

REPÓRTER:

Hora de ent. ao Secretário

COPY DESK,

Hora de Entrega à Oficina

TIPO DE

VEÍCULO: Colunas

VEÍCULO: Domingo e dia

COLONISTA: de Avelar

PÁG.

DATA: 01/01/1976

DOMINGO É DIA DE FÉRIA: O NEGÓCIO VAI PARA SÃO CRISTÓVÃO

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

O GLOBO

REPÓRTER

COPY DESK.

DATA

Hora de ent. ao Secretário

Hora de Entrega à Oficina

OBS.:

1 São seis horas da manhã, e Luis Felipe dos  
2 Santos é um dos primeiros a chegar no Campo de São Cristóvão. Espal-  
3 ha sobre a mesa de sua barraca uma infinidade de miudezas, desde  
4 porta-documentos de todos os tamanhos até aparelhos de barbear,  
5 gravatas, e bonecos de cerâmica.

6 - Daqui a pouco começa a Feira do Nordesteino,  
7 - explica Luis - e todo nordestino tem sangue índio. É capaz de  
8 trocar a sua terra por meia dúzia de espelinhos.

9 Quem vai a Feira do Nordesteino, - que se realiza  
10 todos os domingos, das sete às 14 horas, no Campo de São Cristóvão -  
11 procurando encontrar coisas típicas do nordeste brasileiro, terá  
12 uma grande decepção. A feira, que antes vendia produtos trazidos  
13 pelas pessoas que chegavam, transformou-se pouco a pouco numa enorme  
14 manifestação de adaptação do x nordestino à vida da grande cidade.

15 É ali que os costumes são mudados pouco a pouco: ele troca sua  
16 peixeira  
17 xxxx por ferramentas, seu chapéu de couro por uma camisa estampada,  
18 seu saco de farinha por uma lata de marmite. O comprador que busca  
19 artesanato e curiosidades nordestinas irá encontrar apenas algumas  
20 redes, livros de cordel, e um único prato de comida típica, sarapê-  
21 tel. Entretanto, o elemento cultural e os valores regionais estão  
22 sempre presentes, quase intocáveis, em todo o desenrolar da Feira  
23 do Nordesteino. Os cantadores e repentistas apresentam seus trabalhos  
24 cercados ~~de~~ por uma multidão compacta, que faz apostas para ver  
25 quanto tempo aguentarão desenvolver um mesmo tema. Em frente a um  
26 dos portões do Pavilhão de São Cristóvão, um conjunto regional se  
27 apresenta na hora de maior movimento. Honório Rodrigues, dono do  
28 "Regional Beleza do Brasil", comenta:

29 - Nós não fazemos isto para ganhar dinheiro.  
30 É claro que o pessoal deixa sempre uns trocados no pandeiro que a  
gente passa depois de cada show, mas este dinheiro é gasto no aluguel  
da kombi que traz os instrumentos e o material de amplificação.  
A gente faz isto porque gosta.

O "Regional Beleza do Brasil" apresenta-se das

REPÓRTER

Hora de ent. ao Secretário

COPY DESK.

Hora de Entrega à Oficina

OBS.:

1 oito da manhã as 13 horas, quase que ininterruptamente. No final  
2 da apresentação, Honório mostra-se cansado, mas acrescenta com orgu-  
3 lho:

4 - A gente viria tocar mesmo de graça. Ficar a  
5 semana inteira ~~ix~~ carregando tijolo não é mole não, é preciso al-  
6 guma coisa para aliviar esta vida que a gente está levando.

7 ~~Uma entre xentes dxs x haxrxnaxs axdxatixnaxx.~~

8 Em cada dez barracas da feira, uma vende dis-  
9 cos. "Muita gente compra disco só pra carregar debaixo do braço,  
10 porque nem vitrola tem, mas é importante, é chique ter disco", ex-  
11 plica Antonio, que vende ~~x~~ long-plays de segunda mão.

12 - O pessoal as vezes nem sabe o que está com-  
13 prando - ~~axxkxkx~~ diz Antonio - Eles escolhem a capa mais linda, mais  
14 colorida, e não querem saber do conteúdo. O importante é mostrar a  
15 capa.

