

TIPO DE  
VEÍCULO: Colunas  
VEÍCULO: Vendedores na  
COLONISTA: Av. Atlântica..  
PÁG.  
DATA: 01 / 01 / 1976

VENDEDORES NA AVENIDA ATLÂNTICA ; A LUTA ENTRE O ENGENHO E A ARTE

por Paulo Coelho



A

Hoje em dia, quem quiser comer nos restaurantes que tem mesas no calçadão da Av. Atlântica terá, além da alimentação, uma verdadeira experiência de consumo. De cinco em cinco minutos aparece alguém para vender alguma coisa, de música a cobras venenosas. Beneficiados pela total isenção de impostos no dinheiro arrecadado, os vendedores proliferam e os donos de bares e restaurantes já se confessam impotentes para detê-los.

"Não podemos fazer mais nada", diz o gerente do restaurante Soma, no Calçadão. "Antigamente as mesas eram dentro da casa, e a gente tinha mais ou menos controle. Agora, enquanto voce está expulsando um vendedor numa ponta do restaurante, tem outro entrando pelo canto e apelando para a sensibilidade dos fregueses. E a gente fica fazendo o papel de antipático", finaliza o gerente.

#### A arte pelo preço mais baixo

Não é esta a mesma opinião daqueles que oferecem seu trabalho caminhando pelo Calçadão da Av. Atlântica. Deni, um dos dois componentes da dupla Deni e Dino, que tocam todas as noites violão e cavaquinho para "os namorados que querem namorar e os executivos que querem descansar na aprazível praia de Copacabana", conforme declamam junto com a música, afirma:



- O Calçadão é o maior palco que Deus colocou a disposição dos artistas do Rio de Janeiro. Aqui nós temos oportunidade de mostrar nossa arte, sem precisar pedir licença a ninguém. Os donos de restaurante que se preocupem em agradar o estômago, porque nosso negócio é agradar a alma.

Dino, o parceiro, concorda com o amigo:

- Os restaurantes sofisticados cobram uma nota para ter lá dentro um sujeito cantando. Aqui nós fornecemos música sem ganhar nada além do que as pessoas querem dar. O dono de restaurante devia era ficar satisfeito com isto.

A dupla ganha em média Cr\$ 80,00 por noite. "Fica mais fácil quando alguém perde a inibição e pede uma música. Aí então a nota vem grossa". Mas não é sempre que isto acontece, e gastam boa parte do dinheiro ganho na condução para casa, em Marechal Hermes. Deni e Dino, para mostrarem sua arte, caminham a praia cinco vezes por noite, o que dá um total aproximado de 30 quilômetros, em 6 horas de trabalho.

#### A Vendedora de Cobras

São oito horas da noite. D. Sebastiana Vidal acaba de chegar de Engenho de Dentro com um saco de supermercado a tiracolo. Parada em frente ao bar Rio Gerez, na Galeria Alasca, ela tira da sacola um turbante, que coloca na cabeça. Depois, com a maior calma do mundo, enfia a mão e puxa uma viva, gigantesca cobra, que enrola no pescoço e no tronco.



D. Sebastiana era cantora do cabaré Novo México, na Lapa. Quando este desapareceu por causa das obras do metrô, ela não conseguiu encontrar mais emprego, e passou a cantar na Av. Atlântica acompanhada da cobra. Sustenta um filho e um neto com seu trabalho.

- O dinheiro aparece pra valer mesmo quando eu vendo a cobra - diz D. Sebastiana. - Tem sempre um turista ou outro interessado em comprar, e eu nem pergunto a eles como é que eles vão colocar a cobra dentro do avião. Até hoje não apareceu ninguém pra devolver a mercadoria.

D. Sebastiana vende em média uma cobra por semana, a Cr\$ 500,00 cada. Compra os répteis de um fornecedor em Caxias a Cr\$ 150,00. Quando não consegue vender a cobra, volta para casa e gasta o pouco dinheiro ganho com a música para alimentar o animal, que come ratos, carne crua e pequenos animais.

- Mas elas são mansinhas, não venenosas, e nunca morderam ninguém. A primeira vez que eu tive que pegar uma fiquei com nojo, mas agora estou acostumada. Antigamente eu só cantava, mas todo mundo que me via perguntava se a cobra estava pra vender. Então resolvi mudar de ramo; hoje canto apenas para chamar a atenção sobre a cobra.

Um desenho e um Poema

Também oito horas da noite é hora de Horácio Prinkatovitz, iugoslavo naturalizado brasileiro, começar



seu trabalho. Com um caderno de desenho e lápis-carvão, percorre os bares tentando fazer caricatura das pessoas que estão sentadas, cobrando Cr\$ 20,00 por desenho.

