



CHICO NEIVA & DANIEL CHOMSKI

**“Hoje, só se encontra  
um universo literário plural nos sebos”**

O livro cria em torno de si uma espécie de comunidade, de que fazem parte autores, editores, críticos, livreiros e leitores. Cada um desses segmentos tem uma série de observações importantes a fazer sobre a produção e a circulação dos textos. É o que se pode constatar nas entrevistas publicadas em nossa revista, que, em sintonia com o espírito democrático da universidade e o caráter multifacetado da abordagem do fenômeno literário no presente, leva em conta desde a escrita até a recepção da ficção e da poesia de nosso tempo.

Nas páginas a seguir, **Maria Lucia Guimarães de Faria** conversa com dois conhecidos livreiros do Rio de Janeiro: Chico Neiva e Daniel Chomski. Pertencentes a gerações diferentes, os dois partilham a comercialização de livros de segunda mão, em sebos pensados com tal consciência que desempenham um relevante papel cultural na cidade.

Chico estreou no ramo no início dos anos 80, com a emblemática Dazibao, na qual aproveitava o fato de se dedicar a livros novos para lançar obras questionadoras do regime militar e dedicadas a pensar o país na anunciada democracia. Ao ver o mercado impor uma espécie de padrão às livrarias, preservou a própria liberdade de escolha dos títulos criando o sebo Luzes da Cidade, atualmente com lojas em Botafogo e Ipanema.

Daniel se lançou no ofício na década seguinte e, mesmo que suas primeiras investidas tenham resultado em despejos, nun-

ca deixou de ser dono de sebo. Sua ousada Berinjela – situada no Centro – privilegia a poesia a ponto de lançar coletâneas de autores estreados. A opção por destacar o texto considerado menos vendável é justamente um dos traços a fortalecer o empreendimento, que se mostra afinado às obras em aspectos fundamentais como a originalidade e a variedade.

Ao lermos as respostas dos dois cultos livreiros, entendemos um pouco mais as buscas empreendidas pela poesia, a ficção e a crítica. Aprendemos sobre as preferências de leitura dos brasileiros. Vemos, de quebra, a história de seus respectivos sebos se cruzando com os caminhos percorridos pelo país nas últimas décadas.

*Chico, por que ser livreiro? Por favor, conte um pouco de sua trajetória.*

**Chico** – Em 1964, entrei na faculdade de economia da UFRJ e, em 1969, me formei. Era uma época de muita ebulição, principalmente no movimento estudantil. Ainda fiz mestrado e, até 1980, trabalhei como economista. Mas nesse tempo já estava em total desacordo com a profissão. Minha cabeça não conseguia mais pensar naqueles termos. Passei um ano trabalhando fora do Brasil e, na volta, resolvi que não iria mais continuar na profissão. Comecei a procurar algo para fazer, alguma alternativa, e a única coisa que me veio à cabeça foi continuar uma coisa de que gostava muito, mas fazia de maneira amadora: ler e mexer com livros.

Foi assim que minha esposa, Graça Neiva, e eu tivemos a ideia de montar uma livraria. O nome surgiu da leitura do livro *Henfil na China (antes da Coca-Cola)*, em que o cartunista diz que estava andando pelas ruas de Pequim e viu uma série de dazibaos na rua. Dazibao quer dizer grande jornal mural e teve grande importância na China. Com a revolução cultural, houve uma migração muito grande dentro do país e não havia correio, muito menos internet, então a forma que as pessoas encontraram para se comunicar foi o quadro negro, nas fábricas, e esse quadro negro era um dazibao. Depois, o dazibao foi levado para as ruas, onde as pessoas começaram a se comunicar pelos muros. Por exemplo: me mudo, mas não tenho como avisar a meus contatos, então escrevo no muro: “O Chico mudou da rua X para a rua Y”. Na medida em que a revolução cultural foi caminhando, o dazibao ganhou uma importância política fundamental, pois virou a forma de as pessoas se comunicarem diretamente. Achamos o nome e a ideia geniais, daí termos chamado a livraria de Dazibao. A Dazibao ficava em Ipanema, dentro de uma galeria, numa loja

