

JOÃO CORREIA

TUBARÕES VOADORES



BERTRAND EDITORA
Lisboa 2019

INTRODUÇÃO

Em Março de 1998 viajei até à Florida na qualidade de *aprendiz* de supervisor das colecções do Oceanário de Lisboa, o que significa que estava em fase de absorver todos os conhecimentos que me permitissem, depois da inauguração e partida da equipa americano-australiana que nos treinou, vir a ser responsável pela aquisição, captura e transporte de todos os animais desta fabulosa instituição. Contudo, aquela que começou como mais uma de muitas viagens que tinha efectuado recentemente, descambou num pesadelo de proporções épicas, o que me levou a sentar e escrever todos os detalhes, quando regresssei, enquanto os mesmos ainda estavam frescos na memória.

Redigido no tom bem-disposto com que normalmente abordo todos os problemas que a vida me põe à frente, esse relato foi intensamente apreciado por todos os intervenientes na dita operação e com quem o partilhei. Ficou assim o *bichinho* de me sentar em frente ao teclado no final de cada missão. Quando dei por mim, tinha centenas de páginas escritas enquanto envergava o *boné* do Oceanário e, mais tarde, já fardado com a camisola da Flying Sharks. Daí até me entregar à redacção de episódios que precederam a entrada no Oceanário, como os tempos que passei nas Bahamas a estudar tubarões-limão, foi um pulinho. Mais rápido ainda foi o salto que me levou a partilhar doses de *sabedoria empresarial* que fui adquirindo ao longo dos tempos, porque arrancar com um negócio por contra própria enquanto se é trabalhador por conta de outrem não é para corações fracos. Muito menos quando começamos a ser responsáveis por pagamento de facturas de fornecedores na ordem dos seis *dígitos*, preocupação que antigamente era

assegurada pelo departamento financeiro da instituição que me punha um ordenado (chorudo) regularmente na conta no final de cada mês.

Este *salto* acarreta uma certa dose de presunção e confiança na capacidade de resolver toda e qualquer situação imprevista que o cosmo nos ponha à frente, o que por sua vez gera uma enorme vontade de partilhar os segredos e dicas por trás de cada vitória face a desafios aparentemente intransponíveis. Essa mesma presunção, aliada ao facto de que os personagens destas histórias eram maioritariamente anglófonos, levou-me a ser seduzido pelo delírio de ter *o mundo* como alvo e redigir estas páginas originalmente em inglês. Não me deixando derrubar pelas várias dezenas de rejeições que foram chegando de agentes e editoras americanas, inglesas e canadianas, sucumbi à tentação da autopublicação e lancei os três volumes da saga *Sex, Sharks & Rock 'n' Roll*, que gozaram de êxito, digamos, *moderado*.

A pedido de muitas famílias, e finalmente imbuído de uma invulgar dose de bom senso, lá tomei finalmente a decisão de escolher as mais emblemáticas histórias de uma carreira recheada de incidentes tão heróicos quanto embaraçosos, bem como de adicionar variados episódios originais, e compilar todas na língua do nosso Camões.

Após meticulosa revisão e uma fortuita participação no programa radiofónico *Prova Oral*, conheci a escritora Rita Canas Mendes, autora da obra *Como Publicar o Seu Livro*, que me pôs na pista da bendita Bertrand Editora, que aceitou de imediato o desafio de me auxiliar na partilha de mais de duas décadas de acontecimentos ocasionalmente rocambolescos de biologia marinha com o público lusitano. Servem estas linhas para lhes agradecer a simpatia com que acarinharam este projecto desde o primeiro dia e resta-me esperar fervorosamente que as páginas seguintes não desiludam a confiança que foi depositada em mim.

