

Reflexões sobre Imagem e Cultura

3 5

QUADRINHOS INDEPENDENTES GANHAM ESPAÇO COMO FONTE DE RENDA NO BRASIL

Gabriel Rocha

Artistas apostam na venda direta, financiamento coletivo e estratégias alternativas para driblar a falta de apoio editorial.

Este pode ser o sonho de muitas pessoas: não ter patrão, não ver sua força de trabalho explorada economicamente por terceiros, desfrutar de liberdade criativa, obter reconhecimento e viver da renda gerada pela venda de seus próprios quadrinhos. Diante disso, surge a dúvida: por que tão poucos conseguem vivenciar essa realidade? Manter-se da produção independente de quadrinhos ainda é um desafio no Brasil, mas alguns artistas têm mostrado que é possível transformar a atividade em fonte de renda. Apostando em venda direta, presença em eventos e estratégias criativas de divulgação, eles constroem trajetórias fora do decadente circuito tradicional das editoras.

Da Dívida ao Sucesso nas Ruas.

Um dos casos mais emblemáticos é o de Lacarmélio Alfeo de Araújo. Em 1981, ele lançou seis edições da revista **Celton**, pela editora Felino, mas a iniciativa resultou em dívidas. Para quitá-las, mudou-se para Nova York: “Eu fui para batalhar grana para pagar dívidas que eu tinha aqui no Brasil por causa da revista e, de novo, a rua me salvou, porque eu consegui dinheiro após ter comprado um violão e começar a tocar no metrô”.

De volta ao Brasil, encontrou dificuldade para retornar ao mercado de trabalho formal. Em 1998, sob a experiência da então recém conquistada estabilidade monetária do Plano Real, encontrou nas ruas de Belo Horizonte uma alternativa para sobreviver da própria arte: voltar a vender quadrinhos, mas agora diretamente nos entarrafamentos urbanos.



A estratégia que nasceu da necessidade deu resultado. Ao ambientar o super-herói Celton em cenários locais reconhecíveis e adotar um visual chamativo – um terno amarelo para se destacar nas ruas –, Lacarmélio conquistou a empatia do público. Mesmo sem apoio do mercado editorial, alcançou a marca de um milhão de exemplares vendidos em pouco mais de 20 anos.

A venda de quadrinhos do Celton permitiu a base de renda regular desejada. Além do sustento familiar, conquistou também a moradia própria. “Se eu não soubesse administrar todo o processo, a coisa não ia funcionar”, informa o autor.

Em 2007, conquistou uma parceria com a Petrobrás que viabilizou a impressão de 100 mil exemplares para distribuição gratuita. Ainda assim, o apoio institucional permaneceu limitado ao longo da carreira.

Com a pandemia, o artista – então na casa dos sessenta anos – encerrou as vendas nas ruas em 2021 e passou a atuar na produção digital em 3D.



Reinvenção em Tempo de Crise.

A trajetória de Eberton Ferreira segue lógica semelhante. Morador de São Gonçalo (RJ), ele teve a locadora de vídeos impactada pelo avanço dos serviços de streaming, como a Netflix, e precisou buscar novas formas de sustento.

Passou a vender alimentos na rua enquanto desenvolvia seus quadrinhos. O reconhecimento veio em 2017 com a premiação na categoria ‘Roteiro’ conferida pela Academia Brasileira de Histórias em Quadrinhos (ABRAHQ) e com a consolidação de um público fiel.

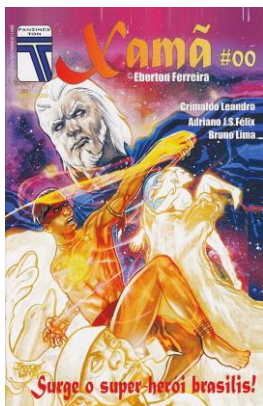
O ponto de virada veio durante a pandemia. Impossibilitado de vender nas ruas, decidiu investir mais tempo na produção artística e utilizar plataformas de financiamento coletivo e as redes sociais para ampliar o alcance do trabalho com quadrinhos.

Além da venda direta, outra semelhança com Lacarmélio é a caracterização do cenário em suas aventuras. Suas histórias de super-heróis exploram o folclore brasileiro. O autor também utiliza ambientação local, o que fortalece a identificação com os leitores.

Adota ainda sua própria caracterização visual especial. No lugar do terno amarelo, o autor adotou um visual com indumentária de aventureiro. Veste chapéu e colete estilo pesquisador selvático.



Hoje, Eberton tem nos quadrinhos sua principal fonte de renda, combinando vendas online com participação em feiras e eventos literários. Já é tradicional a exposição em vídeo de caixas e caixas vazias no final de cada período de exposição.

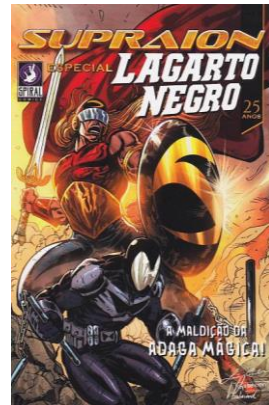


Estratégias Fora do Padrão.

Nem todos seguem o mesmo caminho. Em São Paulo, o artista Luís Carlos Nunes optou por uma inteligente abordagem voltada ao ambiente corporativo. Após financiar a tiragem inicial do personagem Supraion, passou a visitar empresas para apresentar o material como produto com potencial publicitário.

A iniciativa abriu portas, rendeu contatos profissionais e o Luís Carlos também conseguiu vender exemplares para uso nas recepções empresariais visitadas. A estratégia permitiu escoar a produção, divulgar o personagem e cobrir os custos operacionais de deslocamento.

Problemas de saúde na família impuseram novas responsabilidades ao autor, levando-o a interromper as parcerias que havia iniciado. Ainda assim, a busca por patrocínio e apoio, assim como a comercialização de anúncios, continua sendo uma alternativa promissora para autores independentes.



Mercado em Construção.

Os exemplos indicam que o mercado independente de quadrinhos no Brasil ainda enfrenta limitações, especialmente pela falta de apoio editorial consistente.

Por outro lado, mostram que há caminhos possíveis. Em comum, os artistas combinam a técnica da venda direta e adaptações a cenários econômicos adversos, assim como o uso de ferramentas digitais para alcançar o público, além de retratar a cultura local de maneira reconhecível para o leitor cativado. Mais do que exceções, essas trajetórias ajudam a desenhar um modelo alternativo de atuação – em que autonomia e criatividade caminham lado a lado, para a formação de novos padrões para o setor cada vez mais direcionado ao mercado de nicho.

