

Entrevista com José Roberto Caprarole

Quando e como teve início sua carreira teatral?

A Nydia Lícia me viu na novela *Os Irmãos Corsos* e me convidou para fazer uma peça, *O Julgamento do Leão Pantaleão*. Isso me marcou muito porque eu queria ir para o teatro e consegui graças à televisão. Depois eu fui para o TBC (*Teatro Brasileiro de Comédia*), onde fiz várias peças, *O Pássaro Azul*, *Pluŕt*, *O Fantasmilha*, a convite do grande magnata do teatro infantil na época, Alessandro Memo. Tudo o que ele produzia dava certo.

Então o seu modelo de organização empresarial no teatro infantil foi o TBC?

Acho que não, porque eu sempre pesquisei muito para montar o meu modelo empresarial, não só o TBC. Mas ali tive a certeza de que o teatro infantil bem-feito dava certo. Em seguida fui

contratado pelo Sesi, para atuar em *Maroquinhas Fru-Fru*, de Maria Clara Machado, e em 1973 montei a minha companhia: *José Roberto Caprarole Produções Artísticas*. Aos sábados e domingos apresentávamos espetáculos em salões paroquiais no Parque São Domingos, Pirituba, Freguesia do Ó, Itaberaba, Itaquera, Mogi das Cruzes. Eu conversava com o padre, pagava dez por cento para arrendar o salão, fazia promoção na cidade durante a semana toda. A primeira peça que montei assim foi *O Lobinho Careca*. Nessa peça, que ficou cinco anos em cartaz, eu interpretava o Lobinho, eu tinha escrito e dirigia. Procurei na EAD (*Escola de Arte Dramática*) atores para trabalhar comigo. Deu tão certo aos sábados e domingos, que começamos a apresentar dentro das escolas durante a semana, às quintas e sextas-feiras. Nós íamos às escolas da periferia, municipais, estaduais, não só escolas de um poder aquisitivo maior, que hoje vêm aos meus espetáculos. Nesses bairros bem

periféricos íamos com uma *Brasília* que eu tinha. Com o sucesso nos bairros tive a idéia de entrar para o circuito teatral, que exigia maior preparo e parecia muito competitivo. No bairro éramos só nós, nos salões de igreja de Pirituba não tinha rivalidade. Mas como sou capricorniano, muito atrevido, aluguei o teatro *Itália* com muito medo e montei *O Boné Mágico*, com uma produção bem mais requintada, um musical. Fizemos as coreografias (desde aquela época já comecei a trabalhar com bailarinos) e *O Boné Mágico* ganhou todos os prêmios e lotou por um ano o teatro *Itália*. Larguei os salões paroquiais, parei de apresentar dentro das escolas da periferia e comecei a trazer as escolas, as da periferia e as particulares, para dentro do teatro *Itália*. Veio *Palerma*, o *Superatleta*, e assim a minha carreira começou a crescer. Desde minha primeira peça senti que poderia ter muito sucesso, que estava predestinado a fazer teatro para crianças. Dali para frente, disparei a montar uma peça por ano, com sessões diárias. Até que conheci o Édson Tomé, que é meu sócio hoje, e nós montamos a *Escala Produções Artísticas*. Algumas peças minhas são escritas com o Édson. A *Escala* se tornou assim uma grande empresa pela responsabilidade e pela honestidade — porque o teatro é a minha oração, o meu palco é o meu santuário.

A empresa também realiza produções cinematográficas?

É um sonho antigo. Vamos ainda produzir um filme infantil nacional, com o nosso dinheiro. Porque, do contrário, seria necessário pedir verba, e eu não me sinto bem pedindo, detesto ser pedinte. Então estamos guardando uma reserva para que em um futuro bem próximo façamos o primeiro filme infantil da *Escala*, porque o mercado é bom e quase não tem competição: *Walt Disney*, de vez em quando, a *Mônica*, de Maurício de Souza; *Os Trapalhões* já deram o que tinham que dar, e a Xuxa lançou, parou e não continuou, porque televisão é uma coisa e cinema é outra. Queremos um teatro de boa qualidade no cinema, como *A Volta do Capitão Tornado*, que é uma peça de teatro adaptada para o cinema, um filme deslumbrante. Para fazer bem-feito, vamos nos preservar um pouco, e quando lançar, lançar de verdade.

Qual foi o montante investido nessas empresas e em sua manutenção?