João Correia, às 11:11 de 11-11 de 2018

1. *A LONG TIME AGO IN A GALAXY FAR, FAR AWAY*

Não tive uma infância infeliz, que é uma forma porventura ingrata de dizer que tive uma infância feliz. Aliás, permitam-me que me redima do (curto) momento de ingratidão anterior e o corrija referindo que tive uma infância intensamente feliz. Paradoxalmente, uma das memórias mais queridas que registo desses tempos despreocupados consiste, precisamente, na *ânsia* que sentia por objectos — ou momentos — que desejava. Poucas sensações (adultas) substituirão o frio na barriga que antecede um *encontro* com *aquela* pessoa fantástica com quem ansiamos partilhar as próximas horas — ou décadas. A sensação evoca o momento (infantil) de ir comprar *aquela* extraordinária nave de Lego que vai completar a batalha intergaláctica, que espera há dias pela chegada da tal nave que garante um desfecho satisfatório para a raça humana. Contudo, olho em redor e, ao interagir com as crianças da família e amigos, detecto a total ausência desta *ânsia*... Onde está o *desespero* pelo brinquedo que nos levava a querer tirar a melhor nota da turma ou garantir mais uma bola verde no quadro em que se registava o comportamento diário numa escala tricolor, como a dos semáforos? Estarão as crianças do novo milénio a crescer desprovidas de desejo? Ou serão estas as palavras de um quarentão saudosista de uma infância longínqua?

Não sou dado a saudosismos. Muito pelo contrário. Aos 46 anos, quando a minha turma de biólogos marinhos — que foram caloiros em 1990 — se reúne, é frequente ouvir-se “Ah, aquilo é que foram

belos tempos”, mas não me apanharão a proferir frases desta natureza, porque, se uma máquina do tempo — suportada por fantástica tecnologia quântica — me permitisse voltar atrás um segundo sequer, não o faria. Da mesma forma que não gostaria de saltar um único momento numa vida que tem sido tão rica de aventuras e momentos felizes. E é precisamente na categoria “momentos felizes” que encaixo a história do tabuleiro magnético de damas, xadrez e gamão que é a primeira de muitas que irão colorir estas páginas.

Frequentei o Externato Marcelino Mesquita do quinto ao nono ano de escolaridade, na pacata vila do Cartaxo, entretanto promovida a cidade. Aluno estudioso e deveras aplicado, tinha o hábito de *despachar* os trabalhos de casa assim que regressava da escola, de forma a poder desfrutar de horas de brincadeira no Beco do Jardim, onde, juntamente com o meu irmão (quatro anos mais novo), brincávamos ao “pé no chão” com os nossos vizinhos. O jogo envolvia perseguições implacáveis de bicicleta, sendo que nos era permitido tudo, menos arrancar olhos ou pôr o pé no chão. Admito, sem falsas modéstias, que era um ás na nobre arte de pontapear os meus adversários, ou encurralá-los contra a parede, forçando-os a porem o pé no chão e a uma derrota vergonhosa.

Na minha caminhada diária de e para o estabelecimento de ensino, entretanto encerrado e coberto de mato seco e com mau aspecto, namorava incessantemente um maravilhoso tabuleiro de xadrez, damas e gamão *magnético*, que me proporcionaria, e ao meu irmão, infindáveis horas de prazer nas longas viagens de carro pela Europa fora que fazíamos com os nossos pais. Havia, no entanto, um obstáculo aparentemente intransponível a separar-me deste objectivo grandioso, que era uma terrível etiqueta com um “750\$” no canto superior esquerdo, lembrando-me diariamente que aquele tão desejado instrumento de lazer só seria meu, na melhor das hipóteses, depois de poupar religiosamente 15 mesadas de 50 escudos. Quinze mesadas equivalem, naturalmente, a 15 meses, que é o período que me preparei psicologicamente para aguardar, que é como quem diz, *ansiar*. No entanto, a salvação surgiu, inesperadamente, na forma de... fotocópias.

Como aluno responsável e dotado de forte sentido de dever, era eleito regularmente como delegado de turma, o que, na prática, me tornava no pobre coitado que tinha de recolher dinheiro dos colegas, anotar cuidadosamente as suas respectivas contribuições num caderno, às quais deduzia posteriormente as verbas gastas em fotocópias dos acetatos que os professores passavam no retroprojector, durante as aulas. Desenvolvia esta tarefa com enorme zelo e a assistência da Papelaria Tovera, a escassos metros da minha casa. No final de cada sessão de fotocópias, estas tinham de ser organizadas em cima da mesa da marquise, já que as fotocopadoras de então — ou, pelo menos, a da Tovera — não tinham a maravilhosa função separadora com que os equipamentos mais modernos são dotados. O enorme maço de fotocópias tinha, por isso, de ser diligentemente organizado na mesa, em pequenas pilhas que se destinavam a cada um dos meus colegas, na véspera de as entregar.

