

Roteiro da Entrevista

A proposta original desta atividade consistia na realização de uma entrevista com um padeiro ou confeitiro, com o objetivo de compreender as condições de trabalho desses profissionais e, a partir das informações obtidas, analisar o conceito de mais-valia desenvolvido por Karl Marx. No entanto, devido à dificuldade de encontrar um profissional da área disponível para participar da entrevista, a atividade foi adaptada para ser realizada com minha avó, que trabalhou como empregada doméstica durante toda a sua vida.

Embora a profissão seja diferente daquela prevista na proposta inicial, a adaptação preserva o objetivo central da atividade, que é refletir sobre as relações de trabalho, a jornada de trabalho, a remuneração e a produção de valor a partir da experiência de uma trabalhadora. Dessa forma, a entrevista buscou compreender as condições de trabalho vivenciadas por minha avó ao longo de sua trajetória profissional, abordando aspectos como carga horária, rotina de trabalho, remuneração, benefícios e direitos trabalhistas, permitindo discutir, sob a perspectiva da teoria marxista, a relação entre o trabalho realizado e o valor produzido.

Reconhece-se que, diferentemente do trabalho desenvolvido em uma panificadora ou confeitaria, o trabalho doméstico apresenta características próprias que dificultam uma mensuração objetiva da mais-valia, uma vez que não há produção direta de mercadorias destinadas ao mercado. Ainda assim, a análise possibilita compreender como a força de trabalho é remunerada e como o conceito de mais-valia pode contribuir para refletir sobre a valorização do trabalho e as relações entre trabalhadores e empregadores em diferentes contextos profissionais.

Perguntas e Respostas

1. Durante o período em que a senhora trabalhou como atendente de fast food, como era sua jornada de trabalho? Em quais dias da semana trabalhava, quais eram os horários de entrada e saída e havia intervalo para almoço ou descanso?

Resposta: Eu trabalhava geralmente seis dias por semana, com uma folga durante a semana ou aos domingos, dependendo da escala. A jornada era de aproximadamente oito horas por dia, mas os horários variavam bastante. Eu tinha um intervalo para refeição e descanso, mas os períodos de maior movimento eram muito corridos. Nos horários de almoço e jantar, principalmente nos finais de semana, o ritmo de trabalho aumentava bastante.

2. Quais eram as principais atividades realizadas durante um dia de trabalho?

Resposta: Eu fazia várias funções. Atendia os clientes no balcão, recebia os pagamentos, montava os pedidos, organizava as bandejas, ajudava na cozinha, limpava as mesas e cuidava da limpeza do local. Dependendo da escala, podia ficar mais tempo no caixa ou ajudando na preparação dos alimentos. Era necessário estar sempre atento porque os pedidos precisavam sair rapidamente.

3. Como era sua remuneração? Recebia salário fixo, tinha carteira assinada, férias, décimo terceiro salário, vale-transporte ou outros benefícios? Considerava que o salário era compatível com o volume de trabalho realizado?

Resposta: Eu recebia um salário fixo e, quando estava registrada, tinha direito a férias, décimo terceiro e outros benefícios previstos para o trabalhador. Também recebia vale-transporte. Apesar disso, eu achava que o salário era baixo em relação ao ritmo de trabalho. Em alguns dias trabalhávamos muitas horas em pé, atendendo muitas pessoas e tentando cumprir as metas de atendimento.

4. Quais instrumentos, equipamentos e materiais eram utilizados para realizar o trabalho? Quem fornecia esses equipamentos?

Resposta: A empresa fornecia todos os equipamentos e materiais. Eu utilizava computador ou caixa eletrônico para registrar os pedidos, máquinas de cartão, utensílios para montar os alimentos, bandejas, luvas e equipamentos de proteção. Também havia equipamentos específicos na cozinha, como chapas, fritadeiras e máquinas para bebidas. Nós recebíamos treinamento para utilizar os equipamentos e seguir os procedimentos da empresa.

5. Como era o ritmo de trabalho durante os horários de maior movimento? Havia cobrança para atender os clientes rapidamente?

Resposta: Sim, havia bastante cobrança. Nos horários de almoço e jantar, principalmente quando o restaurante estava cheio, precisávamos atender os clientes rapidamente e preparar os pedidos em pouco tempo. Existiam metas e padrões de atendimento que

precisávamos seguir. Às vezes era necessário fazer várias coisas ao mesmo tempo, como atender no caixa, organizar pedidos e ajudar outros funcionários.

6. Você considera que o salário recebido correspondia ao valor gerado pelo seu trabalho? Por quê?

Resposta: Eu não achava que correspondia completamente. A empresa conseguia vender muitos produtos durante o dia e tinha vários funcionários trabalhando para que os pedidos fossem preparados e entregues rapidamente. Nós recebíamos um salário fixo, independentemente da quantidade de produtos vendidos naquele dia. Então, eu sentia que a empresa obtinha um retorno financeiro muito maior com o nosso trabalho do que aquilo que recebíamos como salário.

7. Já aconteceu de precisar trabalhar além do horário previsto ou realizar tarefas que não estavam inicialmente entre suas funções? Como essas situações eram tratadas?

Resposta: Sim. Às vezes o movimento estava muito grande e precisávamos ficar um pouco mais para organizar o restaurante, limpar os equipamentos ou terminar alguma tarefa. Também era comum um funcionário ajudar em diferentes setores. Se faltasse alguém no caixa, por exemplo, outra pessoa precisava assumir aquela função. Quando havia horas extras, elas deveriam ser registradas e pagas ou compensadas conforme as regras da empresa, mas o trabalho acabava sendo bastante exigente.

8. Na sua opinião, quem se beneficiava do trabalho realizado pelos atendentes? Como a senhora relaciona seu esforço com o lucro da empresa?

Resposta: A empresa era a principal beneficiada, porque sem os funcionários não seria possível atender tantos clientes e vender tantos produtos. Nós atendíamos, preparávamos os pedidos, limpávamos o espaço e mantínhamos o restaurante funcionando. Quanto mais clientes eram atendidos, maior era o número de produtos vendidos. Eu recebia meu salário pelo tempo de trabalho, mas a empresa utilizava esse trabalho para gerar uma receita muito maior.