

FOTOS DE FELIPE RAU/ESTADÃO



Tiago Valente gravou vídeo 'perdendo livros' em livrarias



Foco

Escolha de obras está, em alguns casos, ligada ao interesse em ampliar debate sobre temas, como a importância do autor brasileiro

"Pego uma parte do que ganho para investir no meu trabalho e comprar livros para as pessoas. Sinto que preciso retribuir"

Rodrigo Roque, o Digão
Influenciador literário

"Resolvi assumir do nada. Fui à livraria e gravei o vídeo. Deu muito certo. O público achou legal e eu continuei fazendo"

Lucas Barros
Influenciador literário

bre livros no YouTube em 2020 e, no ano seguinte, resolveu se arriscar no TikTok. Hoje, são mais de 182 mil seguidores e 9,8 milhões de curtidas.

Barros já havia consumido vídeos semelhantes de criadores de conteúdo estrangeiros e, nesse mesmo período, Rodrigo Roque, o Digão, havia feito suas primeiras publicações distribuindo livros. "Fui conversar com ele sobre isso na época e concordamos que há muita gente que quer ler, mas que não tem condição de comprar livros. Chegamos à conclusão de que, agora, temos condições de fazer isso pelas pessoas", explica.

"Comecei com aquele 'trocando livros por qualquer coisa'. Resolvi assumir a ideia do nada. Fui na livraria e gravei o vídeo. Deu muito certo, o público achou legal e continuei fazendo. Depois, fui buscando outras ideias", acrescenta. Uma delas foi um vídeo "vendendo lixo", também gravado na Bial de Livros da Bahia. Na gravação, Barros oferece um pedaço de papel amassado por R\$ 2. Quem aceita comprá-lo abre

o papel e recebe uma surpresa: "Você ganhou 10 livros!".

Digão explica que "já aconteceu" de firmar parcerias para distribuir os livros, mas garante: "90% sou eu que pago". Em um de seus vídeos, o influenciador pediu para que uma desconhecida usasse seu cartão para comprar quantos livros quisesse, desde que não passasse o limite disponível – mas ele não disse qual era. Ao final, ele revela que o cartão era ilimitado.

Monetização
Nem todos monetizam os vídeos, mas eles reconhecem que há retorno em visualizações e também em publicidade

Com relação a esse vídeo, por exemplo, o booktoker disse ter arcado com todos os exemplares escolhidos. Nas publicações em que pede para que as pessoas escolham entre "R\$ 10 ou uma caixa de livros misteriosa", ele diz que varia entre as obras compradas por ele e as que ele mesmo ganha. O influenciador revela que

prefere escolher uma livraria próxima de sua casa para fazer a surpresa para desconhecidos – ele costuma gravar os vídeos semanalmente. Para filmar, conta com a ajuda de amigos ou, até mesmo, pede auxílio para os próprios funcionários do estabelecimento.

COMO ESCOLHER. Lucas conta que seleciona livros que recebe – prática comum na divulgação das editoras. Em alguns casos, escolhe aqueles que estão parados em sua estante ou que já leu e quer passar para frente. Às vezes, como Digão, ele tira dinheiro do próprio bolso para apresentar os escolhidos. É o caso de vídeos em que ele permite que a pessoa escolha quais (e, às vezes, quantos) livros quer levar para casa.

Em uma gravação recente, o influenciador ofereceu a uma jovem: "Você comprar todos os livros que você quiser, mas tem uma regra secreta". E a regra era, no fim das contas, que ela só poderia escolher livros de autores brasileiros.

Lucas também já fez parcerias, mas afirma que esses ví-

deos são menos comuns. Ele explica que gosta de gravar esse tipo de conteúdo em eventos literários, como bienais, ou em livrarias (na cidade dele, são apenas duas, mas só uma permite a gravação). Ele explica a preferência: "Quero que os que ganham esses livros sejam pessoas realmente dispostas a ler".

Já Tiago Valente diz que optou por selecionar livros que já tinha em casa ou foram enviados por editoras. Ele pretende ter um diferencial a partir de curadoria das obras: "Na Bial de Livros, distribuí só livros com representatividade, com protagonismo LGBTQ+." Foi uma escolha consciente, com a intenção de levar essas histórias para frente.