O acto de entrega era acompanhado de advertências para a necessidade de fazerem nova contribuição financeira para o banco das fotocópias, registada escrupulosamente no meu caderninho. Invariavelmente, os meus pedidos eram acolhidos com os tradicionais “Precisas de mais massa?” ou o mais viperino “Tu andas mas é a roubar-nos!”, ao que respondia plácida e algebricamente com as devidas adições — e subtracções — que registava no dito caderno. O trabalho era tão entediante quanto frustrante, dada a perpétua má vontade dos colegas em entenderem uma realidade tão básica como quanto mais fotocópias lhes dava, mais dinheiro era deduzido à sua conta, *ergo*, mais verba tinham de lhe injectar novamente.

Um dia, porém, surgiu uma luz ao fundo do túnel, na pessoa do meu fantástico pai, que me viu entregue à terrível tarefa de separar umas centenas de folhas em aproximadamente 30 conjuntos em cima da mesa de jantar, algo que tinha de ser feito com o máximo de atenção, para não desencadear a fúria do/a colega que se visse sem a página do “aparelho gástrico” na véspera do teste de Biologia. O meu pai comentou “Chiça, isso dá-te uma trabalhadeira dos diabos, não dá?”, ao que respondi com um pesaroso “Pois dá, pois dá”. “E os teus colegas, ao menos, agradecem-te esse trabalho todo?”, perguntou-me. “Nem por isso...”, respondi. “Na maioria das vezes reclamam

que as fotocópias são muito caras e queixam-se de que estão fora de ordem, ou que lhes falta alguma.” “E quanto custam as fotocópias?”, quis saber o meu pai. “Cinco escudos”, respondi. A frase seguinte mudou o meu entendimento do conceito de *marketing* para sempre: “Então e se eu as tirasse no escritório e tu ficasses com o dinheiro na mesma?”

Bom... Admito que fui assaltado por dois pensamentos, mais ou menos simultâneos: em primeiro lugar, impunha-se uma questão ética e pareceu-me que se trataria efectivamente de um roubo se me apropriasse da verba dos meus colegas contra fotocópias adquiridas a custo zero. O meu pai, pessoa de princípios, adivinhou o meu dilema e avançou de imediato com uma solução que me pareceu abundantemente satisfatória. “E porque não lhes dizes que arranjaste um sítio mais barato, de forma que poupam no dinheiro que gastam actualmente, e ficas com a diferença?”

Os meus olhos reluziram quando, em escassos segundos, calculei na minha cabeça que, se as fotocópias passassem para *3 escudos*, estaria efectivamente a disponibilizar uma poupança de *40 por cento* aos meus colegas, enquanto fortalecia as *minhas* poupanças com uma verba deveras significativa. Verba essa que me permitiria dar asas ao segundo pensamento que me assaltou naquela noite feliz: o tabuleiro magnético de damas, xadrez e gamão que, ainda hoje, uns belos 35 anos depois (!), uso.

Era a definição de *win win* e uma justa remuneração pelas dores de cabeça que a tarefa me deu todos os dias durante anos e anos. Não creio que outro tabuleiro magnético de damas, xadrez e gamão tenha alguma vez sido adquirido com tanto prazer e amor, mas posso assegurar-vos que, cada dia que esperei por ele, particularmente naquela recta final em que a minha mesada registou um crescimento meteórico graças aos 3 escudos de cada fotocópia, me deu tanto — ou mais — prazer como a utilização que já dura há mais de três décadas.

Mas o ponto mais importante desta pequena historieta é o facto de me ter aberto o apetite para o maravilhoso mundo dos negócios, que, além do apelo do mar e dos tubarões, sempre chamou por mim com igual e retemperante vigor.

Negociatas

Em matéria de negociatas, contudo, o meu *role model* é o meu pai. Desde que me lembro que o meu pai é o meu herói e nada me impressionou mais, ao longo dos anos, do que 1) a sua capacidade inabalável de trabalho, que o levava a sair de casa antes de eu e o meu irmão acordarmos e, muitas vezes, chegar já depois de nos deitarmos, e 2) a sua extraordinária maestria na nobre arte da negociação, quase tão ímpar como o perpétuo pedido de desconto, desde em fruta comprada na berma da estrada a bilhetes de avião adquiridos num balcão sisudo no aeroporto de Miami.