Em dinheiro não sei dizer agora, mas fiz muito empréstimo em banco, vendi até os carros que tinha. Sempre investi muito, porque nos cartazes usamos o material mais caro, o programa é o melhor que existe, tudo é muito bem produzido, além disso, gosto de

trabalhar com atores bailarinos. O teatro para crianças está plantando a raiz para a árvore crescer forte, ter um tronco bonito e depois freqüentar o teatro. Então não se pode jogar um paninho em cena, uma *Color 3* e dizer: isso é teatro. Desde que comecei havia três, quatro cenários nos meus espetáculos, e várias trocas de figurinos. Sempre tive vontade de ser *Broadway*, porque a criança não gosta de uma coisa estática, parada, feita de última hora. Desde o começo se gastou muito dinheiro, nunca medi esforços para produzir espetáculos. Em *Dom Quixote*, que foi meu primeiro espetáculo adulto e ficou de fevereiro a setembro de 1995 em cartaz, gastamos US\$ 250 mil; *Peter Pan*, US\$ 200 mil. Os meus espetáculos são muito caros. *A Dama e o Vagabundo* ficou em US\$ 120 mil, porque gravamos no melhor estúdio, em 32 canais, com uma banda de 20 músicos, com 90 horas de estúdio, chamamos cenógrafos famosos e contratamos uma figurinista. A produção do espetáculo *Alice no País das Maravilhas* foi orçada em R\$ 310 mil, com 35 pessoas trabalhando só na produção, fora a equipe fixa.

Quais os serviços que a sua empresa oferece?

O leque da *Escala* é o seguinte: nós temos as peças infantis, estamos montando um *buffet* infantil para

atender essa clientela dos espetáculos, porque quando eles lêem *Caprarole* ou *Escala* sabem que é sinônimo de qualidade, e também fazemos animações de festas infantis e telegramas animados. Nas animações em aniversários, montamos um *show* de uma hora de duração com as personagens que o cliente escolher e com os próprios atores das minhas peças. Os telegramas animados são feitos para adultos, para festas de casamento, festas de noivado, despedida de solteiro, aniversário, convenções de firmas. Nós não queremos ser mais uma festa de animação, nossa animação tem coreografia, levamos um cenário, equipamento de som.

Quem são seus clientes, considerando tanto o público que freqüenta o teatro, quanto as escolas e mesmo as empresas promotoras?

A *Danone* está conosco há vários anos, é uma empresa maravilhosa, todos os meus cartazes são abertos por: *Danoninho apresenta*. Se assina é porque confia no que ela está apresentando, porque um produto mundialmente famoso como *Danone* não vai assinar qualquer produção de teatro, isso compromete o nome dela. Ela colabora na produção do espetáculo, em todo o material gráfico e nos dá

assessoria mensal em cada espetáculo. Ela patrocina uma parte da verba para o espetáculo, não integralmente, e tem exclusividade. Quanto à minha clientela, temos as escolas de São Paulo e do Brasil, porque sempre tenho três peças em São Paulo e uma viajando o Brasil. Então todas as escolas de São Paulo e do Brasil assistem regularmente aos nossos espetáculos, e no Brasil elas esperam aquele mês, naquele teatro, naquela cidade. Então elas já fazem o cronograma escolar contando com o espetáculo da *Escala*, porque sabem que, quando nos contratam, recebem com um mês de antecedência cartazes, programas, uma fita cassete com as músicas da peça, de presente, para que a escola ensine as crianças a cantarem e no dia elas cantem com os atores; as autorizações, que a criança leva para os pais assinarem, quer dizer, é uma organização muito grande e elas não têm dor de cabeça. E também já vendemos o espetáculo com o ônibus. Quem faz essa frente nas cidades são funcionários da *Escala*; três fazem a frente no Brasil, e oito vendem os espetáculos para São Paulo, uma equipe de onze vendedores. Quando uma escola compra *Peter Pan*, automaticamente vai comprar *Alice no País das Maravilhas* ou a que vier, porque já gostou do trabalho, conheceu e achou muito luxuoso. *O Mágico de Oz* está muitos anos em cartaz. Uma mãe me disse um dia: "Você é o Caprarole?" Eu falei: sou. "Muito prazer, eu queria

