

Retratos da Livraria Académica – memórias do Livro

Eva Gomes

A comunicação que hoje apresento enquadra-se no mestrado em Estudos Editoriais concluído na Universidade de Aveiro, em 2010, com a dissertação intitulada “**O comércio alfarrabista no século XX: a Livraria Académica**”. Como tal, foi uma grata satisfação ter-me embrenhado no mundo da Académica. Devo esse privilégio ao Sr. Nuno Canavez, que amavelmente nos disponibilizou fontes e muito do seu tempo.

Recuemos, precisamente, 100 anos.

Quando Guedes da Silva deu vida à Académica, contava já com alguma experiência no ramo livreiro: havia trabalhado em livrarias e tinha sido proprietário de uma livraria em sociedade com um seu cunhado. Após este “ensaio”, decidiu fundar a sua própria livraria, a Académica, a 16 de novembro de 1912, na Rua das Oliveiras. No entanto, aí permaneceu apenas um ano: o pragmatismo da falta de espaço motivou o fundador a procurar novas instalações, vindo a encontrá-las na atual morada da Livraria: a Rua dos Mártires da Liberdade. Além de espaço comercial, o piso superior serviu de moradia à sua família. Esta nova localização apresentava novas e maiores potencialidades: encontrava-se muito próxima da sede da Renascença Portuguesa, onde funcionava a sua administração, a redação e a tipografia. Tendo a Renascença Portuguesa como propósito “promover a maior cultura do povo português”¹, a Livraria parece ter conhecido o melhor enquadramento possível. Tal porque, além de intelectuais e cultivadores do espírito, preenchiem aquelas ruas os estudantes: a poucos minutos de distância fundava-se o Colégio Almeida Garrett. Por conseguinte, a Livraria, transferida como se referiu em 1913, para a Rua dos Mártires da Liberdade, instalava-se e dinamizava aquele movimentado polo intelectual e estudantil da cidade, servindo-o e servindo-se dele, num binómio crescentemente funcional e benéfico para ambas as partes.

¹ SEABRA, José Augusto (1980) – «O Porto e a “Renascença Portuguesa”», in *O Porto e a Renascença Portuguesa*, catálogo da exposição biblio-iconográfica sobre a Renascença Portuguesa, Porto: Fundação Eng. António de Almeida, p. 5.

Quem franqueava as portas da Livraria Académica? A Académica atraía não somente o comum portuense, mas igualmente poetas, professores, escritores, artistas, figuras públicas, bem como os vultos da Renascença Portuguesa que com ela então se deparavam, a escassos metros, e que se tornaram presença assídua. Falamos de Leonardo Coimbra, Teixeira Rêgo, Teixeira de Pascoaes, Jaime Cortesão, Aarão de Lacerda ou o Visconde de Vila-Moura. E mais tarde: Miguel Torga, José Régio, Saul Dias, Rebordão Navarro, Alberto de Serpa, José Augusto Seabra, Albano Martins, Fernando Guimarães, o escultor José Rodrigues, são outros bons exemplos.

Com os anos, percorrendo o seu caminho, a Académica enraizava-se, notabilizava-se, o volume de vendas crescia e Guedes da Silva sentiu a necessidade de contratar mais um colaborador. Neste contexto, abriu vaga de *marçano* na Livraria Académica, em 1948, vaga preenchida por Nuno Canavez, então com 13 anos de idade.

Disse-nos Nuno Canavez que a primeira instrução recebida por Guedes da Silva (e que acabou por acompanhá-lo até hoje!) foi, precisamente: *Nunca pegues num livro indiferentemente*².

