

Venâncio: do nome saiu um ritmo de construção

Quando você encontrar uma placa "Ritmo de Venâncio", páre, fotografe a obra, e marque o dia. Semana depois volte ao mesmo lugar, e você verá a diferença. Esta tem sido uma expressão nunca negada em Brasília. Quando a capital estava sendo construída, criou-se o "ritmo de Brasília", para significar algo que anda rápido, que se faz em pouco tempo e é bonito.

Um dia, em 1961, Brasília parou. Mudara o Presidente da República, e na noite da posse foi jogada água fria no entusiasmo de uma pequena população que dando tudo de si se empolgava e lançava o nome do país no mundo inteiro. Nessa época, parou tudo. Na construção civil, candangos desempregados, invasões proliferando. Era uma dificuldade para tudo. Começou a haver descrença quanto ao futuro da cidade.

Por esse tempo Venâncio teve um estalo. Estava na hora de começar a construir. Acreditava ele, que o que havia sido feito, ninguém iria desmanchar, e assim, o caminho, mais cedo ou mais tarde seria retomado. Acreditou na semente plantada. Começou a construir. Fez sucesso. Alguns anos depois, por volta de 1969, outra crise. A cidade paralisada. Os depósitos de material de construção abarrotados, e corretores vendiam cimento nos escritórios, procurando compradores como agulha num palheiro. Venâncio comprou os estoques.

Ano depois, com novas construções nas quais ninguém acreditava, a cidade ressurgia para nova investida, com embaixadas procurando às pressas lugar para se estabelecer. Novamente era Venâncio quem estava atrás da porta, atendendo a todos, com a oferta regulando a procura. Era novamente o tino do comerciante que entrava em cena. Esse mesmo tino que ele transfere para seu filho José Nicodemus. Com a experiência de sua vivência, e a capacidade de absorção, herdadas do pai, Nicodemus tem a vocação do comércio. Nesse particular não perde para o pai. Houve uma época em que todo o mundo construía em Brasília, e o material de construção começou a subir de preço. Colocava-se acima das possibilidades gerais. Nicodemus procurou um vendedor de cimento e recebeu a intimação. Só venderia por tal preço. Ele coçou a cabeça, e concordou. Mas numa condição. Compraria à vista três vezes o estoque daquele vendedor, para receber dentro de até dois anos. O negócio foi feito, e no final ele recebeu cimento

pela metade do preço na cotação do dia.

Mas Nicodemus não ficou por aí. Esboçava-se uma crise terrível com a falta de madeira para a construção. Os depósitos minguaos, cobravam preços absurdos, aos quais se curvavam os menos previdentes e que trabalhavam em prazos políticos. Nessa concorrência, Nicodemus não podia comprar nada para sua firma. Saiu de automóvel. Tomou o rumo sul. Queria tempo para pensar, e foi dar com os costados no Paraná. Comprou dezenas de carretas a preço que representava a metade do corrente em Brasília e a obra, como as demais, saiu novamente mais barata que as outras.

VER PARA CRER

Uma das características de Antonio Venâncio é construir para depois vender ou então alugar. Jamais vendeu qualquer coisa na planta. Ele mesmo só crê quando recebe o "habite-se".

Vivendo em Brasília, resolveu construir sua própria casa no Lago. Escolheu arquiteto, e disse como queria. Assim fez também com o engenheiro. Começou então, a obra que é a maior da península.

Um dia, em tom de piada, um empreiteiro disse que estava faltando ferro na cidade por causa da construção da casa do Venâncio. Um vendedor de ferro acreditou, e disse que era isso mesmo. Ele comprou de uma vez todo o ferro que seria utilizado na obra.

Antônio Venâncio é um tipo desabrido, que não manda dizer as coisas. Quando ele pensa, pensa alto, falando. Construiu nove edifícios em Brasília, afora mais de vinte casas no Lago e na W/3. Quando se falava em concentração de pessoas e de comércio na W/3, Lúcio Costa explicava do Rio que é porque não se construía o Setor de Diversões Sul, que chamaria todo o movimento. Mas ninguém queria empregar dinheiro numa ditadura arquitetônica onde o capital ficava ilhado e com riscos de reversibilidade.

Venâncio botou os olhos na planta. Viu que as ligações do Setor de Diversões não estavam prontas com o Setor Bancário, e observou que o Hotel Nacional era uma ilha lotada de gente importante. Comprou os terrenos, tomou um avião e foi ver Lúcio Costa. Lá, foi recebido pelo urbanista de Brasília, em meio aos traços de sua prancheta. Ele levava uma planta detalhada, mas ficou surpreso ao ver a de Lúcio Costa, que era muito melhor.

A conversa começou com



Antônio Venâncio dizendo assim: "Doutor Lúcio, o senhor fica aqui fazendo risquinhos, porque não tem dinheiro para construir. Eu tenho, mas o senhor tem que me compreender. Esse abismo entre o Setor e o Hotel Nacional é uma besteira, que só o desenhista admite. Se a gente interligar, vai ser muito melhor, porque traz gente do hotel para o Setor. De outra forma, um hóspede terá que dar uma volta de quase três quilômetros".

Lúcio Costa esfregou a mão nos seus longos bigodes, e começou a discutir com Venâncio. Terminou Venâncio apanhando um lápis, o riscando o croquis feito pelo mestre.

"Olhe, disse Venâncio, empurrando Lúcio Costa: Nós temos é que fazer uma passarela aqui. E riscou o desenho. "Assim, o povo

vem de lá prá cá". Lúcio Costa ficou de tal forma surpreso com a argúcia do empresário, que imediatamente aceitou a alteração do seu projeto que havia sido feito com o maior cuidado.

Um dia, Venâncio foi à Europa ver como "eles fazem edifícios". Correu vários países, e quando voltou, ao ser indagado, respondeu: "Eu vi coisa como o diabo, e não vou aplicar nadinha daquilo aqui: vou adaptar os nossos costumes aos dos brancos e fazer obras mais bem feitas e em menos tempo". Conseguiu.

Onde ele põe a mão, nasce. E é assim, Antônio Venâncio, que ainda não está velho nem se julga assim trabalhando 14 horas por dia. E com uma importante missão na pauta de seus alfares: preparar seu sucessor, que é o filho José Nicodemus.

DO SONHO. DA FÉ. UMA REALIDADE

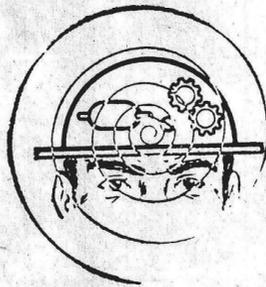
LABOR E ARROJO DESSE POVO VARONIL

BRASILIA, ENCANTO E SIMBOLO

DESSE MEU BRASIL

ESTAMOS AÍ.

TÉCNICA MARMAQ LTDA.



ASSISTÊNCIA E COMÉRCIO
DE
MAQUINAS, PEÇAS E EQUI-
PAMENTOS
P/ ESFRIGERADOR E
REFRIGERAÇÃO
C.11, Lote 12, Loja 1 - Fone:
61-2358

TAGUATINGA - BRASÍLIA - DISTRITO FEDERAL

