

REPÓRTER

[Empty box for Reporter Name]

Hora de ent. ao Secretário

[Empty box for Delivery Time to Secretary]

COPY DESK.

[Empty box for Copy Desk]

Hora de Entrega à Oficina

[Empty box for Delivery Time to Office]

TIPO DE  
 VEÍCULO: Colunas  
 VEÍCULO: Pense duas vezes  
 COLUNISTA: Antes de jogar  
 PÁG: Alguns coisa fora...  
 DATA: 01/01/1976

PENSE DUAS VEZES ANTES DE JOGAR ALGUMA COISA FORA: O KXXXN

OBJETO INÚTIL DE HOJE PODE SER A RARIDADE DE AMANHÃ

por Paulo Coelho

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10
- 11
- 12
- 13
- 14
- 15
- 16
- 17
- 18
- 19
- 20
- 21
- 22
- 23
- 24
- 25
- 26
- 27
- 28
- 29
- 30

REPÓRTER

Hora de ent. ao Secretário

COPY DESK.

Hora de Entrega à Oficina

1 Na antiga Roma, o Imperador Tibério foi visitado  
2 certa vez por uma bruxa que lhe ofereceu os nove volumes dos famosos  
3 "Livros Sibílinos", que continham todas as profecias sobre o império  
4 dos césares. Tibério não aceitou a oferta, achando exorbitante o pre-  
ço pedido pela velha.

5 Um ano depois a bruxa voltou, queimou tres livros  
6 na frente do Imperador, e pediu pelos seis restantes o mesmo preço que  
7 apresentara em sua primeira visita. Indignado, Tibério expulsou a  
8 velha do palácio. Mais um ano se passou, e a mulher tornou a voltar  
9 a frente de Tibério. Queimou mais tres livros e pediu o mesmo preço  
10 pelos livros restantes. O Imperador, impressionado com a estranha  
11 atitude da velha, resolveu consultar seus sábios, que recomendaram a  
12 compra imediata dos livros que faltavam, pois assim ele poderia prever  
13 os incidentes de seu reinado. Tibério pagou o preço pedido pelos  
14 livros, mas infelizmente a parte que descrevia a sua história es-  
15 tava entre os livros queimados. O Imperador, porém, pode saber com  
16 antecedencia que Roma seria destruída, e quem seria o último dos  
césares.

17 Esta é uma das primeiras transações comer-  
18 ciais com antiguidades que se tem notícia. Hoje em dia, ninguém come-  
19 te mais o erro de Tibério: quanto mais velho o objeto, maior o seu  
20 valor. E contrastando com a sofisticação crescente de todos os ramos  
21 comerciais, os antiquários permanecem a parte, fazendo de suas tran-  
22 sações econômicas uma espécie de religião, restrita a uns poucos en-  
23 tendidos. Apesar disto, porém, o comércio de antiguidades é um dos  
24 ramos mais florescentes do mercado.

25

26

27

28

29

30

1 A balança com dois pratos e pesos móveis,  
 2 que a poucos anos atrás era utilizada na cozinha, está sendo vendida  
 3 por Cr\$ 500,00 no mínimo. Potes de cerâmica onde os farmacêuticos guar-  
 4 davam produtos químicos já ganharam a condição de raridade, e atingem  
 5 a casa dos Cr\$ 1.500,00. O mesmo ocorre com o ferro a carvão, chaves  
 6 desenhadas, cartazes de propaganda, cinzeiros e castiçais; objetos  
 7 que a <sup>quinze</sup> ~~dez~~ anos atrás podiam ser encontrados em qualquer casa da clas-  
 8 se média e que foram abandonados porque perderam a serventia - como  
 9 as máquinas de costura a pedal, por exemplo - são hoje disputados  
 10 por colecionadores, decoradores, ou simples curiosos, atingindo pre-  
 11 ços nunca imaginados.