conhecer você. Mas você inflacionou o mercado", disse, brava comigo. "Porque depois que a gente vê as suas peças, não dá para ver as outras, elas não têm a mesma qualidade e beleza, nem vários cenários, atores bailarinos ou coreografias lindíssimas. Nas outras, um passinho pra cá, outro pra lá; um pano, dizem que é cenário." Que bom eu ter inflacionado, porque assim os outros grupos podem mudar de conduta, e quando há bons espetáculos, o público de teatro aumenta cada vez mais para todos. Os meus têm muito público: faço duas sessões diárias, lotadas o ano todo, para colégios, e aos sábados e domingos com bilheterias ótimas. Ainda quanto à *Danone*, em troca da verba para promoção e manutenção do espetáculo, fazemos um espetáculo totalmente gratuito para as escolas de São Paulo, com uma mensagem da *Danone*, não obrigando a criança a tomar *Danoninho*, nunca! Elas assistem a uma história onde se fala das vitaminas do *Danoninho*, lipídeo, glicídeo e protídeo. É um espetáculo com cenário maravilhoso, musical, com atores bailarinos, feito de segunda a sexta, dentro das escolas, gratuitamente, e ainda na saída as crianças ganham uma sacola, um kit com um *Danoninho*, uma mensagem para os pais e um livrinho para que as crianças pintem o que aconteceu na história. Essa é a parceria que estabelecemos. Esse espetáculo se chama *A Missão*.

Sua empresa pretende satisfazer a que tipo de necessidade do público-alvo?

Para o público que nos assiste, tentamos passar cultura, lazer e entretenimento. Pretendemos que a criança tome gosto pelo teatro, que descubra e frequente teatro. A principal meta da *Escala* é tratar a criança como criança, não como um boneco que não sabe de nada. A criança hoje já nasce falando, praticamente. Então, nos nossos espetáculos, atrás da brincadeira, do musical, do cenário, dos efeitos especiais fica um 'por quê?' para ela pensar em casa. Depois disso, com uma mensagem positiva sobre o espetáculo, ela questiona o professor. Acima de tudo somos educadores, então temos de nos resguardar e preparar bem essa criança para não passar uma coisa errada para ela. A principal meta da *Escala* é essa: educar para a arte e educar pela arte.

Qual é o retorno que tem um cliente como a Danone, ao apoiar sua empresa?

Eles não têm retorno monetário. Não que as pessoas consumam mais *Danoninho*. A *Danone*, ou *LPC*, está preocupada em investir na cultura e em levar mais pessoas ao teatro. Eles não patrocinam apenas teatro, patrocinam vários tipos de esporte. A *Danone* não

está só preocupada em vender *Danoninho* nos mercados, nas padarias, nas mercearias, ela quer mostrar que também pode proporcionar esse tipo de cultura a qualquer pessoa, não deixando apenas entre uma pequena camada privilegiada.

Qual a receptividade do público em relação às suas peças?

É fantástica. Até hoje não consegui tirar *O Mágico de Oz* de cartaz. É sucesso. Quando estreou *Peter Pan*, o público precisava comprar ingresso com antecedência, de tanto que lotava. Mais de 200 mil pessoas já viram *Peter Pan*. Minhas peças ficam um ano, um ano e meio em cartaz. Fazemos pesquisas aos sábados e domingos e a opinião unânime (92%) é excelente.

E o retorno quanto às escolas?

Melhor é impossível, tem de continuar como está. Algumas escolas viram *O Mágico de Oz* em 92 e voltaram vários anos seguidos. Isso também se deve à reciclagem da pré-escola, que traz alunos novos. Quem me proporcionou esse grande sucesso de carreira foram as escolas. Tenho 5 mil cadastradas em São Paulo e 4 mil em outras cidades do Brasil, e essas não assistem a outras peças, porque os grupos locais, não menosprezando, são muito ruins.

Um total de 9 mil escolas, que é um cadastro trancado no cofre. Faço temporadas em Curitiba, Porto Alegre, Joinville, Blumenau, Florianópolis, Salvador, Maceió. Por dia, no *Peter Pan*, a média é de 800 crianças; por semana, 4 mil crianças; por mês, 16 mil. Multiplicando 16 mil por oito meses: 128 mil crianças por ano viram *Peter Pan*.

Quais os resultados financeiros obtidos por sua empresa?