16 Os discos expostos não podem ser encontrados  
17 nem na mais especializada loja da cidade ou da zona Sul. São canto-  
18 res que fazem o maior sucesso no nordeste, mas que o público cario-  
19 ca nunca ~~axxaxx~~ ouviu ~~fix~~ falar: Balthazar, Maurício Reis, Zé Canho-  
20 to e Robertinho, ~~ixxixxaxxakaxaxxakaxkxkxkx~~. Estes últimos, especia-  
21 lizados em música caipira, já possuem duas fazendas e um avião par-  
22 ticular. Maurício Reis, com seu atual sucesso que fala de uma mulher  
23 que desperta ciúmes do marido com seus "fregueses", tem mais discos  
24 vendidos que Gilberto Gil em toda a sua carreira artística. Todos  
25 os domingos, quando não está realizando show no nordeste para pla-  
26 téias lotadas, Maurício Reis aparece na Feira do N. rdestino para  
27 conviver com os colegas e "para conseguir a inspiração das canções",  
28 conforme explica.

29 - Uma vez meu carro enguiçou perto de Cuiabá,  
30 - conta Maurício Reis. - Eu tive que descer para ver qual era o  
defeito quando apareceram uns ~~ixx~~ índios semi-civilizados. Eles vi-  
nham me ajudar, mas quando chegaram perto o chefe me reconheceu e

REPÓRTER

OBS:

COPY DESK.

Hora de ent. ao Secretário

Hora de Entrega à Oficina

1 não quis mais que eu cosertasse o carro; me levou para a taba, mos-  
2 trou na coleção completa dos meus discos, e disse que eu só saía dali  
3 depois de fazer um show para os índios. Não tive outro remédio senão  
4 cantar para eles.

5 Na hora do almoço, as barracas que vendem a  
6 comida típica nordestina, o sarapatel, ficam cercadas de pessoas.  
7 Os pratos, lavados numa bacia, mudam rapidamente de mãos. O sarapa-  
8 tel, vendido a Cr\$ 10,00, é preparado com sangue e vísceras de porco,  
9 e servido com arroz, feijão e farofa.

10 - Quem prova do meu sarapatel, prova o gosto  
11 da terra de onde veio - fala D. Sebastiana, dona de uma barraca  
12 que serve a comida. - O pessoal vem em busca de comida da terra onde  
13 veio, mas acontece que a maior parte dos pratos precisam de gêneros  
14 e temperos que só podem ser encontrados lá. O único que pode ser fei-  
15 to aqui é o sarapatel, pois porco a gente encontra em qualquer lugar.

16 Perto da barraca de D. Sebastiana, um camelô  
17 vende bolsas de plástico que trazem escritas: "PETROBRÁS - ESPECIAL  
18 PARA CARREGAR NITRATO DE AMÔNIO". Arranja as bolsas em um dos la-  
19 boratórios da empresa petrolífera, depois de terem sido utilizadas.  
20 Mais adiante, outro vendedor com um grande e colorido mapa da ana-  
21 tomie humana, mostra a utilidade de cada órgão. Uma multidão silen-  
22 ciosa estuta atentamente as palavras do vendedor que, depois de  
23 terminada a explanação, oferece um produto capaz de curar quaisquer  
24 males e renovar o sangue. O vidro custa Cr\$ 5,00 e vem com 7 drágens,  
25 para serem tomadas uma a vez ao dia. O vendedor garante que depois  
26 de uma semana a pessoa estará com uma disposição que nunca teve an-  
27 tes, inclusive no que se refere a atividades sexuais.

28 Cinco sapateiros trazem para a feira todo o  
29 seu material de trabalho. Humberto Louro, um dos sapateiros, expli-  
30 ca porque:

- Muita gente tem apenas um par de sapatos,  
de modo que não dá jeito de tira-los e mandar para o sapateiro.  
O remédio é consertar enquanto eles esperam, e para não sujar os

REPÓRTER

Hora de ent. ao Secretário

COPY DESK

Hora de Entrega à Oficina

1 meias no chão, cada sapateiro tem um bom sortimento de pneus cortados  
2 em pequenozas pedações, na forma de uma sola. Enquanto eles esperam,  
3 ficam com os pés em cima dos pneus.