CONTEÚDO. Digão conta que sabe que os vídeos em que aparece apresentando desconhecidos com livros recebem mais visualizações. Para além de números, porém, o influenciador se diz grato por perceber que o conteúdo – por "flertar" com o humor e o inesperado – atingiu pessoas que não leem.

"O meu maior objetivo sempre foi alcançar gente que não lê", afirma. "Muita gente já me contou que via meus vídeos e achava engraçado, mas, como não entendia 100% da piada, começava a ler o livro para entender."

Em relação ao retorno financeiro, o influenciador diz não monetizar nenhum de seus vídeos em nenhuma de suas redes sociais, já que produz vídeos muito curtos. No TikTok, criadores só ganham dinheiro por postagens com mais de um minuto de duração. Por esse motivo, ele não ganha diretamente com as publicações em que presenteia as pessoas com livros, mas sim com parcerias de publicidade e outras formas de apoio.

Já Valente e Barros monetizam as publicações, mas explicam que, da mesma forma, a maior parte da renda vem dos conteúdos patrocinados. Ambos afirmam que o retorno dos vídeos presenteando pessoas vem apenas pelo engajamento, que costuma ser maior do que o de outras postagens.

"Ganhei muitos seguidores por esses vídeos", admite Lucas. "Na Bial de Livros, poste um vídeo dizendo que eu ia me livrar de uma mala de livros. Esse vídeo acabou furando um pouco a minha bolha, e comecei a ganhar muitos seguidores por causa disso. É muito legal, porque ajuda do lado de cá e eu ajudo a galera também, dando livros pra eles."

POR QUE DISTRIBUIR? Para os influenciadores literários, distribuir livros é uma forma de criar um conteúdo inusitado e que pode atrair um público ainda maior. Mas também pode ser mais que isso: "O livro é

uma coisa muito cara, então acaba sendo pouco acessível para algumas pessoas. Chegar em pessoas que eu sei que não têm condições e que querem muito ler é uma forma de democratizar", diz Lucas Barros.

"Sei que é um jeito diferente e complexo, porque não vai chegar a todo mundo, mas acho que é uma iniciativa bacana e é muito legal ver também que isso se espalhou bastante", acrescenta ele. Para o influenciador, acaba sendo, também, uma forma de retribuir.

"Obviamente, eu não tenho tanto dinheiro ainda para fazer muito, mas faço sempre que percebo que dá pra separar um pouquinho do que eu estou recebendo com a internet. Na minha cabeça, também é uma forma de devolver, porque, querendo ou não, só tenho esse dinheiro porque a galera me assiste", complementa.

Para Tiago Valente, é uma maneira de apoiar causas em que ele acredita. "Eu já fui uma pessoa que não tinha dinheiro para comprar livros", diz. "Para além da parte material, penso muito também na questão de histórias, e em como elas me transformaram, me ajudaram a construir a empatia, a entender pessoas e realidades diferentes das minhas. É justamente por isso que eu gosto de fazer essa curadoria."

Audiência
Ação de surpreender alguém desconhecido com um livro também chama a atenção do público não leitor

Digão também cita o preço cada vez mais alto dos livros e diz que seu trabalho é uma forma de democratizar o acesso à leitura. "O meu foco é ajudar com as condições que tenho hoje. O objetivo é incentivar não só as pessoas a doar livros, mas também os influenciadores literários a fazerem o mesmo", comenta.

Grças à visibilidade que ganhou com o TikTok, o booktoker pôde, por exemplo, se envolver ativamente em prol das vítimas das enchentes que atingiram o Rio Grande do Sul. Recentemente, ele coordenou uma ação na Livraria da Vila, em São Paulo, em que trocava livros por doações.

Para o evento, ele doou todos os livros que tinha na estante – ao todo, foram mais de 600 exemplares. "Eu fiquei pensando de que maneira faria mais sentido eu ajudar. Concluí que não seria difícil se eu me desapegasse de todos os meus livros. E foi o que eu fiz", afirma. A ação também contou com obras doadas pela livraria e por editoras e, agora, o influenciador está promovendo eventos de "livros por doações" em diversos pontos do País. ●