Nuno Canavez manteve-se na Académica até aos seus 21 anos, altura em que deixou a Livraria para cumprir serviço militar. Posteriormente, fundou uma livraria sua: a Livraria Lusa, no ano de 1958. No entanto, nessa altura, Guedes da Silva convida Canavez a regressar, mas agora não como marçano, mas como seu braço direito. A ação e as ideias de Nuno Canavez viriam a incutir um novo e profundo fôlego à Livraria. Foi precisamente nesta altura que decide implementar o que já havia ensaiado na sua própria Livraria: a elaboração de catálogos³. Note-se, aliás, que Canavez foi o primeiro livreiro do Porto a fazê-lo. O certo é que a iniciativa veio a revelar-se bastante profícua, como eficaz montra publicitária dos stocks da Académica. Ainda hoje, a Livraria lança

2 Entrevista n.º 1 a Nuno Canavez, 16.01.2009, in GOMES, Eva – *O comércio alfarrabista no século XX: a Livraria Académica*, Dissertação de mestrado apresentada à Universidade de Aveiro, 2010, p. 124.

3 “... os quais [catálogos] vieram alterar, portanto, o panorama que rodeava o livro raro e usado, trazendo aos estabelecimentos escritores e artistas, professores e jornalistas, as pessoas cultas e possuidoras de livros exóticos. SAMUEL, Paulo – «Alfarrabistas do Porto», in *O Tripeiro*, n.º 1, 7.ª série, ano XII, Janeiro 1993, p. 21.

periodicamente os seus catálogos, embora já contando com a ajuda e suporte das novas tecnologias, através da publicação online dos mesmos (ainda assim, não prescinde de enviar um exemplar físico). Nuno Canavez segue as estratégias que a experiência lhe foi evidenciando como as mais assertivas.

Qual é então a metodologia para a elaboração de um catálogo da Académica? Primeiramente, predomina a preocupação de elucidar, da forma mais cabal possível, o cliente, facultando-lhe um descritivo pormenorizado do exemplar, bem como uma avaliação fidedigna do estado de conservação do mesmo. Num momento posterior, impera o cuidado com a diversificação, quer com o conteúdo do livro e com o autor, quer com o próprio custo do exemplar, no sentido de tentar abarcar todos os interesses e carteiras – em média, o somatório total dos valores dos títulos divulgados nos catálogos da Académica perfazem uma quantia entre os 100 e 150 mil euros. Os catálogos denotam ainda uma preocupação em evitar a repetição, isto é, um livro não vendido, geralmente, não figura no catálogo seguinte, sendo suprimido para reingressar num novo catálogo publicado alguns meses mais tarde.

Durante muito tempo, a Livraria optou por dar prioridade ao envio dos catálogos para clientes nacionais e, só volvidos oito dias, os enviava para os clientes estrangeiros. São palavras de Nuno Canavez: *porque tinha interesse que o livro ficasse cá, podia voltar a comprar mais tarde, como aconteceu muitas vezes. Ao passo que se for para o estrangeiro, dificilmente voltaria. Não só valorizava o stock nacional, digamos, o património cultural, como havia possibilidades de voltar a comprar*⁴.

A Académica, por força destas iniciativas, fortaleceu-se. A sua longevidade deveu-se igualmente ao perfil dinâmico do estabelecimento, que se tornou não só num repositório de cultura, mas também num centro irradiador da mesma, organizando diversas iniciativas culturais na cidade do Porto, nomeadamente, tertúlias e exposições (e muitas foram), até porque, como nos disse Nuno Canavez numa das nossas entrevistas: *o livreiro pode fazer outras coisas para além de vender livros*⁵.

4 Entrevista n.º 3 a Nuno Canavez, 11.09.2009, in GOMES, Eva – o. c., p. 174.

5 Entrevista n.º 2 a Nuno Canavez, 27.06.2009, in GOMES, Eva – o. c., p. 129.

Assim, Nuno Canavez foi assumindo crescente preponderância na Casa e, em 1962, Guedes da Silva decide fazê-lo sócio. E assim viveu a Académica durante os anos de 1960. No início da década de 1970, com o falecimento do fundador, a Livraria acabaria por ficar entregue apenas a Nuno Canavez.

Vejam agora quem são os clientes da Académica. Nuno Canavez agrupa-os em 4 tipologias:

- O **bibliófilo**. Um perito na matéria e “amante” do livro, é aquele que sabe o que compra e apreende imediatamente da qualidade e especificidade do objeto. Distingue as várias edições de uma obra e apenas efetiva a compra se o exemplar se apresentar em conformidade com os seus requisitos. O seu propósito, quase sempre, não reside na venda da obra, mas, é simplesmente movido pela admiração pelo livro, pelo gosto em folheá-lo e integrá-lo na sua coleção.