- Alguns anos atrás todo mundo queria ser desenhado - comenta Horácio. - A gente tinha trabalho sem parar, isto por volta de 1950, quando não tinham tantos bares mas a freguesia era boa. E os donos de restaurante nem se incomodavam. Hoje em dia a gente fica oferecendo trabalho a noite inteira e quase não arruma dinheiro para voltar pra casa. Parece que o pessoal fica meio tímido de ser desenhado enquanto todo mundo olha.

Artista por natureza, Horácio já deu aulas de desenho em cursos pré-vestibulares para a Escola de Belas-Artes. Depois que começaram a exigir diploma de professor, Horácio ficou desempregado. Foi aí que teve a idéia de vender seu trabalho "diretamente ao consumidor", e passou a caminhar na Av. Atlântica. Quando o negócio começou a ir mal, Horácio tentou os subúrbios, mas decepcionou-se rápido porque "lá o pessoal não tem dinheiro." Agora trabalha das 8 da noite as 3 da manhã na Av. Atlântica.

- De vez em quando chegam outros caricaturistas querendo concorrer com a gente, sem saber que o mercado é muito pequeno, que não dá nem pra um, quanto mais pra dois. Porisso resolvi acrescentar uma atração extra na caricatura. Junto com o desenho faço um poema dedicado à pessoa que comprou. Sempre um poema novo, nunca repito os versos.

E fala com um ar meio desanimado:

- Sabe, meu chapa, é muito difícil viver de arte no Brasil. Ou em qualquer parte do mundo. Mas nós, os ar-



tistas, não temos outra escolha.

Descobrimo uma nova fórmula de vender

Manoel Neves, 18 anos, vende amendoim torrado na casca aos fregueses. A alguns anos atrás descobriu um expediente hoje em dia imitado por quase todo vendedor de amendoim torrado: deixa algumas amostras grátis na mesa, e volta mais tarde para vender o pacote. Explica seu método:

- A esta altura o fregues já mordeu a isca. Antes, quando eu simplesmente oferecia o pacote, muita gente deixava de comprar porque não sabia como é gostoso um chopp gelado com amendoim torrado. Até que eu descobri, observando os pescadores daqui, que peixe só morde o anzol se voce jogar a isca. Porisso resolvi oferecer o amendoim antes.

De todos os vendedores entrevistados, Manoel é talvez o mais bem sucedido. Gasta em média dois quilos de amendoim em dia de semana comum, podendo chegar aos cinco quilos na sexta e no sábado. Isto lhe rende uma média de Cr\$ 60,00 líquidos por noite.

- Estou fazendo um curso de contabilidade por correspondência, e o resto do dinheiro que eu ganho eu coloco numa caderneta de poupança. Assim que eu me formar, pretendo abrir um escritório e me dedicar a um negócio mais sério. Houve uma época que eu coloquei dois amigos vendendo amendoim comigo, mas o negócio não funcionou. Eles queriam me roubar sem-



pre, como se não soubessem que um sujeito acostumado a vida de calçada, como eu, sempre percebe quando o estão roubando. Agora me dedico ao negócio sózinho, que pode render menos, mas pelo menos eu nunca vou explorar a mim mesmo.

### A Psicologia das Flores

A Av. Atlântica tem pelo menos oito vendedores de flores trabalhando das 8 da noite as 4 da manhã, nos fins de semana. Lúcia Regina Braga, sempre bem vestida "que é pra poder entrar em boates quando a maré não está pra peixe nos bares", é a mais conhecida de todos os frequentadores dos restaurantes do Calçadão. Alta, com uma braçada de rosas nas mãos, fala com ar sofisticado a respeito do seu trabalho:

- Nós jogamos com aquilo que se chama a psicologia das pessoas. Voce vê um sujeito acompanhado, oferece a rosa para a mulher dele e ele fica sem jeito de recusar. A gente ganha quase sempre.

Explica que o mercado mais difícil são os jovens, "gente sem educação que não fica vexado em dizer que não quer", sempre deixando a menina sem graça." Mas o lucro do trabalho é pequeno. Lúcia compra a rosa por Cr\$2,50 e não dão mais de Cr\$ 3,00 pela flor.

- É claro, de vez em quando aparece um sujeito querendo impressionar, e compra todas as flores. Ou então



dá Cr\$ 50,00 por uma rosa. Mas isto é muito raro, e eu saio no máximo com Cr\$ 26,00 de lucro, depois de toda uma noite de trabalho.

O problema das flores, conta Lúcia, é que a concorrência é muito grande.

- Todo mundo que não sabe o que fazer vem vender flores na Av. Atlântica. É a coisa mais fácil que existe, e por isso terminam dificultando a vida das pessoas que escolheram isto como profissão. Você vê, eu me visto bem, eu gasto dinheiro com a aparência, porque meu negócio é este e eu estou dentro dele até a alma. Mas ninguém dá a devida importância.

