um certo impacto. A gente achava que ia diminuir a venda da gente... mas não até pelo contrário, ficou mais higiênico e melhorou a conservação do produto.

- José Newton - Você tem mais consumidor da cidade de Belo Horizonte ou turistas?
- Rodrigo - Tem, tem muita gente de fora sim. Mas, mais de Belo Horizonte, de todo tipo de classe social que você imaginar tem.
- José Newton - O queijo tem um consumo democrático? Popularizado?
- Rodrigo - Bem popularizado sim.
- José Newton - Essa fiscalização a partir do momento que ela existiu ela melhorou o comércio?
- Rodrigo - Eu acho que manteve. Ficou melhor... mas manteve em relação a venda. Não atrapalhou.
- José Newton - O registro do queijo do Serro como patrimônio de Minas incentiva a venda do queijo?
- Rodrigo - O povo brasileiro tem memória curta. Quando estoura assim uma manchete, uma divulgação, na semana influencia. Procura saber o que é, compra aquele queijo. Então isso ajuda. Com certeza ajuda.
- José Newton - Ajuda só o comércio ou também a produção?
- Rodrigo - O comércio e a produção. Ajuda os dois.
- José Newton - Na sua loja o queijo é o carro chefe do comércio?
- Rodrigo - Queijo e doce... só trabalho com os dois. Mas o carro é o queijo.
- José Newton - No caso do Canastra que distinção é essa que vocês estão fazendo? É de Araxá, é do Carmo?

- Rodrigo - Canastra é o tipo de queijo, grande alto. Araxá é a região.
- José Newton - E o consumidor também faz essa distinção?
- Rodrigo - Faz. Chega aqui e fala: “eu quero São Roque”. Tem o que chega e fala “eu quero o Araxá”. Não adianta empurrar outro.