- Um segundo tipo de cliente é o **coleccionador**. Aquele que utiliza o livro raro e antigo para capitalizar, pelo que mostra preferência pelas primeiras edições, edições raras, edições com dedicatórias, tiragens especiais, ou seja, livros com potencialidade de valorização, na certeza da rentabilização do seu investimento. Não é determinante que o coleccionador seja um homem de cultura, um estudioso ou alguém que conheça profundamente a esfera literária. Não é sequer necessário que aprecie o livro. É importante que saiba comprar e, conseqüentemente, rentabilizar. Na realidade, poderão ser os que menos à leitura se dedicam, mas são, afirmou-nos com certeza Nuno Canavez, os que hoje mais gastam. Nestes casos, muito mais do que o bibliófilo, solicita os conselhos do Livreiro em quem confia. De entre a tipologia de clientes habituais de uma livraria alfarrabista, o coleccionador é aquele que está disposto a pagar os preços mais elevados.

- A Livraria depara-se também com o **cliente comum**. Sem grande orçamento para despender, busca o livro corrente, mais concentrado no conteúdo e em pagar o menor preço possível. É nesta área de negócio que a Académica sente maior quebra na procura, fruto, em grande parte, da concorrência das grandes

superfícies comerciais e, sem dúvida, da presente conjuntura económico-financeira.

- Nos últimos anos, surgiu um novo tipo de cliente: **o cliente especialista** em determinadas temáticas, que delas não se alheia, no fim último de ser detentor de tudo o que existe sobre determinado assunto, geralmente, relacionado com a sua atividade profissional. Por outras palavras, são aqueles que colecionam somente um determinado tipo de livros.

- Damos conta, ainda, de um outro tipo de cliente, **o cliente estrangeiro**, apesar deste já não ter o peso de outrora na faturação da Livraria. O cliente estrangeiro contribuiu significativamente para o período áureo de vendas registado nas décadas de 1970 e 1980, o qual absorveu uma parte considerável do stock.

As entidades públicas também desempenham o seu papel, adquirindo algumas das obras raras que pela Livraria passam, no sentido de as preservarem e tornarem-nas acessíveis ao domínio público.

Seguindo as impressões de Nuno Canavez, podemos apontar para um progressivo afastamento da sociedade em geral em relação à leitura e aquisição do livro raro e, conseqüentemente, às oportunidades de negócio que neste círculo podem surgir. Este afastamento é manifesto sobretudo nas faixas etárias mais jovens: são raros os jovens que se interessam pelo livro raro e franqueiam as portas da Livraria. Bibliófilos e colecionadores entre os 25 e 30 anos, como outrora, são já uma “espécie” muito rara e a Livraria recebe, sobretudo, um leque muito habitual de clientela dos quarenta anos em diante, raramente surpreendido e reforçado por novos e jovens clientes.

Se não existe grande flutuação na faixa etária da clientela habitual de uma livraria antiquária como a Académica, a ocupação socioprofissional apresenta, do mesmo modo, alguma homogeneidade: são clientes da Académica sobretudo os médicos, tradicionalmente detentores de invejáveis bibliotecas e os homens ligados às Humanidades.

Mas que autores procuram estes clientes? Destacamos os mais procurados nos dias de hoje:

- do século XX, Fernando Pessoa, José Régio e Miguel Torga;
- do século XIX, Eça de Queirós e Camilo Castelo Branco;
- dos séculos XVI, XVII e XVIII, edições antigas do Padre António Vieira, Luís de Camões e Pedro Nunes.

De igual modo, encontram-se particularidades nos interesses dos clientes, de acordo com a sua faixa etária. A título exemplificativo, Fernando Pessoa é um dos autores mais procurados, porém o interesse pessoano provém, maioritariamente, das faixas etárias mais novas, de idade inferior aos 40 e 50 anos. A clientela mais velha revela outras predileções, Camilo Castelo Branco e Eça de Queirós, e raramente se interessam por autores posteriores a Pessoa. Por outras palavras, os mais novos procuram normalmente os autores mais modernos; *os mais velhos mantêm-se no fim do século XIX, princípio do século XX*⁶. Nuno Canavez justifica o facto no interesse dos mais jovens pelos autores que abordam temáticas mais atuais, como é o caso de escrita pessoana.