Em busca de uma chance

Nelson Souza toca violão. ~~há~~ muitos anos vem fazendo testes em diversas gravadoras, sem nenhum resultado até agora. Impossibilitado de se empregar porque tem "temperamento artístico, de só gostar da noite e da boemia", resolveu seguir a idéia de um amigo e ir cantar na Av. Atlântica.

- Quando eu comecei a cantar - explica Nelson, - sonhava que alguém ouvisse minha voz e terminasse me contratando. Por isso que nunca tive um parceiro, pra não dividir a atenção com ele.

Nelson está hoje com 48 anos. Trabalha a 11 anos na Av. Atlântica, "percorrendo da Fiorentina ao Pigalle", ou seja, do Leme ao Forte Copacabana. Vai para casa sempre as duas da manhã e dorme o dia inteiro.



- Com a construção do Calçadão as coisas melhoraram muito, mas mesmo assim ainda não estão no ponto ideal. As vezes aparece um casal de apaixonados que quer que eu cante determinada música, então a nota vem alta. Mas cantar neste barulhão, com ônibus passando pela praia, quase não dá pra mostrar a arte que a gente tem. Além disto, é humilhante depois passar o chapéu pra pedir dinheiro por uma coisa que a gente faz por amor. Até nisto eu tenho temperamento artístico: fico encabulado de pedir dinheiro.

Em sua caminhada , Nelson escolheu tres "pontos de descanso", onde aproveita para "tomar um reforço", ou seja, um gole de aguardente.

- Mesmo com as coisas andando do jeito que estão, mesmo com todas as dificuldades, ainda é a única coisa que gosto e que sei fazer. Gosto da noite e das pessoas que eu encontro. Gosto da bebida e gosto de cantar. Só saio daqui no dia em que gravar um disco.

Porque quando gravar um disco, explica Nelson, ele tem que se tornar uma "pessoa difícil". Então irá ficar sentado nos bares, olhando os cantores que passam, e dando todo o apoio moral, "porque teria sido assim que eu consegui alguma coisa", sonha alto Nelson.

A venda mais difícil

De todos os vendedores da Av. Atlântica, talvez o que tenha a mercadoria mais difícil de vender seja o Sr.



Hipólito Ferreira: ele vende diabos. Pequenos diabos de pano para serem colocados no espelho retrovisor do carro.

- A gente tem que lidar com a superstição do povo, seu moço - explica o Sr. Hipólito. - Eu venho com estes diabos e muita gente faz 'credo-cruz-esconjuro', mas ninguém resiste me perguntar porque é que eu estou vendendo o bichinho. E no papo o pessoal sempre termina comprando um.

Seu Hipólito tem 68 anos "bem vividos entre o bem e o mal". Conta que já matou dois homens numa briga, mas que foi absolvido pela justiça. Hoje em dia diz ser um homem tranquilo; " e no natal tem criança que me confunde com Papai Noel", fala sorrindo e mostrando a longa barba que costuma usar.

- A idéia de vender diabos nasceu num dia em que eu estava me sentindo tão por baixo que sómente o inferno fica tão baixo assim. Então eu pedi ao diabo pra me ajudar. Blasfemei, blasfemei durante a noite inteira. Eu morava num hotel na Mem de Sá e não tinha dinheiro nem pra pagar o quarto. Sabe, eu nunca fui muito de trabalhar na rotina, não. Eu tinha lido num gibí que o diabo costumava comprar a alma da gente, e ofereci a minha pra vender, mas acho que ele não quis comprar não. Então eu resolvi ganhar a vida vendendo ele.

Seu Hipólito diz que nunca viu ninguém usar seu diabinho de lã no carro, mas quase todo mundo a quem ele conta a história termina comprando um.

- Se não compra, me oferece uma bebida e em troca eu dou alguns minutos de papo. Ficam elas por elas.



Vendedores e artistas da Av. Atlântica trabalham de oito da noite as quatro da manhã, diariamente. Chicletes, graxa para os sapatos, bilhetes de loteria, animais de pelúcia, bonecos que sapateiam em cima da mesa, tudo é oferecido mas pouca coisa é comprada. Quando se cruzam, se cumprimentam e um informa ao outro quais as condições do restaurante pelo qual acabou de passar, se está cheio, se o dono está de bom humor, se os garçons não estão perturbando muito, se tem muito turista. Usando a psicologia, como a vendedora de flores, ou o talento comercial, como o vendedor de amendoim torrado, vão ganhando o suficiente para viver. Muitas vezes são convidados por pessoas solitárias para se sentarem um pouco e tomarem um chopp, em troca de um bom papo. Seu Hipólito fala:

- Já andei nesta calçada o suficiente que um homem precisava andar para chegar na lua. Conheci muita gente e ninguém terminou me conhecendo. Um dia destes eu parto; vou para o inferno, onde o diabo vai me pedir satisfações. Mas eu tenho certeza que esta calçada vai sentir falta dos meus pés.