

# Rota internacional

*A aventura do homem que trouxe a Elite para São Paulo*

**T**rês anos atrás, o empresário americano John Casablancas, 46 anos, dono da Elite — uma das maiores agências de modelos do mundo —, numa de suas raras passagens pelo escritório central da empresa, em Nova York, pôs os olhos em uma correspondência brasileira que não mereceu sequer quinze segundos de sua atenção. Tratava-se de um telex assi-

brado no Jardim Paulistano — a primeira filial da agência de modelos de Casablancas no Brasil. Mudou o mercado brasileiro aos olhos do empresário? Não, ainda não. Mas agora, pelo menos, Casablancas conhece Ricardo Bellino — e resolveu apostar nele.

Foi graças ao empenho de Bellino, que não tirava da cabeça a idéia de re-

transportava documentos em 24 horas para os Estados Unidos — ele, então, aproveitava as viagens que fazia a negócios para manter contatos com Casablancas.

**T**AMANHA DETERMINAÇÃO acabou dando resultado. Quando finalmente Bellino conseguiu se encontrar cara a cara com Casablancas, o alto empresário do ramo de agência de modelos — ainda sem muita fé no negócio proposto pelo brasileiro, mas já seduzido por sua persistência — aceitou assinar com ele uma carta de intenções. Nesse acordo, Bellino se comprometia a realizar também aqui no Brasil o concurso de beleza feito anualmente pela Elite nos países onde ela atua, destinado a garimpar novos talentos para integrar seu famoso elenco de modelos. Se o brasileiro fosse bem-sucedido, Casablancas discutiria com ele a possibilidade da representação. Foi através desse concurso — aqui batizado com o nome de Ellus Looking — que a carioca Vanessa Nunes, 19 anos, e a paulista Paula Franco, também de 19 anos, despontaram como modelos numa carreira que promete dar muito certo. "Esse concurso me abriu as portas para o mundo", festeja Paula, vencedora do Ellus Looking realizado entre março e agosto deste ano, que concorreu com cerca de 16 000 candidatas do país inteiro. Paula se prepara, agora, para seguir os passos de Vanessa, a vencedora do concurso do ano passado, que vive hoje em Paris e trabalha para a Elite de lá.



Bellino: dez viagens a Nova York até conseguir sucesso na operação

nado por um certo Ricardo Bellino que pedia para ser seu representante no Brasil. Dono de uma das duas maiores agências de modelo do mundo, com um faturamento anual de 70 milhões de dólares e com mais de uma dezena de filiais espalhadas pelo mundo todo, Casablancas nem sonhava em plantar aqui um escritório de sua agência de modelos e não deu a menor importância à correspondência de Bellino. "Acreditava que o mercado de agências de modelo no Brasil ainda era muito amador", explica Casablancas. "Depois, eu não conhecia sequer esse Ricardo Bellino." Há pouco mais de seis meses, o jovem Bellino, um carioca de 24 anos, abriu em São Paulo as portas da 12.ª filial da Elite, em um so-

presentar a Elite no Brasil, que Casablancas resolveu desembarcar por aqui. "Li sobre Casablancas e a agência Elite em uma revista estrangeira", conta Bellino. "Achei fascinante o negócio e o império que ele montou. Desde então, decidi que um dia ia me associar a ele." Antes de convencer Casablancas, porém, Bellino, um ex-estudante de Economia e filho de um empresário carioca do ramo de importação e exportação de tecidos, cumpriu uma tenaz peregrinação a Nova York. No período de dois anos, desde 1986, foi a Nova York mais de dez vezes bater à porta do escritório central da Elite. "Fiz essas viagens à custa de meu próprio trabalho", conta ele, que, nessa época, trabalhava em uma empresa que

Para armar o concurso Ellus Looking, Bellino passou mais de seis meses percorrendo os escritórios de empresários paulistanos com uma pasta debaixo do braço repleta de cotas de patrocínio para o concurso. Nessas reuniões, ele tentava convencer os empresários a comprar essas cotas. Somente depois de muito bater pernas por São Paulo foi que Bellino encontrou uma empresa disposta a patrocinar o seu projeto. E, de quebra, a sorte lhe caiu nas mãos de uma só vez: o comprador, a confecção de roupas jovens Ellus, não estava interessado em apenas algumas cotas, queria bancar o projeto inteiro. "Na ocasião, estávamos mesmo planejando fazer uma campanha institucional que ressaltasse a nossa imagem jo-



vem e ligada a coisas bonitas", conta Joedir Lago, diretor de marketing da Ellus. "O projeto de Bellino caiu como uma luva."