4 Um grupo de fotógrafos lamba-lamba coloca suas  
5 máquinas em riste, tendo como fundo a própria feira, ou paineaux  
6 mostrando paisagens do Rio de Janeiro. Joaquim José de Almeida,  
7 recém-chegado no "sul", aproxima-se de um fotógrafo. Quer tirar um  
8 retrato para enviar para a família, em Maranguape. O fotógrafo em-  
9 preste o paletó e a gravata "para causar impressão aos parentes".  
10 O retrato é revelado ali mesmo, e perto do fotógrafo existe uma  
11 barraca vendendo envelopes, onde o próprio vendedor subscreve o  
12 endereço, no caso do freguês ser analfabeto.

13 Uma tenda vende apenas tecidos, é administrada  
14 por um alfaiate, Ernani Xavier, que tira ali mesmo as medidas e  
15 cinco dias depois entrega o material pronto ao cliente.

16 - O jeito do nordestino é muito peculiar -  
17 explica Ernani. - Quando ele chega no Rio e consegue emprego  
18 numa obra onde pode dormir, resolve economizar todo o dinheiro que  
19 ganha. Passa então um mês, dois meses sem sair do local de trabalho,  
20 fazendo o possível para não gastar um centavo. Até que vai aos pou-  
21 cos descobrindo as atrações da cidade, principalmente a mulher, que  
22 no "sul" é muito mais fácil de namorar que lá no local de onde vieram.  
23 Então o sujeito fica vaidoso; quer logo comprar roupa, é a primeira  
24 preocupação. Compra tudo que dizem que está na moda, mas não dispen-  
25 sa seu terminho, e é aí que eu entro. Eles vem aqui e fazem a enco-  
26 menda. Tenho uma média de cinco encomendas por dia. Os outros dias  
27 da semana eu percorro as construções da zona sul, vou de obra em  
28 obra com os tecidos oferecendo meus serviços. E sempre tem gente que  
29 aceita. O pobre veste tanta roupa sob medida xxxx quanto o rico.

30 Algumas barracas oferecem malas, o símbolo da  
partida sempre presente na cabeça do frequentador da feira. Mais.  
adiante, José Alípio vende cobertores "bicicleta". E explica a origem

REPÓRTER

Hora de ent. ao Secretário

COPY DESK.

Hora de Entrega à Oficina

OBS:

da nome:

- O cobertor é muito curto. A gente puxa para cima, mas descobre os pés. Então a gente passa a noite inteira "pedalando" para o cobertor descer. Por isso que chamam o cobertor de "bicicleta".

Num dos extremos da feira está o local mais frequentado pelos nordestinos, que chamam aquele ponto de "agência de empregos". É ali que as pessoas se reúnem para saber em que obra existe vaga, em que lugar oferecem colocação, quem está precisando de mão-de-obra especializada. Ali também recebem notícias do lugar de onde vieram, trazidas por pessoas que acabam de chegar. Os recém-chegados procuram a quem entregar as cartas que lhe foram confiadas, os mais velhos encaminham os moços para um lugar onde possam garantir o sustento. XX A "Agência de Empregos" é o local mais dinâmico da feira, e serve como ponto de referência para vários encontros. Perto dali está o "cassino". São barracas especializadas em jogos, dos quais o mais comum é o bingo, disputado por uma série de pessoas simultaneamente, enquanto o locutor fala num microfone amplificado os números que vão saindo; os prêmios variam de vasos de porcelana a cinzeiros niquelados. Outras barracas oferecem jogos de aposta, mas como o dinheiro vivo não é permitido, o apostador compra maços de cigarro para substituí-lo. No final, caso o apostador ganhe, os maços de cigarro são trocados por dinheiro.

Luis Gilberto faz questão de dizer que trabalha com arte. Vende estampas de santos e deuses do candomblé, coloridas, para serem colocadas em casas. É um dos fundadores da feira e fala com orgulho do acontecimento dominical no campo de São Cristóvão:

- Aqui não tem briga não. A gente se respeita, a gente sabe que o nordestino é inferiorizado no Rio e então um defende o outro. Se aparece turista aqui a gente explora, porque nosso

**O GLOBO**

DATA

REPÓRTER

Hora de ent. ao Secretário

OBS.:

COPY DESK

Hora de Entrega à Oficina

1 interesse não é só vender, mas manter o ponto de encontro, a ligação  
2 com a terra com as notícias da terra, a solidariedade que permite  
3 que a gente sobreviva neste lugar onde dão nomes complicados as coi-  
4 sas, e chegam até mesmo a chamarem ponte de "viaduto".

- 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