

# NEGÓCIO FECHADO

De **David Mamet** | Encenação de **Rodrigo Francisco**



TEATRO MUNICIPAL  
**JOAQUIM BENITE**

# A ORIGEM DA CRISE

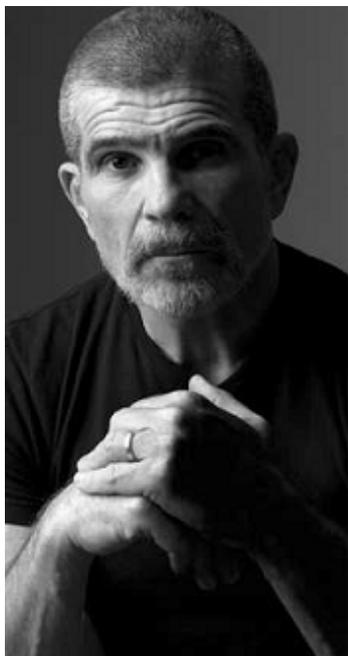
**A**s circunstâncias e os mecanismos que conduziram à formação da “bolha imobiliária” responsável pela falência do banco americano Lehman Brothers, com a consequente derrocada financeira de países como a Islândia, a Irlanda, a Grécia... e Portugal – é este o tema da próxima produção do Teatro Municipal Joaquim Benite.

Numa agência imobiliária dos subúrbios, cinco vendedores sem escrúpulos empenham-se em vender, a crédito, terrenos e apartamentos a pessoas que não têm dinheiro para comprá-los – imigrantes, idosos, solitários que não têm com quem conversar.

No seio deste ambiente altamente competitivo (e impiedoso), assistimos à derrocada profissional e emocional de Sílvio Rosa, um vendedor em fim de carreira, que fora outrora um profissional brilhante mas que não soube adaptar-se à mudança dos tempos, e que será a próxima vítima de uma peculiar competição de vendas imaginada pelos dirigentes da empresa em que trabalha: um Mercedes para o melhor vendedor, um jogo de facas de cozinha para o segundo, e para os restantes... o despedimento.

*Negócio fechado* – que Mamet escreveu a partir de uma experiência pessoal, quando trabalhou numa imobiliária nos arredores de Chicago – valeu ao seu autor o Prémio Pulitzer em 1984. Neste texto, David Mamet cumpre exemplarmente aquela que será porventura a principal característica da sua dramaturgia - a crítica acerbadada do “sonho americano”: a denúncia da falta de humanidade que se vive, quando o liberalismo selvagem levado ao extremo.

DAVID MAMET



**D**ramaturgo, argumentista e realizador norte-americano, David Mamet (Chicago, n. 1947) licenciou-se em Literatura pela Universidade local. Ao mesmo tempo, começou a escrever peças de teatro: as suas primeiras foram *Búfalo americano* (1976), *Variações à beira de um lago* e *Perversidade sexual em Chicago* (1977). Elaborou também alguns episódios para a série *A balada de Hill Street* (1981), antes de ter sido convidado para fazer a adaptação cinematográfica de *O carteiro toca sempre duas vezes* (1981). No ano seguinte, foi nomeado para o Óscar de Melhor Argumento Adaptado por *O veredicto* (1982). Venceu o prémio Pulitzer em 1984 com *Glengarry Glen Ross (Negócio fechado)*, antes de ter sido convidado por Brian de Palma para assinar o guião de *Os intocáveis* (1987). Tentado pela realização, escreveu e dirigiu *Jogo fatal* (1987). Regressou à dramaturgia, sendo autor das peças *Sped-the-plow* (1988), *Bobby Gould in hell* (1989), *The cryptogram* (1995), *Boston marriage* (1999), entre outras. Assinou ainda o guião de *Hoffa* (1992) antes de voltar a enveredar pela realização com *Oleanna* (1994). Entre os seus trabalhos como realizador destacam-se ainda *O prisioneiro espanhol* (1998), *The winslow boy* (1998), *State and main* (1998) e *O golpe* (1999), além de ter escrito os guiões de *Ronin* (1998) e de *Hannibal* (2001).

De 28 de MARÇO a 28 de ABRIL

QUA a SÁB às 21H30, DOM às 16H00

SALA EXPERIMENTAL M/12

O TMA organiza transportes colectivos para grupos de mais de 20 pessoas.