bem pequena, na qual, entretanto, tentamos fazer mais do que uma simples livraria. Era um momento político muito conturbado, de início da abertura política, quando começava a se falar de anistia. Devido à nossa trajetória de vida, à nossa maneira de pensar e agir, a Dazibao foi se firmando como ponto de encontro de muita gente que fazia parte do movimento de combate à ditadura e virou um polo de discussão de ideias e livros. Basta pensar que, em seu primeiro ano de existência, fizemos 165 lançamentos, o que dá mais de quatro por semana, ou seja, praticamente toda noite tinha lançamento – principalmente de livros ligados às questões mais à esquerda. Ao término da ditadura, as coisas passaram a fluir melhor, mas a repressão, principalmente às obras produzidas pela esquerda, continuou muito grande. Na noite de lançamento do livro do Partido Comunista Brasileiro Revolucionário (PCBR), por exemplo, tivemos que fechar a livraria porque apareceu um comando de direita contrário ao lançamento.

Nessa época, as livrarias necessitavam comprar os livros que queriam colocar à disposição do público, portanto o livreiro precisava ter um conhecimento bom dos livros, afinal lhe cabia escolher o que iria vender. Então era possível fazer uma livraria com um diferencial. As livrarias tinham personalidade. À medida que necessitava escolher o que ia vender, você era obrigado a mostrar o que pensava. Daí a identificação das livrarias com diferentes setores da sociedade. No início dos anos 1990, as editoras passaram a entregar seus livros em consignação e, até hoje, é assim: as livrarias expõem os livros sem custo e só pagam os exemplares que vendem. O resultado é que as livrarias ficaram todas iguais: as mesmas obras estão em todas, com uma ou outra com algum título importado. A meu ver, isso fez com que, do ponto de vista político e social, as livrarias perdessem muito em importância.

Outro dado importante foi a entrada do grande capital no setor de livros, primeiramente nas editoras e, em seguida, em determinadas livrarias, que cresceram muito e passaram a concentrar as vendas. Isso fez com que as livrarias pequenas – que eram as mais atuantes –, perdessem completamente a capacidade de sobreviver. Hoje temos um mercado de livros dominado pelas grandes redes, com raras e honrosas exceções. No Rio de Janeiro, não consigo pensar em mais de cinco livrarias independentes, entre aquelas que vendem livros novos. Com essa modificação do mercado, me vi diante de duas opções: ou montava uma grande livraria ou dava um passo atrás. Do ponto de vista financeiro e daquilo que imaginava que deveria ser minha livraria, não me sentia nada à vontade com a primeira alternativa. Então fiz algo que me deixou muito feliz: em vez de vender a Dazibao para um grande grupo, a fechei e, seis a oito meses depois, abri um sebo, que é uma maravilha.

A essa altura, fazia quase vinte anos que eu era livreiro e achava que entendia muito desse mercado. No entanto, já no primeiro dia como administrador do sebo percebi que não sabia nada. O que existe de comum entre a livraria de livros novos e o sebo é o objeto do negócio, que é o livro. Agora, a lógica, a concepção e a estratégia de compra e venda são inteiramente diferentes. Isso se deve a uma razão muito simples: os livreiros vendem as obras que acabaram de ser editadas, enquanto o pessoal do sebo lida com todo o universo de livros editados no país e mais o que vem de fora. Um sebo tem desde obras publicadas, digamos, no século XVIII, até livros que acabaram de sair. A gama de conhecimento que alguém precisa ter para trabalhar em sebo é dez vezes maior do que se trabalhasse em livraria.

Outro dado que me fez optar pelo sebo é a total liberdade de escolha: você pode ter tanto um sebo da área de ciências sociais que privilegie

o campo da esquerda quanto um sebo dedicado às ciências exatas, por exemplo. Sem falar que, para alguém que gosta de livros, o sebo é fascinante, porque oferece uma surpresa diferente a cada dia. Você pode encontrar desde um livro que sequer sabia que fora publicado até uma obra rara, com autógrafo, ou ainda descobrir um autor que não conhecia. Comecei como economista e jamais me arrependi de ter virado sebista. Acho, inclusive, que essa guinada foi a grande coisa que fiz em minha vida.