Uma das primeiras, e mais gloriosas, negociações que segui ocorreu durante um período em que o meu pai se viu obrigado a arcar com o terrível fardo da administração do condomínio onde vivíamos, no Areiro, já em Lisboa, para onde nos mudámos em 1989. O prédio tinha dez andares com dois apartamentos cada, o que significa 20 opiniões nas longuíssimas e entediantes reuniões de condomínio. O cargo de administrador rodava de forma mais ou menos compulsiva entre todos os condóminos e quis a *Força* que o ceptro do poder estivesse nas mãos do 7.º esquerdo quando uma operadora de telecomunicações abordou a administração do condomínio e demonstrou vontade em instalar uma antena para amplificação de sinal no telhado do prédio. Aparentemente, uma análise técnica demonstrou de forma inequívoca a capacidade ampliativa invulgarmente notável do telhado do lote 20, vastamente superior, imagine-se, à capacidade do lote 22, imediatamente adjacente. Os condóminos reuniram-se e acolheram de bom grado a proposta financeiramente generosa da operadora, a quem o meu pai comunicou a aceitação do condomínio. Feliz com a notícia, o representante da operadora indicou ao meu pai que iria enviar um contrato a formalizar o negócio, para que a obra de instalação da antena avançasse dias depois.

O meu pai, negociador internacional de *commodities* (como milho, trigo, mandioca, cevada, etc.) há várias décadas, não ignorou a rapidez com que a operadora avançou com o contrato e a felicidade não disfarçada por parte do seu representante, pelo que tomou a liberdade,

sem consultar o condomínio, de lhe telefonar, indicando que o valor acordado tinha de ser mais elevado. O dito representante estrebuchou q. b. mas o meu pai foi inabalável, seguro da vontade da operadora em instalar o equipamento naquele preciso local. A empresa concordou com a subida repentina de preço, mas, mais uma vez, foi demasiado rápida nesta concordância, pelo que, nas vésperas da assinatura do contrato, o meu pai subiu o valor uma vez mais! Segundo entendo, o tal jovem representante ia tendo uma apoplexia, mas o meu pai lá lhe explicou que devia acalmar-se... e ir alterar o contrato. Negócio fechado, o meu pai e um outro co-administrador lá se dirigiram à sede da operadora para assinar o contrato. Perante uma sala cheia de *fatos* e olhares ansiosos, foi exactamente aí que o senhor António Correia indicou que o valor teria de sofrer um ajuste final, perante a estupefacção dos presentes — e do co-administrador que o acompanhou. Mas à estupefacção — e alguma gritaria — seguiu-se a alteração e assinatura do contrato, no qual figurava um valor substancialmente mais elevado do que o acordado inicialmente.

Não só já reproduzi esta história em diversos almoços e jantares, como também já tive oportunidade de aplicar esta tremenda lição no conceito de “oferta e procura” na minha vida profissional. Mas, antes de partilhar esses momentos, vamos a outro, em que senti na pele a maestria Correia na arte da negociação.

A Audi

Tirei a carta em 1992 e, durante anos, conduzi um Volkswagen Golf GTD com 05-87 na matrícula. Está na minha família há mais de três décadas e foi o carro que conduzi regularmente de Lisboa para Faro no último semestre de aulas da minha licenciatura em Biologia Marinha. Na altura, a A1 só chegava a Setúbal, pelo que a viagem começava, e/ou terminava, com um menu pedido à janela do McDonald's do Jumbo à entrada da cidade, antes de rumar a sul, ou no regresso a casa. O rumo norte era acompanhado de um largo sorriso,

já que estava a escassos 40 quilómetros de casa e do meu maravilhoso quarto, com a parede decorada por centenas de recortes retirados da revista *Time*, que o meu pai subscreve desde que nasci. Era um espaço tão acolhedor quanto intensamente *desejado*, depois de uma infância inteira a partilhar um quarto — e um beliche — com o meu irmão, no Cartaxo. Já o rumo para sul era acompanhado de um semblante mais carregado, porque admito que sempre considerei a licenciatura como não mais do que um meio para atingir um fim, e, ao contrário dos meus colegas, que protestaram com veemência a reestruturação que reduziu o nosso curso de cinco para quatro anos, eu acolhi a remoção desse ano de Faro da minha vida com braços quase tão abertos como o meu sorriso, como se verá adiante.

