

## **Como ganhar dinheiro com noviças, hippies e adolescentes problemáticos**

*João Luiz Rosa*

Com o crescimento explosivo do número de musicais exibidos em São Paulo e no Rio, tornou-se lugar comum repetir que "a Broadway é aqui". O desafio, no entanto, não é só repetir a qualidade das produções de Nova York nos palcos. É preciso, também, criar modelos de negócio que se mostrem lucrativos o suficiente para garantir um fluxo ininterrupto de peças.

É o que conseguiu a Aventura, ao recrutar personagens icônicos do teatro musical, como Maria, a protagonista de "A Noviça Rebelde", e os hippies Claude e Berger, de "Hair", atualmente em cartaz no Rio de Janeiro. Em dois anos, desde que foi lançada, a Aventura levou 800 mil pessoas ao teatro, em mais de 1.250 apresentações. O faturamento nesse período foi de R\$ 32 milhões.

Com quatro sócios - Charles Möeller, Cláudio Botelho, Aniela Jordan e Luiz Calainho -, a Aventura alterna versões próprias de musicais de renome e produções originais. No primeiro grupo estão peças consagradas internacionalmente como "A Noviça Rebelde", "Hair" e "O Despertar da Primavera". Essa última, baseada na história de adolescentes complicados, é menos conhecida, mas foi vencedora de vários prêmios Tony em 2007. Os espetáculos originais incluem peças como "7 - O Musical", com música de Ed Motta, e "Beatles num Céu de Diamantes".

A bilheteria é parte importante da receita, claro, mas as produções não seriam possíveis sem patrocínio. A empresa conquistou o apoio de marcas importantes, como BradescoSeguros, Oi, SulAmérica Seguros e Natura, entre outros. A ideia é ir além de meramente fechar sessões para convidados dessas companhias, criando iniciativas de reforço às marcas.

Com os resultados alcançados, a companhia criou a Aventurinha, de espetáculos infantis, e se prepara para abrir a Escola de Talentos, para formação em musicais. A ideia é preparar as novas gerações: no palco e na plateia.

**Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 21 dez. 2010, Empresas, p. B3.**