Em números? Em média, o retorno anual chega a US\$ 800 mil. Recuperamos rapidamente o investimento inicial, e o lucro é de cerca de US\$ 800 mil. Desde a fundação da companhia, tudo o que entrou investimos na firma, para crescer. Compramos os carros de que a firma precisava, entramos em sociedade no teatro Paiol, com o Paulo Goulart. Então o que entra vamos investindo em outras áreas.

Onde está instalada a *Escala* e como ela se organiza?

A *Escala* está localizada em uma grande casa, a sede central, onde trabalham 32 funcionários. Temos o teatro Paiol, em sociedade com a família Goulart, onde estão nossos espetáculos infantis, e alugamos todos os teatros do Brasil por onde viajamos. Toda a organização e a manutenção ficam na sede da *Escala*: a central de computador, o diretor

financeiro, o diretor artístico, o diretor geral. Os vendedores do Brasil têm uma sala, os vendedores de São Paulo têm outra. Uma sala para as empacotadeiras, porque depois que o espetáculo é marcado os pacotes são feitos, como falei, com cartazes, programas, fitas cassete, autorizações, e vão todos por *Sedex* para a escola, para que não haja extravio. Aqui também ficam a assessoria de imprensa, as máquinas de xerox, o fax, a central de atendimento que distribui para o Brasil tudo o que vai acontecer. Essa casa é própria e ainda temos cinco carros para servir a *Escala*, entre peruas, carros utilitários e uma *Besta*.

Quantos empregados trabalham na *Escala* e quais suas funções?

No escritório trabalham 32 pessoas, entre cozinheiras, faxineiras, empacotadeiras, digitador, telefonista, almoxarife, a direção e os vendedores. Seria a parte administrativa e a direção geral. No total, são 100 pessoas, entre atores, técnicos e administradores nos teatros. Cada teatro tem a sua equipe técnica, sua equipe de atores e seu administrador, que no final de cada dia traz o resultado, com o *bordereau* e o relatório feito pelo computador, onde os atores assinam a chegada e a saída, e anotam as coisas de que precisam (um batom, uma maquiagem). Fornecemos tudo. Todos os pedidos são feitos por

escrito, nada verbalmente. O diretor geral fica abaixo dos diretores-presidentes, no caso, o diretor financeiro, e o diretor artístico, que sou eu.

Como são remunerados os funcionários da empresa?

Os atores e técnicos são contratados como todas as companhias de São Paulo, e acho que no Brasil: por percentuais. Eles são cotistas do espetáculo. A renda é colocada todo dia no *bordereau*, eles têm uma cópia, multiplicam no final do mês pelo percentual a partir do qual eles retêm o salário. Os administrativos são assalariados e registrados. Com os artistas e técnicos é feito um contrato pelo Sindicato dos Artistas do Estado de São Paulo. Os da administração têm direito a convênio médico, fundo de garantia, férias remuneradas. Os demais são contratados por uma temporada de dez meses, como prestação de serviços, e no ano seguinte renovamos o contrato para o espetáculo novo. Cabe a cada um pagar os seus direitos, mas pretendemos em breve mudar essas normas, vamos integrá-los às melhorias que o administrativo tem.

Você procura nas escolas de teatro os artistas de que sua companhia necessita?

Todo ano faço um teste, sempre em dezembro. Muitos vêm de escolas de teatro, mas a maioria é ainda muito crua. E quem faz escola de teatro, não faz dança; quem faz dança, não faz escola de teatro. Eu gosto de unir as duas coisas. Na medida do possível, tento dar emprego para quem sai de escola de teatro, porque são atores que tiveram acesso a mais e melhores informações. Mas a maior escola de teatro, na minha opinião, é o palco. Para mim, é a prática que resolve. Então, se chegar uma pessoa que nunca fez escola mas é muito talentosa, dou prioridade para ela. Só que eu preciso acreditar, e para que acredite, essa pessoa tem de provar que é capaz. Exijo registro na *DRT (Delegacia Regional do Trabalho)* porque é uma norma do sindicato. Tem muita gente boa que não tem *DRT*, e eu tento dar chance a essas pessoas. Então consulto o sindicato, para conseguir um registro provisório, e se ele conceder, eu contrato.

Os artistas que saem dos seus espetáculos dão continuidade ao trabalho que começaram com você ou escolhem outros gêneros teatrais?