*Daniel, por que você escolheu de imediato o filão do sebo?*

**Daniel** – Meus avós moravam na cidade argentina de Córdoba, em uma casa muito pobre. Meu avô era um senhor anarquista com nove filhos que, em um dos quartos, tinha uma biblioteca absolutamente fantástica, com edições que ele jamais teria condições de adquirir. Na verdade, a biblioteca se formou com livros ganhos das pessoas clandestinas a quem, na década de 1950 (que foi bastante violenta na Argentina), ele escondeu em casa, para dar cobertura política. Ao fundarmos nosso primeiro sebo, By The Book, eu pensava em emular essa visão infantil de ir à casa das pessoas buscar aquele velho anarquista. Jurei para mim mesmo que não seria romântico, mas quem mexe com livro tem necessariamente um pé no romantismo... A By The Book ficava no segundo andar de um mercadinho da Praça Mauá e era visitada por duas ou três pessoas ao dia. De lá, mudamos para um depósito na Rua do Lavradio, onde havia umas caixas de livros nas quais se podia ler: “Sr. Roberto (México)”. Pedi ao dono do depósito para dar uma olhadinha e descobri que eram todos dessa parte de minha infância. Então organizamos uma semana chamada “Viva México!”, sobre a qual contatamos o consulado mexicano e para

a qual conseguimos apoio da FAPERJ. Esse foi o ponto de virada da By The Book. Foi o que fez com que eu me transformasse em livreiro: vi que com aquela visão romântica, quase infantil, da casa de meu avô, conseguiria me sustentar. Tinha 23 anos de idade e percebi que aquela era minha profissão, e não a faculdade de comunicação ou de cinema. Agora, quanto à trajetória, na verdade fomos sendo despejados. Do lado do mercadinho para o lado do estacionamento... Cheguei a ser convidado a abrir uma livraria de livros novos, mas a sociedade não funcionou. Eu já pensava em ir embora para outro lugar, quando, de forma absolutamente acidental, apareceu uma loja ao lado da Livraria Leonardo da Vinci, onde criamos a Berinjela.

O nome surgiu em um momento de pouca abstinência alcoólica. Depois comecei a perceber que chama a atenção. Tem gente que fala que, como tem “j”, é fálico. Ao ver o letreiro que eu havia colocado, dona Vanna Piraccini, proprietária da Leonardo da Vinci, veio falar comigo: “É com ‘g’, menino!”. Trocamos dicionários e, assim, quebramos um pouco do gelo de uma convivência difícil, porque a Da Vinci foi fundada em 1952 e tinha uma clientela antiga, enquanto a Berinjela já nasceu como um sebo abusado, no qual tocavam o BNe-gão, o pessoal da Cassia Eller... Mesmo fora do horário comercial, os shows criavam alguns problemas de convivência.

*Como se dá a composição do acervo das livrarias capitaneadas por vocês? Quanto há de seleção deliberada, de pesquisa, de caça, de acaso, de sorte?*

**Chico** – Ao vender a Dazibao, fiquei sem trabalho, então me caiu no colo uma loja num lugar muito bom: dentro do Estação Botafogo. Os administradores do Grupo Estação estavam desesperados, pois dois dias depois começaria o festival de cinema e, por obrigação contra-

tual junto ao patrocinador, eles precisavam ter uma livraria aberta. Mordido pela vontade de continuar, resolvi aceitar o desafio e, para tanto, abri o sebo com os livros que tinha em casa. Era um acervo pessoal, formado durante os quase vinte anos de Dazibao, não só com os livros que escolhia, mas também que ganhava. Na verdade, eu já não sabia o que fazer com aquele acervo. Em um apartamento pequeno – como esses em que a gente mora hoje em dia –, seis mil livros são muita coisa. Tínhamos um quarto para nós, outro para nossa filha e um terceiro para os livros. Já não era viável. Sei que, na inauguração do festival, todas as pessoas que entravam diziam que o sebo era maravilhoso.

**Daniel** – Talvez uma boa maneira de responder seja contar que certa vez o telefone tocou por volta das quatro horas da tarde e um homem disse: “Gostaria de vender uns livros que estão no último andar do prédio, que antes era destinado aos empregados”. Como eu havia passado o dia comprando livros, estava muito cansado e respondi que não tinha tempo para vê-los naquele momento. Mas ele disse: “Bom, preciso que seja hoje, porque vamos entregar o apartamento amanhã”. Então pedi o endereço e o nome da pessoa a quem procurar. Ele respondeu que a rua era a Dois de Dezembro e ele se chamava João Cabral. Ou seja, era o filho do poeta João Cabral de Melo Neto. Fui correndo para lá. Não sei se vocês conhecem esse tipo de construção, mas antigamente o último andar dos edifícios era reservado a depósito ou acomodação dos empregados. A janela estava quebrada, tudo parecia deteriorado e tinha muita coisa no chão. O fardão do João Cabral estava lá, além de recortes de jornal sobre Manolete, um toureiro espanhol que o havia inspirado. João Cabral tinha a mania de assinar os livros que lia. Você percebe isso