Como se vê, de gente e de livros se faz a Académica. Para a aquisição de stocks, enriquecer os catálogos e responder às solicitações dos clientes, a Académica recorre, sobretudo, à compra de bibliotecas privadas, leilões, eventualmente outras livrarias ou feiras da especialidade. Também sucede adquirir as obras no seu próprio balcão quando estas lhe são oferecidas diretamente.

Mediante a proveniência geográfica da biblioteca a adquirir é possível antecipar-se o que se encontrará, pois cada região portuguesa pressupõe características específicas. A título de exemplo, segundo a experiência de Nuno Canavez, podemos distinguir as bibliotecas das diferentes regiões quanto às principais temáticas:

- em Trás-os-Montes predomina o livro de carácter religioso;
- no Minho, encontra-se uma maior diversidade que passa pelo livro religioso, o livro literário, o livro histórico e o livro social;
- por terras do Alentejo, o cenário é semelhante ao de Trás-os-Montes, com exceção de determinadas herdades, com bibliotecas de certa envergadura.

⁶ Entrevista n.º 3 a Nuno Canavez, 11.09.2009, in GOMES, Eva – o. c., p. 167.

Mas trata-se de uma classe muito diminuta, porque a maioria esmagadora, tal como em Trás-os-Montes, não possuía biblioteca.

Além das temáticas, também se encontram disparidades nas proporções e qualidade. Um livreiro-antiquário encontra sempre por terras minhotas um maior número de bibliotecas, e de qualidade superior, quando comparado com Trás-os-Montes. A maior riqueza material da região do Minho, bem como a sua maior tradição para a cultura literária explicam este cenário. Da mesma forma, no Ribatejo e na Estremadura encontram-se mais e melhores bibliotecas do que na Beira Baixa, na Beira Alta ou no Alentejo. Não obstante, é nos grandes centros urbanos onde se concentram as maiores oportunidades.

Apurando a incursão sobre as bibliotecas privadas, é de igual modo possível ensaiar uma estreita relação entre estas e as preferências e atividades profissionais dos respetivos proprietários. Os livros religiosos predominam nas bibliotecas dos homens da Igreja; os livros de Direito antigo encontram-se nas bibliotecas de juristas, enquanto que nas bibliotecas aristocratas encontram-se (...) *literatura, clássicos, história geral, história das localidades, monografias*⁷.

Inerente a este profundo conhecimento do livro raro e das bibliotecas do país, o papel de avaliador por parte do alfarrabista insere-se, igualmente, neste universo, proporcionando o contacto com as “novidades” do ramo. Dizia-nos Nuno Canavez numa das entrevistas: *Ir a uma biblioteca e ver coisas que nunca se viu é sempre muito agradável, e eu trabalho nisto há quarenta anos. Ouvia dizer que havia a Miss Cavell do Teixeira de Pascoaes: saiu na revista Águia e dizia-se que existia em separata, mas em quarenta anos eu nunca tinha visto. Tenho colecionadores que têm tudo de Teixeira de Pascoaes e não têm a Miss Cavell – esses, naturalmente, duvidavam. Como eu duvidava. E havia. Há coisa de um ano passou-me pela mão um exemplar*⁸. Com efeito, são estes os momentos altos da atividade do livreiro, ocasião de ansiedade e

⁷ Entrevista n.º 3 a Nuno Canavez, 11.09.2009, in GOMES, Eva – o. c., p. 155.

⁸ PACHECO, Fernando Assis – «Nuno Canavez, Livreiro Antiquário», in *O Jornal Ilustrado*, nº 732, 3-9 de março de 1989, p. 17.

adrenalina, de um possível “milagre bibliófilo”. Além disso, pode-se sempre ser presenteado com algumas surpresas escondidas nos próprios livros.