A idade, contudo, não perdoa homens nem máquinas, pelo que, a dada altura, uma misteriosa fuga (que levou anos a ser localizada...) me forçava a parar em todas as áreas de serviço para adicionar água ao mecanismo de refrigeração do motor do Golf, que me alertava para sobreaquecimento escassas dezenas de quilómetros depois de cada recomeço. A correia do alternador também patinava ruidosamente, o que, por sua vez, impedia o mecanismo de refrigeração de funcionar devidamente, o que também impedia a bateria de ser carregada devidamente. Em suma, é um facto que o pobre Golf GTD nunca me deixou pendurado na estrada, mas acusava sinais óbvios de senescência, e as reparações estavam a tornar-se tão frequentes quanto dispendiosas.

No final de 2008, o meu pai indicou que pretendia trocar a sua carrinha Audi A4 (modelo de 2002) por uma viatura similar, mas mais moderna, e disse-me que me venderia a dita pelo valor simbólico de 9000 euros, dada a idade avançada do Golf e necessidade de me precaver contra uma *panne* definitiva. Expliquei-lhe que, apesar de velho, o fantástico GTD, e as suas quatro portas e tecto de abrir (totalmente manual, desde as manivelas dos vidros à abertura de ar antes de accionar a ignição), satisfazia integralmente as minhas espartanas necessidades e não pretendia, por isso, despender verba alguma na aquisição da

carrinha Audi, que, embora extraordinária, me parecia desnecessária para a vida simples que levava. O meu pai era de opinião contrária e insistia que estava na hora deixar o Golf repousar na garagem da casa do Cartaxo ou, quiçá, nas mãos de um utilizador dotado de oficina, tempo e vontade para lhe proporcionar uma velhice com dignidade. Mas eu insistia que o meu parceiro de tantos quilómetros ainda tinha uns belos anos pela frente, e este debate foi-se adensando, ao ponto de a minha mãe e o meu irmão nos pedirem encarecidamente que mudássemos de tópico de discussão nos almoços de família.

Foi precisamente num dos tradicionais almoços familiares de domingo que o meu pai se virou para nós e disse: “Olhem, vendi o apartamento que tinha na Amadora e, como vocês têm sido uns filhos exemplares, vou dividir o dinheiro por quatro: eu, o Augusto [sócio do meu pai num negócio que os levou a comprar o dito apartamento na Amadora] e vocês. O apartamento foi vendido por 72 000 euros, o que dá 18 000 euros a cada um.”

Admito que a novidade me apanhou totalmente desprevenido, porque, em boa verdade, nem sequer sabia que o meu pai tinha comprado um apartamento na Amadora e muito menos que o tinha vendido. A notícia foi assim acolhida com total surpresa e, naturalmente, agradecimentos sinceros. Homem de palavra e dinâmico, o meu pai pediu-me, e ao meu irmão, que nos encaminhássemos com ele à caixa automática da Caixa Geral de Depósitos no final da rua. Introduzindo o cartão na ranhura da máquina, o meu pai seleccionou “transferência interna” e pediu ao meu irmão para digitar o número da sua conta. Em seguida teclou “1 8 0 0 0” e carregou na tecla verde de confirmação, concluindo a transacção que acabava de tornar o meu irmão 18 000 euros mais rico. Chegado o meu momento, introduzi o número da minha conta, após o que o meu pai tomou conta da ocorrência e teclou o valor da minha transferência, enquanto explicava “Então pronto, tiramos os 9000 euros da Audi e fica isso resolvido”, o que significa que a transacção se concluiu, dotando-me de 9000 euros e uma A4 de 2002 da qual andava a fugir há praticamente um ano.

E assim se explica que as longas viagens que teria pela frente deixaram de ter o *my* estimado GTD a transportar equipas de jovens biólogos marinhos entusiasmados para, em vez dele, terem a bem mais

moderna A4, cujo sistema de som, admito, ainda hoje é tão apreciado quanto o fresquíssimo ar condicionado, que bem falta fez nas viagens veraneantes ao Algarve.

E *isto*, meus amigos, é o que se chama uma lição na arte da negociação. Ou, quando esta não é possível, a circum-navegação do obstáculo que a negociação não conseguiu remover.

2. GAMBELAS

Gambelas, 15 de Outubro de 1990.