As pessoas que trabalham comigo não saem da minha companhia. Como monto uma, duas, três peças por ano, a companhia torna-se uma família. Conheço os problemas de cada um,

profissionalmente, é claro: o que rendem, o que não rendem, a capacidade, a incapacidade, o limite de cada um. Então, depois de um trabalho é muito mais fácil, no próximo, conseguir um resultado melhor. Por exemplo, a Gisele Rondelle está comigo desde 1984. Poucas pessoas que trabalharam comigo saíram da companhia, porque sentem segurança na minha direção e na do Paulo Peres, e no que a *Escala* pode proporcionar. Por que trocar o certo pelo duvidoso, se sabem que têm salário e um ano de sucesso garantidos? Entre arriscar em uma peça que não sabem se vai durar um mês ou dois, ficam na *Escala*. Então acho que isso acrescenta, soma, na carreira deles. Muita gente já fez comercial devido à *Escala*; várias produtoras foram assistir, gostaram e chamaram os atores.

Você se dedica exclusivamente ao gênero musical infantil?

Só faço espetáculos musicais, desde *O Lobinho Careca*. É porque a música está dentro de mim, e um espetáculo sem música não tem vida. Música é movimento do corpo, teatro é movimento; a peça só segura uma platéia com muito movimento. Existem suas exceções, mas em espetáculos adultos. Para criança, tem de ter movimento, mesmo que seja em câmera lenta. E é a música que leva ao movimento. Os balés não têm falas, só

com a dança eles contam uma história e você fica duas horas olhando um balé, então no teatro o texto também pode se unir com a música; é o casamento perfeito. Só trabalho com musicais e não deixo ninguém montar os meus textos. Trabalhar com o meu nome hoje é fácil, é sinônimo de casa cheia, mas sou muito ciumento, tenho medo de que as pessoas não montem o espetáculo como eu havia previsto e queimem o meu nome, porque quando escrevo já idealizo o que vai acontecer, como vão ficar os figurinos, a maquiagem, a iluminação.

Você recebe algum tipo de patrocínio estatal?

Nada. Não entro em nenhuma concorrência. Utilizo muitos teatros da Prefeitura, que são maravilhosos: *João Caetano*, *Paulo Eiró*, *Artur Azevedo*, *Martins Pena*. Nos teatros da Prefeitura apresento um espetáculo itinerante. É de lotar, de ter briga na porta para comprar o ingresso. Na rede de teatros da Prefeitura os teatros são bem equipados, são grandes, recebem muito bom público, têm condições físicas para a montagem de um espetáculo. E faço também os estaduais. Todo ano entro nesses editais. Não entro em editais de verba, porque detesto me sentir mendigo, pedinte, tanto que trabalhamos com nosso próprio dinheiro, ou com a *Danone* nos

ajudando. Se a *Danone* faz parte de alguma lei de incentivos fiscais, não sei informar; que eu saiba, o retorno deles é apenas divulgar a cultura. Muitas empresas trabalham com a *Lei Mendonça*, mas é complicado e difícil, porque para dar uma coisa pedem tantas em troca, que as pessoas desistem e fazem com os próprios meios, ou conseguem uma empresa que ajude e ponto final. Deveria haver mais empresas como a *Danone*, interessadas em ajudar as companhias de teatro, oferecendo uma verba e em troca a companhia divulgaria o produto, em relação direta produtor-empresário, que é o melhor caminho: toma lá, dá cá; você resolve, você decide. Quando se passa por essas leis, é uma 'burrocracia', não é burocracia. Pedem tantos documentos que até providenciar tudo a peça já passou.

Últimas considerações

Além desse público maravilhoso, dessa casa lotada aos sábados e domingos e dos colégios, quero lembrar que também atendemos pessoas carentes. Em um ano demos 8 mil ingressos grátis para a FEBEM, orfanatos, associações carentes. Eles ligam para a *Escala*, e todo sábado ou domingo permitimos que levem algumas crianças em cada sessão. Reservamos uma parte do teatro para essas crianças e isso nos faz muito bem. Não é só o dinheiro que interessa,

apresentamos também para quem não pode de maneira nenhuma pagar o espetáculo, nem R\$0,50. E na Semana da Criança costumamos fazer uma promoção de brinquedos: quem levasse um brinquedo entraria de graça. As peças lotam e damos todos os brinquedos para o orfanato da igreja de Santa Cecília, cerca de 600 brinquedos. A peça tem de ter público, porque teatro é uma profissão como qualquer outra, e os atores, os técnicos, os empresários vivem disso, mas nunca negamos ingressos para crianças carentes.