11 -"Voce nunca sabe o que vai perder o uso  
 12 ou mudar de sentido amanhã - afirma Jorge Luis Santos, dono do An-  
 13 tiquário MilRéis. - Eu guardo tudo que posso no meu porão: tenho des-  
 14 de notas de cinco cruzeiros até bolinhas de gude. Os primeiros rádios,  
 15 considerados grandes e pesadões demais, são hoje peças disputadissi-  
 16 mas. Cartões postais do início do século, argolas de guardanapo,  
 17 x vidros de perfume, objetos que até pouco tempo faziam parte do coti-  
 18 diano de qualquer casa, são hoje disputadíssimos no mercado de anti-  
 19 guidades. Porisso, quando voce considerar uma coisa inútil, pense  
 20 duas vezes antes de se desfazer dela: porque a partir do momento em  
 21 que ela perdeu sua utilidade, ~~ela~~ ganhou um novo status; deixou de  
 22 ser um ~~objeto~~ objeto de uso e passou a representar uma época."

### 23 O Comércio Diferente

24 Entre os objetos mais vendidos em antiquários  
 25 estão os móveis, estilo rústico ou colonial, cujo preço pode variar  
 26 de R Cr\$ 3.000,00 a Cr\$ 30.000,00. "As pessoas consideram o dinheiro  
 27 investido em relação ao metro quadrado da compra; um móvel é grande,  
 28 então justifica-se que custe caro. São raras aquelas que empenham  
 29 muito dinheiro num objeto pequeno", explica Jorge Luis Santos, mostrar-  
 30 do um lampadário do século XVIII, anunciado por Cr\$ 350.000,00, ou se-

1 ja, o preço de um apartamento de sala e dois quartos ~~na Zona Sul~~ em  
2 Botafogo.

3 - Vai chegar um dia, eu tenho certeza, em  
4 que os móveis com pés de palito vão ser considerados antiguidades. Mas  
5 eu não quero estar vivo para ver este horrível dia - comenta Jorge  
6 Luis.

7 Também muito procurados são os relógios de  
8 parede ou de mesa, que variam entre Cr\$ 2.000,00 por um relógio nacio-  
9 nal, até Cr\$ 60.000,00 por um relógio de Sèvres. Um aparelho de chá  
10 com 104 peças pode ser encontrado no antiquário "Relicário", na rua  
11 Figueiredo Magalhães, por Cr\$ 18.000,00, apesar da sua procedencia  
12 estrangeira, enquanto uma máquina registradora chega até Cr\$ 3.000,00  
13 no antiquário "Diamantina", na rua Barata Ribeiro.

14 - É surpreendente que uma máquina registra-  
15 dora tenha um preço proporcionalmente tão alto, se comparado com o  
16 aparelho de chá. Mas acontece que enquanto o ~~primeiro~~ último tem que ficar  
17 guardado na gaveta e só aparece em ocasiões muito especiais, o primei-  
18 ro está a vista de todos, e é isto o que conta: a chance de poder exi-  
19 bir.

20 Lanternas de navio, e marcadores de bonde,  
21 placas de automóveis competem hoje páreo a páreo com porcelana chi-  
22 neza e objetos de marfim, nas vitrines dos antiquários. ~~Existe~~ E-  
23 xiste, porém, a chamada "corrente ortodoxa", ou seja, os antiquários  
24 que se recusam a vender a moda, e permanecem fiéis às peças antigas.

25 - Nós somos uma ~~boa~~ espécie de comerciantes  
26 de elite, - comenta Antonio Maria Flores, da "Antiguidades Flôres".  
27 - Apesar de ser um negócio rendoso, não é qualquer um que pode parti-  
28 cipar, já que exige um profundo conhecimento da matéria. Terminamos  
29 aprendendo um bocado do mundo pela sua manifestação nos objetos do  
30 dia-a-dia. Porque a Revolução Francesa provocou uma mudança nas per-  
nas de determinado móvel? Ou qual foi o fenômeno misterioso que fez  
com que, quando D. Pedro substituiu D. João VI no Império, a porcelana  
da época modificasse suas formas? Algum dia alguém irá se dedicar ao

COPY DESK.