O meu primeiro dia de Universidade não correspondeu, de todo, à expectativa elevadíssima que tinha do Ensino Superior. O Campus de Gambelas da Universidade do Algarve, onde acabava de ingressar em Biologia Marinha e Pescas, era remoto e povoado por criaturas que, na altura, me pareciam bizarras. Refiro-me especificamente ao primeiro personagem em quem pus os olhos no primeiro dia que lá entrei, um alemão altarrão, de *shorts* de ganga tão curtos quanto apertadinhos, que chegou praticamente ao mesmo tempo que eu numa carrinha Volkswagen pão de forma e grafitada com símbolos da paz e o tradicional “*make love, not war*”. Não foi só o D na matrícula que me alertou para o facto de que o figuraço que acabava de sair do bólido era descendente dos visigodos; corrijam-me se estou enganado, mas há algumas *formas de estar* que são tão óbvias quanto à sua nacionalidade, que parecem embrulhadas na bandeira respectiva. Calções de ganga muito justinhos e tão apertadinhos como os do Zohan, sandálias com meiocas acima do tornozelo, *T-shirt tie-dye* rasgada e cabelão despenteado à Jesus Christ Superstar... Alemão. Nem chega a dar luta.

Naquela linda manhã de Outubro cheguei ao Campus de Gambelas com uma pasta Samsonite na mão, daquelas à homem de negócios mas com um toque de modernidade digno de quem está a passar pelos portões do mais elevado Templo de Transmissão de Saber e, não esqueçamos, palco de revoluções ideológicas e posições de luta contra a iniquidade e maleficência do Ser Humano. Pois foi com esse espírito de “Bora mudar esta m#rda toda, pá!!!” que procurei a

sala da minha primeira aula de Ensino verdadeiramente (achava eu) Superior e entabulei diálogo com os meus colegas, que acabava de conhecer. Resolvemos a fome no Biafra nos primeiros cinco minutos? Hum, não... Descobrimos a fórmula da fusão fria?... *I think not...* Ou discutimos, sequer, um filme recente interessante?... Temo que não, tendo-se a conversa centrado em torno de temas tão cativantes como a meteorologia local e afins... Mas sejamos justos... Éramos um bando de caloiros nervosos, sem saberem muito bem o que esperar daquele novo ambiente. Não seria razoável esperar que resolvêssemos os problemas do mundo cinco minutos depois de acabarmos de nos conhecer.

Curiosamente, o tópico “cinema” apareceria nas nossas conversações, de forma intensa, uns dias mais tarde e debaixo de grande fogo — porque tive o atrevimento de defender que o *First Blood* (o primeiro Rambo, para o/a leitor/a menos cinéfilo/a) é um filme de qualidade. E mais... Argumentei — e argumento — o meu caso dizendo que acusar um filme de acção de falta de *história* ou *profundidade de sentimentos* fazia — ou faz — tanto sentido como dizer que os Lamborghinis não prestam porque têm pouco espaço nas bagageiras. Achei que a minha retórica roçava os bordos do genial e foi com profunda decepção que verifiquei ser acolhida com risos e escárnio. Mas estou, novamente, a ser injusto. Profunda e rotundamente injusto, para ser mais correcto, porque, durante a minha passagem pela grandiosa Universidade do Algarve, forjei amizades que ainda hoje, mais de duas décadas depois, duram. E não estou só a falar dos colegas. Também há um lote de docentes sublimes com quem mantenho contacto e a quem peço conselhos e pequenas doses de sapiência sempre que me vejo enrascado.

A discussão anterior valeu-me rapidamente o título de “Este é o gajo que acha que o Rambo é um filme bom”, mas não foi preciso muito tempo para que a minha *outra* pancada se tornasse domínio público: era o tonto que gostava de tubarões no Cartaxo, onde vivi até aos meus 17 anos, e continuava a ser o tonto que gostava de tubarões no Algarve, onde estudei dos 18 aos 21, graças à reestruturação de curso providencial que me permitiu pisgar de Gambelas ao fim de quatro anos e não

cinco, como inicialmente planeado. Na noite em que umas dúzias de almas reivindicativas faziam uma vigília anti-reestruturação do curso, eu cá rezava secretamente aos deuses que me permitissem deixar de ser estudante e entrar no mercado de trabalho um ano mais cedo. Os meus deuses prevaleceram, seguramente graças aos pauzinhos de incenso que queimei e aos baguinhos de arroz que coloquei num altar improvisado em sua honra.

