

O mercador de livros

Roberto R. Martins



ARQUIMEDES
EDIÇÕES



Roberto R. Martins nasceu em Ipiaú e criou-se em Jequié, cidades baianas. Morou muitos anos nas maiores metrópoles brasileiras, voltando a fixar-se na Bahia, em 1983. Mais precisamente em Eunápolis, na Costa do Descobrimento.

Na década de 1970, foi preso político em São Paulo, onde pesquisou e estabeleceu as bases para o livro *Liberdade para os brasileiros – Anistia ontem e hoje*, publicado pela Editora Civilização Brasileira, em 1978, e que alcançou as primeiras colocações entre os mais vendidos.

Pesquisou a legislação de repressão política, para a OAB do Rio de Janeiro, cujo resultado foi publicado pela instituição, e mais tarde escreveu *Segurança Nacional*, que saiu na coleção Tudo é História, da Editora Brasiliense.

Fez uma primeira incursão pela ficção com a novela *O usurário*. Pesquisou amplamente a região Berço do Descobrimento, produzindo o livro *Porto Seguro: história de uma esquecida capitania*, lançado pela Assembleia Legislativa da Bahia. Retornou à ficção, nos oferecendo a sá-

Roberto R. Martins

O mercado de livros

O mercador de livros

2022 © Roberto R. Martins – Todos os direitos reservados

Revisão: Roselene Alves

Capa: Amma Fonseca

Edição e arte: Arquimedes Martins Celestino

Impressão: Meta Solutions

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Martins, Roberto R.

O mercador de livros / Roberto R. Martins. --
Rio de Janeiro, RJ : Arquimedes Edições, 2022.

ISBN 978-65-87992-04-4

1. Romance brasileiro I. Título.

22-129819

CDD-B869.3

Índices para catálogo sistemático:

1. Romances : Literatura brasileira B869.3

Eliete Marques da Silva - Bibliotecária - CRB-8/9380

1ª edição

2022

Rio de Janeiro

www.arquimedesedicoes.com.br

Aos irmãos
Marçal, Lúcia e Luiza,
que me ensinaram a amar
o livro, a leitura e a escrita.

In memoriam.

SUMÁRIO

CAP. I – O VENDEDOR DE LIVROS.	9
CAP. II – A PRIMEIRA VIAGEM DE GEORGE	17
CAP. III – CONHECIMENTO COM ALMASOR	21
CAP. IV – ALMASOR COMEÇA A CONTAR SUA HISTÓRIA	25
CAP. V – VIAGEM DE MUSTAFÁ PARA O BRASIL	31
CAP. VI – VINDA PARA EUNÁPOLIS	37
CAP. VII – A MORTE VEIO DO CÉU	41
CAP. VIII – MAS A RIQUEZA TAMBÉM CAIU DO CÉU	49
CAP. IX – O CASAMENTO.	55
CAP. X – UMA CASA COM MUITA LAJE	59
CAP. XI – LEI DE GERSON	63
CAP. XII – SOFRI MUITA VIOLÊNCIA	69
CAP. XIII – EM MEIO AOS CORONÉIS	75
CAP. XIV – UMA ÓPERA NA VELHA CAPITAL.	79
CAP. XV – ACADEMIA DE LETRAS	83
CAP. XVI – MORTE DE UM BIBLIÓFILO.	89
CAP. XVII – OS FILHOS RECLAMAM	93
CAP. XVIII – SÓ FALTAVA UMA BARONIA...	97
CAP. XIX – O PROFESSOR DE HISTÓRIA	103
CAP. XX – NEM TUDO SÃO FLORES	109
CAP. XXI – OS PROBLEMAS DA VIDA	113
CAP. XXII – HOMENAGEM A GEORGE.	119
CAP. XXIII – VISITANDO A NOVA FAZENDA	123
CAP. XIV – UMA TARDE COM O PROFESSOR DE HISTÓRIA	127
CAP. XXV – A MÁ NOTÍCIA DEMOROU A CHEGAR.	135
CAP. XXVI – O TRISTE FIM.	141
CAP. XXVII – DESVENDANDO O MISTÉRIO DA MORTE	145
CAP. XXVIII – DESVENDANDO O MISTÉRIO DA VIDA	151
OPINIÕES SOBRE O AUTOR E ALGUMAS DE SUAS OBRAS	157