porque ele recebia um monte de livros e não colocava o JC de Melo. Por motivos que desconheço, a família tinha feito uma separação dos livros que achava que se destinavam a leilão e deixado quatro mil livros ali. Eu não podia recusar nenhum livro daquele acervo, que me fez aprender bastante sobre o universo do poeta pernambucano. Achei livros do Drummond, claro, mas também surpresas, como a primeira coletânea de poemas de Paulo Henriques Britto. São coisas que você desconhece e passam a integrar seu acervo pessoal e da loja. Então, na verdade, a gente define um pouco o acervo quando diz, por exemplo, que compra ciências humanas e literatura, mas não tem interesse em medicina e engenharia. Entretanto, quem forma acervo é quem vende os livros. De tal forma que o melhor sebo do momento é aquele que conseguiu comprar a melhor biblioteca. Essa alternância faz parte da grandeza dos sebos.

**Chico** – De fato, o sebo muda de cara a cada compra que você faz. A Berinjela ficou com um perfil determinado pela escolha do Daniel de adquirir a biblioteca do João Cabral. A esse propósito, lembro que eu tinha uma prateleira de arquitetura e fui convidado a ver o acervo de um grande escritório de arquitetura que estava fechando. A partir da compra daquele acervo – que era fantástico –, minha livraria ficou sendo a melhor na área de arquitetura. Mas isso não foi pensado antes. Essas transformações são muito boas, porque ampliam seu universo de conhecimento e de oferta. Os sebos certamente são os lugares onde você encontra a maior diversidade de assuntos.

**Daniel** – O que o Chico Neiva falou é absolutamente relevante: é no sebo que mora esse universo literário plural, que atualmente não se vê nas livrarias dedicadas a livros novos. Primeiro porque expulsam

das vitrines os lançamentos envelhecidos. Para encontrar um livro de um ano atrás, você precisará ir a um sebo, que tem um pequeno *delay*. Por exemplo: se o livro da Fernanda Torres, do Jô Soares ou do Paulo Coelho começa a aparecer em sebo é que deixou de ser *best-seller* em livraria convencional. No sebo, percebemos com antecedência todos esses processos registrados um ou dois anos depois do lançamento. Vemos que venderam muito, mas também foram rejeitados mais rápido.

*Gostaria que vocês falassem um pouco sobre a definição dos preços dos livros nos sebos.*

**Chico** – O acervo de um sebo é de uma diversidade muito grande, pois você trabalha não só com as editoras em atividade, mas também com aquelas que deixaram de existir. Todo dia, recebo entre trinta e quarenta e-mails perguntando se tenho determinado livro. Como fazemos venda física e pela internet, sempre respondo que não sei. Meu receio é dizer que tenho e, meia hora depois, receber o pedido e não ter mais. Agora, mesmo sem poder acompanhar tudo o que acontece no sebo, sei que há obras importantes. Uma dessas raridades é um livro de poemas traduzido por D. Pedro II. Eu sabia que ele falava sete idiomas, mas não que traduzia.

Agora, quanto aos livros comuns, o preço varia de acordo com sua situação no mercado editorial. A esse respeito, tenho um exemplo ótimo: *A condição pós-moderna*, de Jean-François Lyotard. Vi que estava valendo R\$ 150,00 e achei um completo despropósito, pois tem pouco mais de cem páginas. Fui tentar descobrir o que estava acontecendo e constatei que fazia mais de quatro anos que estava esgotado. Havia quatro ou cinco exemplares disponíveis no mercado

e cada dono estava dando seu preço. Coloquei um preço mais baixo e, certo dia, uma pessoa que estava precisando do livro o comprou. Depois, outro volume apareceu e o marquei com o mesmo preço. Passados alguns dias, um amigo entrou na livraria e disse: “Chico, você está pedindo um absurdo por esse livro. Acabei de vê-lo na Travessa por R\$ 25,00!” Falei: “Saiu uma reedição!” Imediatamente, peguei o livro e marquei o preço que deveria ser: dez, doze reais. Essas mudanças são muito dinâmicas, rápidas e interessantes para quem gosta de manusear aquele objeto que está ali: o livro.