“Porque é que gostas tanto de tubarões?”, perguntavam-me ocasionalmente. E a verdade é que não era fácil responder... Como explicar a convivas recém-conhecidos que a mera visão dos bichos me deixava o órgão copulatório mais erecto do que quando espreitava sub-repticiamente as páginas centrais do *Correio de Domingo* do meu tio Paulo, que era a única forma que nós, mentes tímidas sem coragem para comprar literatura claramente explícita, tínhamos de ver beldades com pouco mais do que umas meias de ligas a cobrirem-lhes o corpo esbelto e aquele olhar que parecia dizer “Hum... De que estás à espera para saltares para dentro desta página, seu totó?”, sendo que a vida ensinar-me-ia que o único aspecto sincero nesse olhar era mesmo a expressão “totó”...

Tubarões porque... Porque sim. Porque desde que vi as fotografias do Ron e da Valerie Taylor no *Sharks: Silent Hunters of the Deep*, publicação que o meu pai me trouxe da Austrália tinha eu 10 ou 11 anos, fiquei enamorado. Encantado. Delicioso. Embasbacado. Atordoadado. Apaixonado. Pronto, deixemo-nos de poesia e chamemos-lhe o que é: fiquei cheio de tusa. Ao longo do curso, fui tentando entender como poderia fazer para arrancar a minha carreira com tubarões, facto que não se me afigurava particularmente fácil mas, chamem-me presunçoso, nem por um segundo admiti a hipótese de fazer outra coisa na vida. Mas sou o primeiro a confessar que aquele sentimento de “Logo tenho tempo de me preocupar com isso” que reinava no meu ano de caloiro rapidamente deu lugar a um bem mais obsessivo: “Não dês corda aos sapatos e o único tubarão da tua vida vai ser o autocolante

no capacete enquanto entregas *pizza*.” E foi aí que os ASFA entraram na minha vida e a mudaram para sempre!...

ASFA — Aquatic Science and Fisheries Abstracts — não era mais do que um fabuloso CD-ROM disponibilizado pela biblioteca do Campus de Gambelas e que cuspiam páginas e páginas e páginas e páginas e páginas e páginas de *abstracts* (ou seja, resumos de artigos científicos) que correspondessem às palavras-chave que usávamos na nossa busca. Quando inseri “shark#” (de maneira a apanhar a forma singular e plural da palavra), ter-me-ão aparecido uns bons *milhares* de *abstracts*, e rapidamente comecei a entender que o uso das funções “and” e “or” eram importantes para restringir a busca. Procurei “movement#”, procurei “habitat”, procurei “telemetry” e, lentamente, fui restringindo a minha busca, até chegar a um número bem mais maneável de resumos, na casa das dezenas. Imprimi-os e levei-os para casa, onde os devorei com a mesma sofreguidão com que devorava as supramencionadas páginas centrais do *Correio de Domingo*. Raios... Admito, não sem algum embaraço, que os resumos de publicações científicas de tubarões foram, de facto, devorados com entusiasmo *quase* tão frenético como as ditas beldades, o que provavelmente me qualifica formalmente como *hopeless geek*. Mas sempre usei o meu boné de *geek* orgulhosamente. “*Live long and prosper*” e “*May the force be with you*”, não é verdade? (Não me lixem já os puristas por ter misturado filosofia *Star Trek* com *Star Wars*, OK?)

Os resumos forneciam detalhes sobre investigação que era conduzida um pouco por todo o mundo... Peter Klimley e os seus tubarões-brancos nas ilhas Farallon; Samuel Gruber e os tubarões-limão em Bimini; Carl Luer e a pesquisa contra o cancro no mítico Mote Marine Laboratory de Sarasota; Thomas Thorson e os tubarões-touro no lago Nicarágua; e tantos outros. Os resumos eram escritos por investigadores, personagens como Matt Hooper, o oceanógrafo especialista em tubarões do *Jaws*, melhor filme de todos os tempos e que, já nessa altura, conseguia recitar do princípio ao fim. Um parêntese acerca do *Jaws*, porque a maioria das pessoas assume que os aficionados por tubarões odeiam a primeira obra-prima de Steven Spielberg: a verdade é que a adoramos. Mais do que isso, *veneramo-la*. Todos os *shark geeks* do mundo

têm o *poster* na parede, o livro na prateleira e enfiamos algumas *soundbites* nos diálogos sempre que a ocasião se proporciona.