O VENDEDOR DE LIVROS

A reunião naquela sexta-feira não foi muito longa. Mas como eles vinham de uma semana de treinamento intensivo, manhãs e tardes, com apostilas para estudar a cada noite, os novos candidatos à profissão de vendedor de livros estavam cansados. Entre eles, havia dois ou três veteranos se reciclando, mas a maioria era gente nova. Naquele dia, queriam sair dali para confraternizar. Afinal, o hotel em Amaralina não ficava longe do Rio Vermelho, o melhor *point* para uma noite de chope e paqueras, um merecido relaxamento.

O curso foi intensivo: técnicas de vendas, abordagem dos clientes, psicologia do comprador de livros e temas correlatos. Claro que, também, muitas informações sobre as principais coleções da distribuidora, grande empresa com sede em São Paulo e filial na Bahia. Informações sobre as enciclopédias, carro-chefe das finanças da empresa e do salário dos vendedores. Boa parte do treinamento foi ministrada por um psicólogo que abordou variados assuntos. Discutiu até técnicas para deixar de fumar... Afinal, o fumo diminuía a resistência, e os vendedores precisavam andar com aquelas pastas pesadas, o que exigia uma boa saúde e

muita disposição física. A técnica ensinada para deixar de fumar era interessante, afinal fumar era hábito da grande maioria dos rapazes na faixa de idade que vai dos vinte e não superou os quarenta. Técnica *sui generis*.

– Pega-se um cinzeiro bastante usado, – instruiu o psicólogo – cheio de baganas de cigarros e muita cinza, coloca um pouco de água, e deixa no criado mudo, ao lado da cabeceira da cama. No outro dia... o sujeito amanhece com uma ojeriza àquele cheiro... não suporta botar um cigarro na boca. Esta prática, dois ou três dias seguidos, elimina a vontade de fumar, criando uma repulsa natural ao cigarro. É técnica insuperável, não tem remédio melhor para o fim desejado. O ato de fumar é um prazer; mas o mau cheiro acumulado noites seguidas o transforma em aversão. Experimentem, dizia o professor psicólogo aos fumantes, depois comentem o resultado.

As técnicas de venda e a psicologia dos compradores de livros foram os pontos altos do curso. Via de regra, resumia o instrutor, havia dois tipos de compradores de livros: os que compravam livros porque precisam das informações neles contidas, e aqueles que precisam demonstrar que possuem muita informação... mesmo que não as possuam efetivamente. Havia ainda um terceiro, aquele que compra um livro da moda, ou que ouviu falar, pelo prazer da leitura, mas estes são em menor número e não são leitores frequentes. Estão aumentando, mas leem um livro hoje, outro daqui a meses.

– Os mais importantes para o negócio de vocês são os dois tipos que assinalei anteriormente. Certamente que muitos de vocês encontrarão outros tipos. A vida social e cultural é muito rica, mas aqui nos concentramos nos tipos mais importantes.

Ao primeiro tipo é mais difícil vender. Ele sabe o que quer e, em geral, tem limites financeiros mais precisos. Então, o vendedor precisa saber de antemão, ou bolar uma estratégia para

descobrir, naqueles poucos minutos de conhecimento do freguês, o ponto fraco do comprador. Qual é o interesse específico dele? A venda da enciclopédia é um verdadeiro maná. Permite motivar qualquer tipo de comprador. Se um profissional de saúde, médico, dentista, enfermeira, as enciclopédias estão cheias de informações relevantes para esses especialistas. Mapas coloridos que destrincham o corpo humano em cada uma de suas partes; dissertação sobre todas as doenças; como se deu a evolução da medicina ao longo dos séculos; enfim, uma infinidade de informações de caráter técnico, de fundo científico. Da mesma forma para o advogado, para o engenheiro, para o professor. Todos encontrarão informações relevantes, bem organizadas, didáticas, para orientar o seu trabalho. Ao professor, se um aluno lhe pergunta sobre um assunto moderno, como a ecologia, sobre o qual pouco estudou em sua formação, como responder? Lá está, na enciclopédia, a informação necessária e pronta para ser repassada a seus alunos. E com uma visão atualizada do problema, além da evolução histórica daquele conhecimento. Se um pai tem um filho na escola, já pensou ele com uma *Barsa*, uma *Delta-Larousse*, uma *Britânica*? Vai tirar as melhores notas. E a dona de casa? Ela encontrará em nossas enciclopédias as mais interessantes informações de afamados acepipes e dos antigos e modernos modos de arrumar a casa. Diga que ela vai deixar de queixo caído o marido, os amigos e as vizinhas com as criações que vai aprender...