A loja do Daniel e a minha só existem porque praticamente não se reedita em nosso país, já que o preço do livro novo é muito caro. Conseguimos praticar um preço muito abaixo do preço dos livros novos e, como ele disse, há um *delay* entre o tempo em que o livro é editado e chega ao sebo. Você descobre que, em certo sentido, o sebo é o contrário da livraria. Um *best-seller* do Jô Soares, por exemplo, vende muito na livraria, mas no sebo não vale quase nada. A partir de um determinado instante, toda vez que você vai comprar em uma biblioteca, seja grande ou pequena, esse livro aparece. Do Dan Brown, tenho uns trinta livros e imagino que o Daniel tenha uma quantidade parecida. No sebo, vale mais o que não há em outros lugares, o que as livrarias não venderam muito, o que as editoras não reeditaram.

**Daniel** – Todo mundo fala que cliente de sebo é maluco, mas doidos somos nós. Tenho pudor de botar preços muito altos, então deixo os livros com cotação elevada congelados no estoque, de modo que hoje tenho mais livro em estoque do que à mostra, meio que torcendo para os preços baixarem. Além de ficar com vergonha de botar preços muito altos, fico constrangido de manter, na Berinjela, produtos como o fardão do João Cabral. Prefiro dispensar logo. Gosto de

trabalhar com livros comuns, mais normais que eu e para pessoas mais normais que eu.

*Gostaria de ouvir de vocês uma consideração diacrônica sobre o negócio com livros no Brasil, em especial no Rio, e acerca das perspectivas para o mercado livreiro em geral e de sebos em particular. A expansão virtual impulsionou o negócio ou simplesmente mudou sua fisionomia para pior? As pessoas vão menos à livraria, em virtude da facilidade de comprar pelo computador? Fazendo uma brincadeira com o nome da primeira livraria do Daniel, pergunto: atualmente a situação está mais para Buy The Book ou Bye, The Book?*

**Chico** – Bom, vou precisar voltar um pouquinho ao início de minha trajetória, na Dazibao, quando não havia internet. Os livreiros tinham que ser livreiros. Ou seja, você não tinha nada para consultar, a não ser que fizesse um controle manual – impossível, em uma livraria – de seu estoque. Tudo deveria estar em sua cabeça. Lembro que na Dazibao de Ipanema éramos quatro livreiros trabalhando: o Rui, que hoje é dono da Travessa – e teve uma trajetória exatamente ao contrário da minha, pois preferiu partir para as grandes redes –, a Graça (minha esposa), uma moça formada em biblioteconomia e eu. Éramos obrigados a saber o estoque da Dazibao de cabeça, porque, caso alguém pedisse um livro, tínhamos que, no meio daquela loucura, achá-lo. Se, por exemplo, chegasse um pesquisador e pedisse alguma sugestão de livro ligado ao tema de sua dissertação ou tese, precisávamos recorrer ao único instrumento de pesquisa de que dispúnhamos: os catálogos das editoras, que não passam de listas de preços. Você olha o título e precisa adivinhar o que aquele livro contém. Isso era um problema não só para o mundo acadêmico, mas para as livrarias.

Além disso, a gente deixava de ter muita coisa porque, somente no catálogo de uma editora como a Record, por exemplo, você encontra quatro mil títulos. Escolher entre milhares de títulos o que interessa para você é extremamente difícil. Agora, multiplique isso pelo número de editoras e verá com quantos catálogos a gente precisava trabalhar. Tínhamos uma pasta enorme com duzentos e cinquenta catálogos. Imagine a loucura. Para piorar, era uma época em que a inflação chegava a 80% ao mês, portanto não fazia sentido marcar o preço dos livros, porque eles mudavam todo dia.

A internet facilitou o trabalho de pesquisa e, quando veio a Estante Virtual, tudo ficou ainda mais simples. A Estante Virtual chegou, se desenvolveu e preencheu essa lacuna. Hoje você tem à sua disposição o acervo das livrarias e, também, dos sebos. Agora, a Estante Virtual não tem noção da própria importância cultural. Só tem noção da importância do faturamento da empresa. Da mesma forma, muitas editoras brasileiras não têm interesse em colocar obras importantes à disposição do público; querem apenas o faturamento no final do mês, porque são empresas feitas para isso. Mas há aquelas que conseguem contemplar as duas coisas. E, ainda, umas poucas que nem sabemos como sobrevivem. Editoras como a Perspectiva ou a Martins Fontes, que são seríssimas, nos deixam pensando: como é que sobrevivem? Pois sobrevivem. O mesmo acontece com o livro, que não vai acabar nunca. Você vai ter tablets, ebooks... e o livro continuará existindo. O espaço que o mercado reserva a cada formato é que varia.