**Contactos:** Pedro Walter: 96 354 95 75 | Joana Francampos: 91 611 02 21 | Telf.: 21 273 93 60 | [www.ctalmada.pt](http://www.ctalmada.pt) | [geral@ctalmada.pt](mailto:geral@ctalmada.pt)

**Morada:** Av. Prof. Egas Moniz - Almada

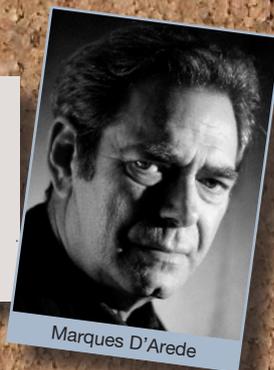
6€

Preço especial  
para grupos

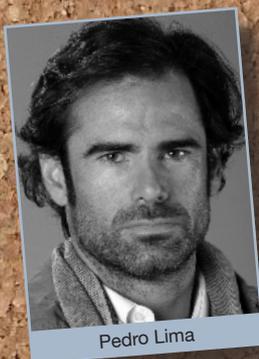
## OS INTÉRPRETES. AS PERSONAGENS.

### • SÍLVIO ROSA

Talvez a personagem mais patética da peça, Rosa é um vendedor na casa dos 50 anos, cujos tempos áureos já passaram mas que não admite esse facto, endividando-se para pagar as contas do hospital da sua filha. Tendo tido no passado uma relação mais pessoal com os seus superiores, Rosa ressent-se do facto de ter de implorar ao seu jovem chefe Fernandes por uma oportunidade.



Marques D'Arede



Pedro Lima

### • LOURENÇO MARQUES

Sendo claramente o vendedor mais expedito do grupo, Marques recebe do gerente os contactos principais e demonstra a sua experiência através da interacção com o vulnerável Jaime Ulisses. Marques é um exemplo astuto do vendedor que impecavelmente funde gentileza com falsidade, uma característica que lhe garante o sucesso. No entanto torna-se difícil perceber se realmente se preocupa com os seus colegas.

### • JOÃO FERNANDES

O gerente frio e calculista do escritório imobiliário, Fernandes é mais jovem do que a maioria dos seus vendedores. É um homem preocupado apenas com os negócios e os lucros, não demonstrando qualquer interesse ou empatia com qualquer um dos seus funcionários, uma indiferença e dureza que surge na sua recusa inicial em fornecer bons contactos de clientes a Rosa - apesar de chegar a considerar a hipótese de ser subornado.



Ivo Alexandre

### • DAVID MATA

Vendedor experiente e particularmente insensível, Mata tenta manipular um colega para roubar os contactos da empresa imobiliária onde trabalha, num esquema no qual é ele quem lucrará enquanto assegura ter um álibi. O seu destino fica, no final, por resolver.



Paulo Guerreiro

### • JAIME ULISSES

Um homem solitário e ingénuo, aparentemente casado com uma esposa dominante, Ulisses serve como "vítima", no jogo mortal do vendedor imobiliário. É atraído por Marques através da sua astuta linguagem de vendedor, mas quando a sua esposa descobre o acordo, insiste para que ele desista do negócio.



Alberto Quaresma

### FICHA ARTÍSTICA

ENCENAÇÃO E DRAMATURGIA RODRIGO FRANCISCO INTÉRPRETES ALBERTO QUARESMA | IVO ALEXANDRE | MARQUES D'AREDE | MIGUEL SOPAS | PAULO GUERREIRO  
PEDRO LIMA | PEDRO WALTER CENÁRIO E FIGURINOS ANA PAULA ROCHA DESENHO DE LUZ GUILHERME FRAZÃO ASSISTENTE DE ENCENAÇÃO PAULO MENDES

# O sonho americano em português

GIL DOS SANTOS

TRADUTOR

**Negócio fechado (no original, Glengarry Glen Ross), de David Mamet, marca a estreia absoluta em Portugal da peça com que o dramaturgo norte-americano ganhou o Pulitzer em 1984 e que viria a transpor para o cinema em 1992, com Jack Lemmon, Al Pacino, Alec Baldwin e Kevin Spacey nos papéis protagonistas. Impiedosamente realista, a peça retrata a sociedade americana na época da criação da bolha imobiliária que esteve na origem da actual crise financeira, catapultando para a cena dois dias na vida de uma agência imobiliária suburbana e pouco escrupulosa.**

**A** adaptação da peça de Mamet para a realidade portuguesa tem a dificuldade acrescida de se tratar de um texto de Chicago, com personagens de Chicago, que falam absolutamente como pessoas de Chicago. A forma hiperrealista como Mamet as põe a falar é tão característica que ficou conhecida como “Mametspeak” (falar à Mamet). No entanto, a ganância, a cupidez e a injustiça que grassam nas sociedades que as promovem não são particularmente americanas. O paralelo estabelecido por Rodrigo Francisco com o Portugal dos anos 90 é, por isso, cabal e fiel à natureza fundamental do texto. A sociedade portuguesa encontrava-se, nessa altura, embebida numa espécie de embriaguez do progresso e dos proventos, provocada pela abertura das fronteiras aquando da adesão à Comunidade Europeia e o influxo de imigrantes de Leste e do Brasil. Portugal era um país rico, onde se podia ser rico e Europeu. *Homo homini lupus*, que já se dizia em latim, acaba por ser tão verdade em Chicago como na Costa da Caparica.