Hora de Entrega à Oficina

1 curioso fenômeno da interferência política na moda e nos costumes.

2 Todos os antiquários são muito zelosos  
3 do seu negócio, e a maioria deles entrou no ramo por um irresistível  
4 gosto artístico. Guilherme Luis do Nascimento, dono da "Diamantina",  
5 comerciava com diamantes e cristais, e por causa disto tinha que  
6 ir a Minas Gerais todo mes. Nestas viagens, sempre alguém lhe pedia  
7 para trazer um ou outro objeto, que seria vendido no Rio de Janeiro.  
8 Aos poucos, Guilherme Luis foi ficando fascinado com os objetos, e  
9 mudou completamente de ramo. Antonio Caetano, dono da "Caetano An-  
10 tiquidades", na rua Siqueira Campos, conta que desde criança era  
11 fascinado por objetos antigos:

12 - Eu morava no interior do Sta<sup>s</sup> Ceará, e  
13 tinha um livro de Rocha Pombo com uma gravura de dois escravos car-  
14 regando uma liteira. Aquela liteira sempre me fascinou, pela sua for-  
15 ma simples, leve e bela. Foi muito decepcionante o dia em que eu sou-  
16 be que ela havia sido substituída por automóveis fumacentos. Mas des-  
17 de então as coisas antigas me fascinaram profundamente, e eu terminei  
18 me dedicando a elas.

19 Curiosamente, a concorrência comercial,  
20 tão comum entre lojas do mesmo ramo, não existe entre os antiquários.  
21 "Nossas peças são sempre originais. Geralmente o que um possui o ou-  
22 tro não possui. Portanto, não é preciso competir para ver quem vende  
23 primeiro," explica Guilherme Luis.

### 24 Um Comprador Diferente

25 O grande comprador de antiguidades vem  
26 geralmente da classe média. "Antigamente o objeto antigo era uma  
27 herança de família. Depois passou a ser privilégio dos ricos; agora  
28 os poucos colecionadores estão desaparecendo"- explica Jorge Luis.  
29 "A antiguidade perdeu seu status de coleção e passou a ser peça de  
30 decoração. A classe média agora está preocupada em mostrar a sua  
individualidade, e procura participar do que está na moda."

Antonio Flores afirma:

1 - Todos os compradores já entram na loja  
2 sabendo o que querem. Não procuram a peça mais bonita; procuram o  
3 que há de mais funcional para a decoração do seu novo apartamento.  
4 Em antiquário não acontece do fregues entrar e ficar olhando o que  
5 está exposto; ele vai direto ao vendedor. Por isso é que não existe  
6 nenhuma técnica "mercadológica" na distribuição da material ofereci-  
7 do.

Jorge Luis Santos discorda:

8 - Um antiquário sempre tem que ter a  
9 aparência de antigo. Geralmente, o vendedor tem que ser velho, dá  
10 mais crédito à mercadoria. Quanto mais atulhada estiver a loja,  
11 melhor efeito ela faz no freguês; ele crê que pode pechinchar, ou  
12 descobrir uma raridade no meio de tanta coisa. Antigamente nós usá-  
13 vamos a "técnica da poeira": quanto mais sujo o objeto, melhor. Era  
14 comum jogar talco para o alto e deixar que ele se acumulasse nas pe-  
15 ças, como poeira artificial.

16 Certa vez, Guilherme Luis do Nascimento  
17 vendeu um ~~mao~~ crucifixo marron a uma senhora por Cr\$ 300,00, accredi-  
18 tando que fosse de ferro batido. Ao chegar em casa, a senhora veri-  
19 ficou que, por baixo da pequena - e inexplicável - camada de pintura,  
20 existia prata de lei. O crucifixo foi então avaliado em Cr\$ 5.000,00.  
21 "Esta foi a maior dor de cotovelo da minha vida", explica Guilherme.