Mas não há somente enciclopédias – prosseguia o instrutor. – Temos muitas coleções, todas elas ricamente encadernadas, com as obras dos mais variados escritores brasileiros e universais. E não se esqueçam da Bíblia. Todos gostam de ler a Bíblia, até os ateus. É o livro mais lido no mundo ocidental, e nós temos edições especiais no papel bíblia... Também é preciso que vocês conheçam um pouco da literatura para vender a literatura. Isto é particularmente importante para conversar com aqueles que

gostam de ler. E não são poucos. É bem verdade que a televisão vai retirando uma parte de nossa clientela: as novelas, os telejornais, as grandes reportagens, as cenas brasileiras, vão substituindo muito do interesse que antes se concentrava no livro. É uma nova e poderosa concorrente que entra na casa do cliente sem pedir licença. E agora está chegando mais um novo competidor: o computador. Mas todos os estudos já realizados nos países desenvolvidos, como na Europa, indicam que o livro não morrerá. Pode ter muitos concorrentes, mas seu lugar já foi solidamente conquistado na educação e na cultura ao longo dos séculos, desde os papiros e os pergaminhos, até se consolidar com Gutemberg e o livro impresso no papel.

Agora falemos daquele segundo tipo de comprador: o que quer demonstrar que sabe das coisas, mesmo que não saiba. Ele precisa demonstrar que está bem informado, que é um depositário da cultura. E nada melhor do que possuir muitos livros... estantes cheias. Esses, em geral, têm melhores condições financeiras, compram mais, regateiam menos os preços. Fiquem atentos para isso. Existem alguns, são poucos, mas existem, que compram livros compulsivamente. Assim como muitas mulheres têm compulsão por comprar vestido novo, esses “leitores” têm compulsão por comprar os novos lançamentos. Mas tomem cuidado, não vão perguntar sobre alguma passagem que somente conhecem os que leram o livro... A esse tipo não importa ler ou não ler: importa mostrar que possui determinada obra. Geralmente, têm uma pequena estante na sala para ostentar os livros novos. Outras vezes vão acumulando livros e mais livros, “livros à mão cheia”, como dizia o poeta Castro Alves, mesmo que não pensem.... Isso independente de sua capacidade de ler ou mesmo de consultar tantas obras. Eles precisam demonstrar que são depositários da informação, da cultura, mesmo que não tenham conhecimento efetivo dela. Quando enriquecem, mesmo sendo semianalfabetos

e por isso mesmo precisam mostrar o contrário, desejam ser depositários de conhecimentos universais. A posse de muitos livros é a melhor maneira de demonstrar esse desiderato. Esses são verdadeiros “ratos de livreria”, com uma só diferença: não roem os livros. Mas precisam estar sempre nas livrerias folheando, vendo as capas, sabendo das novas edições, das obras antigas e das raras, de tudo o que publica a indústria editorial. Às vezes possuem excelente memória. Gravam os títulos, leem as orelhas, são leitores especiais de orelhas... Não que eles sejam orelhudos, são curiosos, muito curiosos. E quando dão para ter dinheiro sobrando, é hora de comprar livros. Os “ratos de livreria” são personagens caras a todos os escritores. Eles sabem o nome de todos, especialmente dos que estão na moda. Os melhores romancistas, os poetas, os filósofos, os acadêmicos acostumados a publicar suas teses. Sem os “ratos de livreria” todos os escritores seriam menos lidos e menos conhecidos... E nas cidades menores onde não existem livrerias, maior é o papel do vendedor, dos senhores. Pensem nisso: os senhores se constituirão em livrerias ambulantes a disseminar a cultura pelo nosso imenso interior.