**O trabalho, sempre o trabalho.** O sonho americano, peça central da identidade dos Estados Unidos da América, une e enforma as vidas dos seus cidadãos desde o princípio. Trabalha, trabalha muito e afincadamente e conseguirás o que desejás e o que mereces: um carro grande, uma casa boa, uma vida melhor, mais cheia, mais conforme à imagem merecedora que tens de ti. *Negócio fechado* passa-se em Chicago, onde coabitam pessoas de todas as partes, de todas as proveniências, na América onde é possível que trabalhem numa mesma agência imobiliária pessoas unidas pelo sonho americano, que procuram vender propriedades de nomes pirosos a índios, polacos e indianos, que por sua vez foram para Chicago em busca do mesmo sonho.

**Mamet trabalhou brevemente** como agente imobiliário em Chicago nos anos

60. É judeu. Conhece bem a cidade, onde nasceu, cresceu e trabalhou. A cidade onde se matavam os porcos e as vacas que vinham de comboio de toda a parte da América, e onde se matava gente nos anos 30. O grande matadouro nas margens do lago, é a cidade dos imigrantes que iam dar às costas da América para seguir o sonho que era impossível sonhar numa Europa em guerra e com fome. Para compreender a peça, é preciso notar o papel que o vendedor tem na mitologia do sonho americano. Na América, vender é justo e digno.

**Não se trata, portanto, de fazer dinheiro**, nem de cobiça, nem de ganância. Uma venda é uma troca, uma oferta de sonhos a quem, porque trabalha, não tem tempo de os sonhar. Esta ode ao vendedor foi muitas vezes cantada e representada em filmes, na literatura e nos primeiros tempos da televisão. Faz parte do imaginário americano a imagem do vendedor amigável, que interrompia a vida aborrecida do subúrbio e entusiasmava a doméstica com as suas incansáveis demonstrações de produtos extraordinários, materializações do progresso e da liberdade que prometia a América. Mas a realidade é bem diferente. Nos escritórios da agência imobiliária, o sonho americano não é para todos: é para o melhor dos americanos, à custa dos outros. Um Cadillac para quem vender mais, um jogo de facas para o segundo e, para o último, o olho da rua.

**No início da peça**, Mamet põe-nos à mesa de um restaurante chinês, onde o último classificado, nos aparece a vociferar com o chefe e a suplicar por uma oportunidade. Queixa-se do jogo, das regras, do Mundo. Antigamente, era o melhor, era conhecido por *Mata-dor*. Mas antigamente tinha sorte, e as regras favorecem quem tem sorte e a sorte é madrasta. O verdadeiro sonho americano, é o dos que têm sorte. As regras do jogo não são justas. O sonho, sim, é justo. É certo, corresponde ao

desejo de ver reconhecido o nosso esforço. Paradoxalmente, é desta convicção que todos temos, de sermos bons e merecedores daquilo que promete o Sonho, que nascem as tristes iniquidades de que trata a peça. É a senda pela sua prossecução que faz as personagens moverem-se, e que as põe umas contra as outras, que as faz lutar por vender, vender, vender.

**Todos os vendedores trabalham** e o melhor fica com tudo. Para mais, não há justiça nisto de ser melhor. Todos se esforçam igualmente, todos terão vidas e filhos e famílias e não será com certeza a criança de um mais merecedora do que a criança de outro. Para além disso, o seu trabalho, como vendedores, consiste em vender propriedades que não valem nada a pessoas que trabalham igualmente, e cujas crianças não merecem pior pão. Se fosse só isto, não seria mau. “É a vida...”, e encolhe-se os ombros, e continua-se e espera-se que a sorte mude, e continua-se a trabalhar. Mas a vida é inventada pelos homens, e os homens que a inventaram como um jogo fizeram-no quando já estavam a ganhar.

**Os patrões, Mitch e Murray**, os donos da empresa, que nunca aparecem na peça, contrataram um chefe de escritório que tem como responsabilidade distribuir a informação sobre potenciais clientes aos vendedores. Ora, neste jogo, a informação é soberana: um papalvo com dinheiro vale mais do que um esperto pobre. E os que vendem mais têm acesso aos maiores papalvos, e os maiores papalvos compram mais terrenos inúteis, e aqueles que os vendem são mais produtivos e, conseqüentemente, melhores vendedores. E ganham. Mas mesmo isto é a vida. É o jogo, que lhes é imposto pelo chefe, que por sua vez tem de apresentar resultados aos patrões que, esses sim, ganham sempre. Ninguém tem culpa, ninguém é intrinsecamente mau: mas a natureza humana revela-se nesta competição desenfreada, no seu lado mais sórdido e frio.