22 Hoje em dia, porém, casos como este são  
23 raríssimos de acontecer. O material é comprado, catalogado e avaliado  
24 de acordo com o mercado internacional. Este levantamento de preços,  
25 porém, é muito variável, conforme explica Antonio Caetano:

26 - Todo comércio de arte tem um fenômeno  
27 chamado ~~regionalismo~~ "regionalismo". As vezes, uma peça que aqui tem  
28 muito valor, lá fora não tem valor nenhum, e vice-versa.

29 Para exemplificar, Jorge Luis cita o e-  
30 xemplo dos quadros: "Antigamente, quando o mercado de ~~arte~~ pintura  
no Brasil estava em franca expansão, era comum encontrar em jornais  
dos Estados Unidos anúncios tais como: 'Compramos Portinari, Heitor

REPÓRTER

Hora de ent. ao Secretário

COPY DESK.

Hora de Entrega à Oficina

1 dos Prazeres, Di Cavalcanti". Os quadros eram adquiridos por preço  
2 baixo e revendidos aqui por cinco ou dez ~~vezes~~ vezes mais, o que  
3 justificava o investimento feito na viagem. Nos Estados Unidos, a  
4 porcelana chinesa é bem mais cara que no Brasil. Em compensação,  
5 na Inglaterra, a arte colonial não é tão valorizada quanto aqui.  
6 ~~Consequentemente~~ Consequentemente, dado o regionalismo, é difícilimo  
7 estabelecer um padrão mundial de preços. "

### 8 Uma Compra Diferente

9 As falsificações são pouco comuns no  
10 mercado de antiguidades, apesar das técnicas cada vez mais ~~mais~~  
11 aperfeiçoadas de envelhecimento de imagens ou imitação de pintores.  
12 "Com o tempo, ganha-se tal experiência que basta um olhar para dis-  
13 tinguir a madeira antiga da madeira artificialmente envelhecida",  
14 afirma o Antonio Flores. Quanto a prata de lei, uma das principais  
15 atrações dos antiquários, existe um selo, chamado "contraste", que  
16 marca a sua qualidade. "Este selo é muito difícil de falsificar" -  
17 explica Antonio Flores, - "mas mesmo assim nós temos um catálogo  
18 de contrastes que verifica a autenticidade do selo." Jorge Luis  
19 faz questão de distinguir falsificação e cópia. "Todo mundo é levado  
20 a pensar em termos de mercado de quadros, onde a imitação de um pin-  
21 tor é considerada sem valor. No caso de mercado de antiguidades,  
22 a cópia é perfeitamente admissível, desde que seja vendida como cópia  
ao comprador".

23 A necessidade de verificação da peça au-  
24 têntica faz com que quase todo antiquário adquira pessoalmente sua  
25 mercadoria. "Esta é a parte mais difícil do nosso trabalho", explica  
26 Jorge Luis, que percorre fazendas no interior de São Paulo em busca  
27 de objetos. Guilherme Luis tem seus fornecedores habituais em Diaman-  
28 tina, mas vai sempre verificar pessoalmente a qualidade do produto.  
29 Manoel, do Mercado de Arte, na Rua Bartolomeu Mitre, prefere procurar  
30 os colecionadores. ~~Exatamente~~ Já Antonio Flores só transaciona  
com famílias que estão se desfazendo de seus bens.

REPÓRTER

Hora de ent. ao Secretário

COPY DESK.

Hora de Entrega à Oficina

Antonio Caetano explica os ossos do ofício:

- Geralmente, quando voce vai comprar um objeto de uma família, acontece o seguinte: o pai, por exemplo, quer vender a peça, mas a mãe não admite, e o filho fica indeciso entre os dois. Uma simples transação comercial passa a ser, conseqüentemente, uma questão de família, na qual voce se vê envolvido sem querer.

O que todos os antiquários entrevistados foram unânimes em afirmar, porém, é o desagradável clima psicológico que se cria quando alguém tem que se desfazer de uma peça de estimação porque precisa de dinheiro. Jorge Luis conta o caso de uma velhinha que lhe vendeu um porta-retratos de prata de lei, e que ia todos os dias na loja, ~~abraçava-se~~ abraçava-se com o porta-retratos e chorava um pouco. Esta cena se repetiu até que o porta-retratos foi vendido.