Se a batalha para trazer para São Paulo uma filial da Elite foi árdua, o que Bellino tem pela frente não é exatamente o descanso de um guerreiro. Agora começa uma outra etapa, igualmente difícil, que é a de se manter no mercado paulistano — onde se concentra a maioria das agências de modelo de primeira linha do país. Isso talvez não seja fácil, pois esse mercado é tão disputado quanto instável. Para começar, não há mais que meia dúzia de agências — e depois elas aparecem e somem com a mesma rapidez com que se desgasta a imagem de uma modelo. Há três anos, por exemplo, enquanto Bellino se ocupava com a tarefa de trazer a Elite para cá, a agência de modelos número 1 da cidade era a Casting. Hoje, essa agência não existe mais. Sabe-se que ela fechou, segundo os concorrentes, por erros de administração, e o dono, um francês, voltou para o seu país de origem. Das seis agências de modelo que estão na linha de frente atualmente, pelo menos a metade não tem mais do que

dois anos de existência. "Esse é um negócio difícil", afirma Lica Kohlrausch, dona da agência L'Equipe, aberta há um ano e meio. "Tem muita gente que não é do ramo investindo na abertura de agências sem entender nada do assunto. Além do mais, a falta de uma tabela única de preços entre as agências gera uma concorrência desleal", completa a dona da L'Equipe.

**P**ARA GARANTIR A permanência da Elite por muito tempo no rol das agências do primeiro time, Bellino já tomou providências. Mal abriu suas portas, tratou de ressuscitar uma associação de agências de modelos que estava desativada há dois anos. Em reuniões semanais, ele e outros donos de agências discutem formas de tornar mais



As modelos Vanessa Nunes e Paula Franco: "Portas abertas para o mundo"

profissional o mercado em que atuam. A primeira ação que pretendem fazer nesse sentido se refere à remuneração das modelos que representam. "Precisamos acabar com a falsa idéia de que basta a garota ter um rosto bonitinho para virar modelo", diz Bellino. "E

pior: quem contrata essa garota se julga no direito de pagar a ela o que bem entende." Para Bellino, as bases de um contrato devem ser outras. Segundo ele, nos Estados Unidos e na Europa, por exemplo, quando uma agência de publicidade fecha com um cliente o or-



Candidatas do Ellus Looking 1989: 16 000 concorrentes de todo o Brasil



# APRENDA ENQUANTO DORME



**IBRANO**  
INSTITUTO  
BRASILEIRO  
DE MOTIVAÇÃO

INGLÊS - FRANCÊS - ALEMÃO  
EM 60 DIAS - MÉTODO HIPNOPÉDIA

SP (011) 263-3223

R. João Ramalho, 1206 - Perdizes - SP

Santos (0132) 32-4707

Aceitamos  
cartões  
de  
crédito

Pioneiro e líder na indústria da educação, conhecimento e comunicação.



**CARRERA SILVA E CIA LTDA**  
Franca-SP - Tels. (016) 723.3092 e 721.0570  
Rep: São Paulo-SP - Tels. (011) 941.9844 e 294.2721



## Mirasom e Dalvox. Preços que são música para os ouvidos.



Grande liquidação de tweeters, alto-falantes e acessórios em geral. Na Mirasom a qualidade começa pelos produtos Dalvox e vai até uma grande variedade de equipamentos. Aproveite esta promoção e se ligue nesse som.

**dalvox**  
O SOM MAIOR

**MIRASOM**  
ALTO FALANTES - TWEETER - ACESSÓRIOS EM GERAL

RUA SANTA IFIGENIA, 698

**F: 222-6432**

ESTACIONAMENTO PRÓPRIO.  
RUA GEL. OZÓRIO, 172

çamento de uma campanha, o gasto com os modelos atinge cerca de 5% da verba total da campanha. "Aqui no Brasil isso não chega a 0,5%", afirma Bellino. "Isso precisa mudar."

COM APENAS TRÊS DEZENAS DE modelos em seu time — quando a maioria de suas concorrentes possui mais de 100 cadastrados —, a Elite desembarcou no mercado paulistano com uma proposta de trabalho diferenciada. "Essas agências podem ser boas para quem se contenta com modelos do tipo comum", diz John Casablancas, o pai do negócio de Bellino. "Minha agência prefere representar poucas pessoas — mas pessoas de nível. Somos uma espécie de boutique de modelos." Bellino está seguindo esse conceito à risca na filial paulistana da Elite. Antes mesmo de acertar os ponteiros definitivamente com Casablancas,

Bellino decidira que o melhor lugar para instalar a Elite brasileira era mesmo São Paulo — e para cá se mudou definitivamente há três anos. "Esse era o lugar certo, não tinha outro", diz Bellino. Instalado em um flat no bairro do Itaim, o carioca Bellino se diz um cidadão paulistano perfeitamente adaptado. "São Paulo é uma cidade bastante atraente. As pessoas são mais cultas, ou pelo menos mais interessantes", afirma ele. Pode-se dizer que a cidade também o pegou pelo estômago. "Adoro comida japonesa, e aqui há ótimos endereços para saboreá-la", alega-se.



John Casablancas: "Em boas mãos"

Para John Casablancas, ter confiado em Bellino e aberto uma agência em São Paulo foi um tiro certo. "O que mais me cativou em Bellino foi a sua garra para desenvolver o projeto", diz Casablancas. Talvez o americano veja em Bellino o que ele próprio foi quando jovem. Filho de pais espanhóis, Casablancas correu o mundo — chegou a passar pelo Brasil, em meados dos anos 60 onde viveu por três anos trabalhando como gerente de vendas da Coca-Cola — antes de montar sua primeira agência de modelo, há 21 anos, em Paris. "Acho que minha agência está em boas mãos no Brasil", afirma Casablancas.