

Loja leva nostalgia ao Viaduto por meio da venda de discos de vinil

Ocupando a banca 32, a Vinil Social Clube pretende integrar música, cerveja e convivência no mesmo espaço

➔ **NOVIDADE**

JÚLIA FERNANDES
juliaf@jornaldocomercio.com.br

O Viaduto Otávio Rocha ganhou recentemente um novo ponto dedicado à música. Há cerca de um mês, o espaço passou a abrigar o **Vinil Social Clube**, loja que reúne discos de diferentes épocas e estilos e aposta no formato analógico não apenas como produto, mas como experiência. Por trás da novidade estão o empreendedor Tiago Ruiz e o produtor cultural e DJ Manoel Canepa, que uniram projetos que já tinham o vinil como ponto de partida.

A escolha do endereço não foi por acaso. Para Tiago, o viaduto tem uma relação histórica com o comércio de discos na Capital e, por isso, a presença de uma nova loja especializada no local ajuda a manter essa tradição. "Escrevi na inscrição que o viaduto é um lugar histórico para o vinil, que tem que ter vinil ali", conta.

A ideia do Vinil Social Clube surgiu a partir dessa tentativa de transformar uma atividade que já fazia parte da rotina dos dois em um negócio com endereço fixo. Tiago é o idealizador da Discoteca do Zezé, acervo e comércio de discos que, desde 2022, participa de feiras da Capital e mantém uma banca fixa aos fins de semana no Brique da Redenção. Manoel, por sua vez, é responsável pelo Gira Discos, projeto que há alguns anos utiliza o vinil como ponto de partida para iniciativas culturais, além de atuar como DJ e produtor de eventos.

"Eu não tinha com quem curtir. Comprava discos pela internet e não tinha com quem compartilhar isso", conta o empreendedor. Foi justamente essa possibilidade de encontrar outras pessoas com interesses semelhantes que ele descobriu nas feiras e que agora pretende reproduzir na loja.

Da banca à loja

A relação de Tiago com os discos começou muito antes de



Tiago Ruiz é um dos sócios do Vinil Social Clube, novidade que reúne discos de diferentes épocas e estilos

ele transformar a paixão em fonte de renda. Ele conta que tinha uma coleção de cerca de 500 discos e, inicialmente, pensava em se desfazer dela. A primeira experiência em uma feira, porém, mudou os planos.

"Na primeira feira, já fiz um monte de amizade. Adorei vender, adorei o comércio, adorei o contato com pessoas que têm interesse na mesma coisa que eu", lembra o empreendedor, sobre o primeiro contato com o mercado. A partir dali, em vez de vender apenas o que já tinha, começou a comprar novos discos. Procurou outras feiras e, pouco tempo depois, conseguiu um espaço fixo no Brique da Redenção.

O modelo funcionava, mas tinha limitações. Como a banca dependia dos eventos de fim de semana e ficava sujeita às condições climáticas, havia períodos sem vendas. Foi nesse contexto que surgiu a oportunidade de ocupar uma das lojas do viaduto. Tiago decidiu então convidar pessoas próximas do circuito de discos para formar uma sociedade.

Manoel foi um dos convidados. Os dois já se conheciam justamente por causa das feiras. Ele estava entre os organizadores de uma das primeiras feiras de vinil em que Tiago participou.

Um acervo para descobrir

Situada na loja 32 do Viaduto, no Passeio Primavera, a Vinil Social Clube reúne cerca de 1 mil discos. O número pode parecer grande, mas é considerado pequeno pelo próprio Tiago, diante do acervo de estabelecimentos especializados que existem na região. A limitação é principalmente física.

"A gente consegue colocar mais ou menos essa quantidade nas caixas principais e daria para botar mais umas 3 mil unidades nas caixas de baixo, só que é difícil para a galera movimentar", explica. A decisão de não ocupar completamente o espaço também está relacionada à experiência de quem visita a loja. A ideia é permitir que o cliente consiga manusear as capas e procurar os discos com calma.

A coleção percorre diferentes estilos, como música popular brasileira, rock, pop e samba, atendendo a públicos de diferentes idades. Logo na entrada, uma coleção quase completa de Alcione chama a atenção. Entre os discos está A Voz do Samba, primeiro álbum da cantora, que traz a faixa Não Deixe o Samba Morrer. Preso à capa, um pequeno bilhete registra uma curiosidade sobre a música que ficou no topo das paradas musicais durante 22 semanas seguidas.

Os bilhetes, aliás, aparecem em vários discos da loja e são

uma das marcas pessoais de Tiago. Em cada um, ele registra impressões sobre o álbum. "São bilhetinhos extremamente pessoais, bem sinceros às vezes. Se não gosto, eu também escrevo", afirma.

Os preços, assim como os estilos musicais, variam bastante. Há discos a partir de R\$ 10,00 enquanto exemplares mais raros chegam à casa dos quatro dígitos. O Clube da Esquina, de Milton Nascimento, por exemplo, já chegou a ser anunciado por R\$ 1.250,00. Além de vender os próprios discos, a loja atua como intermediária em negociações entre colecionadores.

Experiência converte em vendas

Mais do que apenas vender discos, a proposta é oferecer um ambiente acolhedor onde as pessoas possam ouvir os discos, pegar as capas na mão, conversar sobre música e explorar o ambiente. Tiago valoriza o ritmo de cada cliente, deixando-o à vontade para descobrir o acervo. "O cliente precisa curtir a música no tempo dele. Quando ele me olha, se tiver um contato visual, eu abordo porque também quero vender naturalmente. Mas gosto de deixar a pessoa se sentir bem, confortável, não ficar em cima", comenta.

Para o empreendedor, essa

experiência também ajuda a explicar o interesse renovado pelo vinil entre pessoas que não viveram o auge deste formato. Enquanto para ele existe uma relação de nostalgia e memória afetiva, entre os clientes mais jovens, segundo ele, o interesse estaria ligado à possibilidade de ter um contato físico com a música. "Para a galera nova, vejo que eles têm essa carência do contato físico material com a música. Não é só performance, mas a função de experienciar, de colocar o disco, de ter a capa na mão", afirma.

O espaço também busca aproximar os DJs locais. A loja mantém parcerias com artistas da cidade convidando os profissionais para tocar no próprio estabelecimento. Para Tiago, a relação funciona como uma forma de fomentar a discotecagem em vinil e, ao mesmo tempo, criar uma rede em torno do negócio.

Para complementar a experiência, o estabelecimento fechou uma parceria com a Steilen Berg, cervejaria artesanal da Zona Sul de Porto Alegre. A aproximação também nasceu do circuito das feiras de vinil. A ideia é aproximar música, cerveja e convivência no mesmo espaço, ampliando a proposta da Vinil Social Clube para além da compra e venda dos LPs.