Antonio Caetano foi visitado, mensalmente, por um casal de portugueses que desejava vender uma coleção de jóias. Todos os meses o casal aparecia, oferecia as jóias, e voltava para casa ~~para~~ para pensar no preço. Até que, dois anos depois, resolveram vender a ~~jóia~~ coleção. "Eles resistiram o máximo que puderam".

Jorge Luis analisa o mercado de antiguidades:

- Hoje em dia, com a evolução das peças manufaturadas, o homem toma automaticamente gosto pelo passado, onde a originalidade era a base de tudo; ele quer, ainda hoje, manter esta individualidade, e tenta descobrir alguma coisa que o distinga dos outros. Quantas vezes a gente vê um volkswagen com pneu diferente, um um simples decalque no vidro, mas são sempre tentativas de individualismo.

Mais cético, x Antonio Flores acha que o desejo de investimento é o principal fator da expansão do mercado de antiguidades:



REPÓRTER

Hora de ent. ao Secretário

COPY DESK.

Hora de Entrega à Oficina

1 - A moda de antiguidades tende a ~~esses~~  
2 crescer. Conseqüentemente, os preços subirão também. No setor de  
3 pintura está mais que provado: existem valorizações superiores a  
4 100 % em um ano. A publicidade em torno disto tem se refletido em  
5 toda antiguidade.

6 Investimento, nostalgia, exibicionismo,  
7 estudo, o fato é que o mercado de ~~arte~~ antiguidades prospera  
8 rapidamente. "É preciso ter o coração um pouco duro, porque se-  
9 ão a gente não compra. E é preciso ter o coração mais duro ainda,  
10 porque senão a gente não vende", explica Jorge Luis Santos. Anto-  
11 nio Flores recorda o fato de que muitas vezes tentam passar os  
12 antiquários para trás:

13 - Estou cansado de ver gente que entra na loja, fa-  
14 zem verdadeiras cenas para se desfazerem de um objeto que querem  
15 vender. Contam histórias, falam do valor estimativo, choram, dizem  
16 que é herança de família, e quando vamos verificar a peça ela é  
17 recém-fabricada. De qualquer forma, é um negócio humano, mais huma-  
18 no que vender artigos do dia, e a gente tem que saber o limite entre  
19 o comércio e o homem.

20 Um conhecido homem público resolveu visitar o único  
21 antiquário de Montes Claros, em Minas Gerais. Lá chegando, interes-  
22 sou-se x por uma cristaleira e perguntou seu preço ao proprietário.  
23 O dono pediu mil desculpas, mas afirmou que a peça já estava vendida.

24 Um ano depois, o homem voltou a cidade, e  
25 resolveu passar no mesmo antiquário para verificar se havia mais  
26 alguma novidade que o interessasse; ~~mas não fez nada~~  
27 ~~mas a cristaleira~~ qual não foi sua surpresa, porém,  
28 ao ver a cristaleira no mesmo lugar. Tornou a perguntar o preço,  
29 e o velho dono insistiu que estava vendida. Foi então que o fregues  
30 reparou que nada havia mudado na loja: os objetos que vira um ano  
antes continuavam no mesmo lugar. Pressionado, o velhinho confessou:

REPÓRTER

Hora de ent. ao Secretário

COPY DESK.

Hora de Entrega à Oficina

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10
- 11
- 12
- 13
- 14
- 15
- 16
- 17
- 18
- 19
- 20
- 21
- 22
- 23
- 24
- 25
- 26
- 27
- 28
- 29
- 30

~~montara~~ montara o antiquário, mas jamais tivera coragem de vender uma só peça. A todos os compradores ele dava a mesma desculpa: o objeto já estava vendido. E explicou:

- É que depois que eu montei esta loja eu descobri uma coisa: que era possível parar o tempo.