Sobre a ida das pessoas aos sebos, não sei se diminuiu ou aumentou, porque minha loja é dentro do cinema, então tenho um público garantido. Agora, como trabalhamos com livro usado, a preços menores, sei que temos clientela. Há um público ávido por ler, composto

principalmente por jovens, que precisam comprar livros mais baratos para estudar e recorrem aos sebos.

*Como é o desempenho da literatura brasileira nas livrarias de vocês? Vocês têm alguma estratégia de incentivo à aquisição de livros brasileiros?*

**Chico** – Nós, livreiros, ficamos à mercê do que as editoras editam. Mas certamente podemos enfatizar o que achamos necessário do ponto de vista cultural. Em relação à literatura brasileira, os contemporâneos não são muito procurados. Mas, à medida que o tempo corre e suas obras ficam conhecidas pela qualidade, tendem a ser um pouco mais procurados. O que as pessoas procuram muito são clássicos como Machado de Assis, Lima Barreto e outros. Por exemplo, Guimarães Rosa não para na livraria. Você compra e, dois, três dias depois, já está vendendo. Não só as edições recentes, mas edições muito antigas. Com a poesia acontece coisa semelhante: Drummond e João Cabral, por exemplo, são muito procurados.

**Daniel** – Na Berinjela, a estante de poesia é a primeira. Até fizemos uma coleção com Angélica Freitas, Fabiano Calixto, Marília Garcia, Ricardo Domeneck. A primeira edição esgotou, então fizemos uma reedição, com tiragem de trezentos exemplares. A boa venda de poesia tem a ver com a prioridade da loja.

Em relação à procura de livros de autores nacionais, realmente é o que o Chico falou: o leitor brasileiro procura os clássicos (Graciliano, Guimarães...) e alguns menos clássicos (como Raduan Nassar). Ao mesmo tempo, há muitos estrangeiros procurando o que há de novo na literatura brasileira. E aí vemos que, em nosso país, a produção literária está fraca em termos de crítica. Não estou falando mal dos

críticos, e sim do sumiço dos suplementos literários dos grandes jornais. Sem fortuna crítica, a literatura não vai adiante. Sem o crítico, o ficcionista e o poeta ficam condenados ao anonimato. Tem muita coisa interessante sendo publicada, mas pouca gente conhece. Há muitos autores em atividade, mas não conseguem se estabelecer por falta de espaço para veiculação do trabalho de críticos que os divulguem.

*Vocês teriam alguma história engraçada, vivida no cotidiano do sebo, que quisessem nos contar?*

**Chico** – No início da década de 1980, havia um jornal alternativo chamado *Luta & Prazer*, dedicado à cultura de uma maneira geral. Certa vez, dei uma entrevista para um de seus integrantes em que me posicionei completamente contra essas feiras que andam pelas praças. Não sei como, mas o jornal chegou às mãos do Rubem Braga, que, como frequentador da livraria, leu a entrevista e me disse: “Chico, como pode ser contra a feira do livro, se até o Neruda é a favor? Ele ficou hospedado lá em casa e, ao descermos até a Praça General Osório, ficou fascinado com o fato de um país com a dimensão do Brasil ter uma feira assim, vendendo livros tão baratos”. Então me dei ao trabalho de dizer ao Rubem tudo o que via de ruim em feira do livro, mas ele permaneceu irredutível: “Não, feira do livro é uma coisa muito boa. Você está completamente equivocado. Outro dia, fui lá com o João Cabral e vi um livro meu sendo vendido a cinco reais. Abri e vi que tinha uma dedicatória minha para o João Cabral. Então comprei o livro e dei para o João Cabral de novo. Ele não falou nada, guardou o livro debaixo do braço e nem abriu. Chico, você é contra uma história dessa?”

**Daniel** – O Drummond estava num sebo e, no meio dos livros, achou um seu, autografado com felicitações. Comprou o livro e o reenviou para a pessoa, renovando os votos.