Há, todavia, a salientar que nem sempre se encontram nas bibliotecas exemplares de raridade excepcional e, mediante o leque de defeitos que um livro antigo pode apresentar, é sempre aconselhável analisar-se página a página, numa certificação rigorosa da ausência de lacunas, mutilações, deteriorações, entre outras particularidades desvalorativas do exemplar.

A Académica também procura enriquecer-se em leilões. Nomeamos, entre os muitos que participou, um profícuo leilão: o leilão da Biblioteca de Alberto de Serpa, no qual adquiriu duas das maiores preciosidades que passaram pela Casa: uma primeira edição de *A Mensagem* de Fernando Pessoa, bem como, a totalidade dos números da revista *Presença*. Efetivamente, trata-se de um feito singular deter a coleção completa de uma revista como a *Presença*. Além do significado e projeção da mesma – uma publicação polémica e de oposição ao contexto político de então –, é difícil para um alfarrabista reunir todos os números da coleção, pois, é frequente o leitor comum valorizar menos uma revista do que, por exemplo, um livro. As revistas apresentam um carácter efémero, sendo facilmente descartadas, o que torna estas coleções muito mais raras. No caso específico da *Presença*, acresce o facto de esta ter sido uma publicação de tiragem reduzida. No entanto, Nuno Canavez é de opinião de que a valorização prevalece sobre as revistas com menos números, o que se justifica pela necessidade de espaço: *até aos primeiros trinta números, lindamente, e às vezes valorizam-se brutalmente, mas se a revista vai aos cinquenta números e para cima, [...] aqueles primeiros vinte números que eram raros de ter, começam a decair, a decair, porque começa a haver muito menos interesse na aquisição, porque não têm onde a meter. O espaço, hoje, é muito, muito importante*⁹.

O período áureo dos leilões de livros em Portugal, de grande alvoroço para o mercado alfarrabista, viveu-se logo após o 25 de abril de 1974. Este foi, aliás,

⁹ Entrevista n.º 2 a Nuno Canavez, 27.06.2009, in GOMES, Eva – o. c., p. 157.

um dos períodos mais rentáveis para a Livraria: as bibliotecas à venda aumentaram, assim como os leilões, incrementando as vendas. O receio de uma inflexão no sentido da ideologia comunista de então, e da consequente espoliação dos bens privados, fez com que afluíssem no mercado bibliotecas de qualidade e, dada a urgência de venda, a preços muito apetecíveis. Nesse seguimento, após uma fase de aquisição (inclusivamente no estrangeiro) e acumulação de um stock de qualidade por parte da Académica, seguiram-se, no período de acalmia posterior, as vendas (pelo que Nuno Canavez elege as décadas de 1970 e 1980 como o período mais significativo de vendas da Livraria). Para esse florescimento, contribuíram as encomendas estrangeiras, mas também aqueles que haviam vendido as suas bibliotecas à Académica no período conturbado, e que, após a turbulência de 1974, regressaram posteriormente como compradores. Diz-nos Nuno Canavez: *Para dar um exemplo, fazíamos um catálogo com 300 títulos. No espaço de uma semana, dois terços tinham sido vendidos. Hoje não se vende um terço, no mesmo espaço de tempo ou mais. Portanto, há menos poder de compra e, claro, o livro raro também custa mais a aparecer. Uma pessoa vai conservando, vai guardando*¹⁰.

Hoje em dia, também já não abundam os leilões, pelo menos, os leilões apetecíveis. Além de escassos, os poucos que se organizam concentram-se, sobretudo, na capital do país. Nuno Canavez explica que, à morte de um colecionador, em regra, a família já não demonstra tanta predisposição para a venda do espólio, pelo menos, não tão rapidamente, pois há uma maior consciencialização da segurança e valorização deste tipo de património. Além disso, há que considerar outros fatores que contribuem para a diminuição da oferta de preciosidades, como a marcha inexorável do tempo, aniquiladora das peças; outras vezes, os livros são vítimas de incêndios, naufrágios, cheias... e muitos são também aqueles que ingressam em museus ou bibliotecas institucionais.

¹⁰ Entrevista n.º 2 a Nuno Canavez, 27.06.2009, in GOMES, Eva – o. c., p. 140.