Não esqueçam do que antes falei da necessidade de ler alguns dos principais escritores. Saber citar uma frase de Machado de Assis, lembrar de uma de suas personagens, como a Capitu ou o Brás Cubas, que escreveu suas memórias depois de morto, faz muitas vendas. Ou lembrar da cadela Baleia de *Vidas Secas*, do Graciliano Ramos; um José de Alencar, romântico ao gosto das mulheres e de muitos homens; Aluísio Azevedo, com seus cortiços; clássicos que assim já nasceram, como Euclides da Cunha; Monteiro Lobato, que criou a figura do “Jeca”; os que descreveram a cultura da cana-de-açúcar, como José Lins do Rego. Todos esses podem ser encontrados em nossas coleções. Também os atuais, entre eles Jorge, o Amado por muita gente, principalmente nesta nossa Bahia, que ele descreve de cabo a rabo. E os poetas

Drummond, Bandeira, além do imorredouro Castro Alves e todos os antigos e modernos, não esquecendo de figuras que ultrapassam o tempo, como Ariano Suassuna.

E a literatura estrangeira: ingleses, alemães, italianos, americanos, franceses, até a cultura árabe. Alguns foram os pais da literatura ocidental. Um Zola, o Flaubert com o seu clássico *Madame Bovary*, ainda hoje a encantar multidões, especialmente femininas. Vitor Hugo, os Alexandres Dumas, pai e filho, Proust, Baudelaire, Balzac, Stendhal, Maupassant... os escritores russos, como Tolstói, Dostoiévski, Gorki... os modernos... A cultura árabe e persa, como os contos d'*As mil e uma noites*, ou os poemas de *Rubaiyat*, de Omar Khayyam. Enfim, é gente demais. Mas é preciso ter uma ideia da literatura universal para discutir com os compradores de livros. Às vezes para saber sugerir a leitura mais adequada à pessoa e ficar com o crédito a indicar sempre novas leituras. A um advogado criminalista, por exemplo, sugerir *Os irmãos Karamazov*, do Dostoiévski, onde ao fim se desenvolve o julgamento de um famoso crime; a um socialista lembrar de *Germinal*, do Émile Zola, para que eles conheçam os primórdios da luta dos operários das minas francesas. Essa atividade de vocês não é apenas para atender uma necessidade comercial, vender o livro e ganhar sua comissão; mas uma importante contribuição à literatura, à cultura. E vejam bem: o mercado livreiro é inesgotável. Quem compra um carro novo vai levar dois, três anos pelo menos para trocar de veículo. O livro, embora também produto não perecível, é igual ao alimento: é necessário no dia-a-dia. Enquanto a comida alimenta o corpo, o livro alimenta a alma. Aprendam isso e vendam muitos livros! E não esqueçam: às vezes, ao bater numa porta verá ela se fechar logo que você anuncia ser vendedor de livro. Não se preocupe, tem gente que assim procede por falta de educação, de cultura, ou de dinheiro. Siga em frente, outros lhe comprarão. De repente, você encontrará

mais adiante o leitor compulsivo, aquele que compra livros à mão cheia. Nunca se intimide com uma recusa, elas são normais. A recompensa são os grandes leitores.

George saiu daquelas aulas com a cabeça cheia de coisas novas, muitas ideias, informações de todos os tipos. Ainda bem que havia apostilas sobre os assuntos – como literatura brasileira e literatura universal – destacando informações preciosas para fazer o trabalho de vender livros. Era, de fato, vender cultura, informar para formar. Naquele finzinho, George teve de decidir pela sua localização. Havia ainda duas áreas a sua escolha: uma parte da capital, uma área suburbana, ou uma vasta região do interior, região nova, recém definida pela empresa, o extremo sul do estado, onde se encontrava um misto de cidades antigas, coloniais, com novíssimas cidades, às vezes ainda institucionalmente povoados, mas que iam se transformando em importantes espaços de aglomeração urbana. Depois de muito pensar, conversar com os colegas, com os diretores, e refletir sobre sua própria disposição ao trabalho, querendo começar bem de baixo, para muito crescer, George optou pela zona interiorana.