“*We’re gonna need a bigger boat*” é o que qualquer um de nós diz ao entrar num barco, tenha ele o tamanho que tiver... “*I got no spit*” é o que invariavelmente proferimos antes de colocarmos a nossa máscara de mergulho e entrarmos na água. Curiosamente, *Jaws* surgiu numa época (1975) em que não era fácil assegurar financiamento para investigação sobre tubarões. As propostas eram alvo de chacota por parte das entidades financiadoras, que lhes respondiam com cartas padrão do tipo: “Lamentamos informar que, embora merecedora da nossa melhor atenção, a sua proposta não se enquadra nos temas que nos propusemos financiar este ano, blá, blá, blá, blá.” Secretamente, contudo, a pessoa que escrevia a carta ria-se e questionava-se “Mas para que diabo querem estes totós tanto dinheiro para estudar tubarões?!” como se isso fosse o desejo mais estapafúrdio do mundo. O filme *Tubarão* trouxe os tubarões para a ribalta e, ironicamente, facilitou bastante a vida aos investigadores que solicitavam financiamentos para conduzir investigação sobre tubarões. Mas, como não há bela sem senão, com a notoriedade veio também o *medo*... Medo que serviu de desculpa para atitudes catastróficas e que levaram uma dose considerável das populações de tubarões, um pouco por todo o mundo, à beira da extinção.

Se alguém dissesse, nessa altura, que os tubarões iriam ser merecedores de entendimento e simpatia comparáveis aos golfinhos ou pandas fofinhos quase 40 anos mais tarde, chamar-lhe-iam louco! E, contudo, o tremendo trabalho de *lobbying* conduzido por organizações como a Shark Alliance, Shark Advocates International, APECE.pt (a Associação Tubarão portuguesa, que viria a fundar em 1997) e tantas outras colocou os tubarões no pedestal de quase-intocabilidade de outras criaturas tão carismáticas quanto os ursinhos-polares e as baleias-azuis. Mas mais se falará sobre isso à frente, até porque o caminho a percorrer ainda é muito, muito longo...

Foi nesse instante, rodeado de resumos de trabalhos tão ou mais excitantes que o trabalho de Matt Hooper, quem eu quis ser *quando fosse grande* desde que vi o filme pela primeira vez, que me apercebi de que aqueles investigadores eram reais... Faziam o trabalho que eu queria fazer e disponibilizavam a sua morada institucional no cabeçalho dos

seus resumos. Nada mais me restava fazer, por isso, do que escrever-lhes uma carta de uma página no meu fabuloso PC Olivetti com um disco rígido de 20 *megabytes* (mega, sim; os gigas ainda não tinham saído da NASA...). Nessa carta declarava, da forma mais entusiástica possível, a minha paixão por tubarões e desejo frenético de dar início à minha carreira de biólogo-marinheiro-especialista-em-tubarões no estágio de licenciatura.

Tinha plena consciência de que as minhas cartas deviam soar quase *alucinadas* a quem as lesse, de tanto entusiasmo que deixava transparecer na escrita... Mas não saberia escrevê-las de outra forma e, confesso, estava ciente de que os mesmos investigadores deveriam receber várias outras cartas e era importante que a minha se destacasse. E raios me partam se não se destacavam, incluindo a carimbadela final, em cima da assinatura, com um carimbo-tubarão que o meu pai me trouxe do Portobello Road Market de Londres. Porque, sim, os meus pais apoiaram a minha paixão por, e desejo de estudar, tubarões desde o primeiríssimo dia. E esse é apenas um dos muitíssimos motivos por que eles são os melhores pais do mundo. Não tenho dúvida de que os vossos pais não são mauzotes mas, *sorry*, os meus continuam a liderar.

O processo de encontrar local para estagiar com tubarões era tão frustrante quanto recompensador... A carta era entregue nos CTT de Faro e, depois, seguia-se uma espera de aproximadamente duas semanas... Uma semana para lá, outra semana para cá. Mas duas semanas depois de dar início ao processo começaram as respostas a chegar... E tenho-as todas, ainda, arquivadas numa pasta de que nunca irei conseguir desfazer-me. Muitas continham rejeições educadas mas terminais; outras começavam com as mesmas rejeições mas terminavam com sugestões de investigadores que poderia contactar alternativamente; e esse processo foi-se desenrolando até àquele dia glorioso em que chegou um envelope com RSMAS no remetente.