Com efeito, o fenómeno dos leilões influencia o mercado: no período antecedente à sua realização é notório um afrouxar das vendas. Tal justifica-se pelo facto de a carteira de clientes preferir guardar o capital e esperar pelo leilão, na eventualidade de aí o aplicar. Todavia, durante o período em que o leilão decorre, quando este se verifica na cidade do Porto, a Académica sai beneficiada: é visitada por muitos potenciais clientes que aproveitam a viagem para uma visita à Casa.

Para lá destas questões, é o manancial das bibliotecas privadas que catapulta os livreiros antiquários para as mais recônditas regiões portuguesas, em busca de bons livros e das boas surpresas que os alentam. Assim aconteceu com dois dos mais significativos exemplares da Académica: o incunábulo de 1493, um missal da Cúria Romana, de edição e grafismo surpreendentes, pertença do Visconde de Azevedo, bem como, o foral de S. João da Pesqueira, sob a égide de D. Manuel I, datado de 1510.

Efetivamente, passaram muitos exemplares pela Livraria. Além da primeira obra adquirida pela Casa, pela quantia de 13 tostões, “uma espécie de enciclopédia da época sobre bons comportamentos”¹¹, muitas outras obras lá existem, sobretudo as que exibem as encadernações mais excepcionais, que o proprietário resiste em vender. Contudo, a prática comercial impede que se aprisionem todos os livros à prateleira, mormente, os mais valiosos. Os alfarrabistas não se podem dar ao luxo de guardarem todas as preciosidades só para si; é necessário faturar, ficando para si a lembrança e o orgulho de pela sua Casa terem passado exemplares como a *Peregrinação* de Fernão Mendes Pinto (de 1614) ou uma primeira edição comentada de *Os Lusíadas*, já para não falar de certas particularidades que tornam o exemplar único e inesquecível para o alfarrabista: afirmou Nuno Canavez que dificilmente se esqueceria de uma obra de Camilo Castelo Branco com uma dedicatória belíssima e de grande significado a Rodrigues Sampaio¹².

11 Entrevista n.º 1 a Nuno Canavez, 16.01.2009, in GOMES, Eva – o. c., p. 130.

12 Entrevista n.º 1 a Nuno Canavez, 16.01.2009, in GOMES, Eva – o. c., p. 133.

Concluindo, de raridade em raridade, de história em história, aproximamo-nos agora de uma outra dimensão que nos prendeu o interesse: a apreensão do papel cultural da Livraria Académica na sua cidade berço e no país.

É por demais evidente que o presente da Académica resulta dos trunfos do passado. A Académica não se limitou a (sobre)viver à história; ela foi palco da história do nosso país. Inaugurada precisamente num dos períodos mais instáveis e inflamados da política e cultura nacionais, a Académica emprestou o seu espaço para apresentações públicas de poemas, para a defesa de teorias literárias, para o encontro e conversas entre amantes do livro e protagonistas culturais, para a divulgação das novidades literárias e para o dealbar de muitos projetos, como a fundação da revista *Águia*, sob a égide da Renascença Portuguesa. Há a destacar, igualmente, a promoção de exposições e conferências, com especial fulgor nos anos de 1980. A longevidade da Académica, o facto de ter sido a segunda livraria alfarrabista a emergir no Porto, o seu percurso e o papel que assumiu na história da cidade e do país, a sua relevância cultural... e o seu stock de cem mil títulos fazem da Académica um marco inquestionável no atual panorama alfarrabista nacional.

A relevância cultural com que a Livraria nos habituou não esmoreceu com o decurso dos anos, antes continua a imprimir-lhes uma presença especial. Além da dignificação do livro, do respeito pelo cliente, da valorização do passado (visível, por exemplo, na preservação estética do próprio espaço), mas igualmente da integração no presente através do alargamento do espaço da Académica ao mundo online, o serviço à cultura continua igualmente bem vivo. Ainda hoje, tal como o foi para os intelectuais da Renascença Portuguesa, a Livraria Académica mantém-se como um dos mais notórios e notáveis refúgios da cultura literária da cidade e do país.