A PRIMEIRA VIAGEM DE GEORGE

Para os viajantes novos, de resultado ainda incerto, a empresa distribuidora de livros não fornecia veículo. Apenas uns poucos, já acostumados a faturarem alto, mereciam o privilégio: a empresa financiava a compra do carro próprio. Os demais usavam as linhas de ônibus interurbanos, seguindo sempre sobre-carregados de livros e mostruários, do computador pessoal, pois de uma boa apresentação dependia o sucesso de suas vendas, e de suas malas com vários ternos e boas roupas – o vendedor de livros precisava estar sempre bem apresentado, mostrar-se como um doutor, pessoa de bons modos e boas maneiras. A educação e a apresentação, tudo foi objeto de treinamento intensivo. George considerava-se preparado, embora na teoria; agora era a hora de testar a teoria na prática.

A esposa ficou na capital. Ele seguiu com duas malas de roupas, mais quatro grandes e pesados pacotes com livros e mostruários, além da pasta onde levava o laptop. Tudo isso compunha a bagagem de muita responsabilidade e grande futuro do novo vendedor de livros: George começava com vontade de vencer. A

MAS A RIQUEZA TAMBÉM CAIU DO CÉU

— O pensamento de que a morte do Almerindo veio dos céus não me saía da cabeça, – dizia sempre Almasor. “O céu dava a vida, mas também a morte”. Aquele duplo sentimento dominava minha mente, não saía do pensamento; fiquei assim por dias seguidos... Enquanto preparávamos a entrega do corpo e o sepultamento do companheiro, as imagens do céu trazendo a vida ou trazendo a morte se alternavam em minha cabeça.

Mas os dias se passaram, retornamos ao trabalho, não durou muito a permanência naquela mata que vitimou Almerindo. As madeiras que se apresentavam em rodo maior, mesmo brancas, tinham algum defeito já constatado pelos que primeiro exploraram a região. Ela não servia mais para a retirada de madeira. Agora, só podia ser aproveitada para fazer carvão, o que era trabalho de outros profissionais. Enquanto os patrões destinavam outra mata para continuidade do trabalho da turma, tivemos uns dias de folga. Foi então, numa daquelas manhãs desocupadas, que me lembrei dos papéis do Almerindo. Os tinha guardado em casa, debaixo de

tira *O prefeito – romance de costumes políticos brasileiros*. E agora nos brinda com esta grande homenagem à cultura árabe, ao livro, à literatura, seus amantes e à Bahia: *O mercador de livros*.



George se preparou para ser um bom vendedor de livros. Aprendeu técnicas, abordagens, psicologia, etc. Mas não poderia prever, que ao optar por trabalhar no interior da Bahia, seria apresentado, por um dentista, em Eunápolis, ao maior amante de livros do mundo, o descendente sírio-libanês, Sr. Almasor.

– Muito interessante – disse o vendedor. Claro que gostarei muito de conhecer tal personagem. Deve ser um homem muito culto...

– Quanto a isso, não sei, disse o dentista. Mas que gosta de livros, tenho certeza.

A partir dessa auspiciosa apresentação George viria a conhecer Livrônio, Leiturino, Livraria e aos gêmeos Livronildo e Livronilda, filhos de Almasor. Escutaria as histórias de seu pai desde as arábias, a imigração, e de como Almasor enriqueceu no último polo madeireiro da Mata Atlântica, fins do ciclo do jacarandá, e ajudaria a construir a misteriosa promessa que fez ao pai no leito da morte: 5 mil metros de livros...



Conheça algumas opiniões sobre o autor e algumas de suas obras, escritas pelos grandes intelectuais brasileiros Hélio Silva, Antônio Houaiss, Barbosa Lima Sobrinho, Euclides Neto e José Raimundo Fontes, nas páginas finais desta edição.

George se preparou para ser um bom vendedor de livros. Aprendeu técnicas, abordagens, psicologia, etc. Mas não poderia prever, que ao optar por trabalhar no interior da Bahia, seria apresentado, por um dentista, em Eunápolis, ao maior amante de livros do mundo, o Sr. Almasor.

– Muito interessante – disse o vendedor. Claro que gostarei muito de conhecer tal personagem. Deve ser um homem muito culto...

– Quanto a isso, não sei, disse o dentista. Mas que gosta de livros, tenho certeza.

ISBN: 978-65-87992-04-4



9 786587 992044

arquimedesedicoes.com.br

