

A man in a light-colored suit, white shirt, and patterned tie is sitting at a small wooden table in a cafe. He is holding a white coffee cup on a saucer. The background is a dark brick wall. The man is wearing a watch on his left wrist and striped socks with brown shoes.

Edgar A. Poe

O HOMEM DE NEGÓCIOS

ADAPTAÇÃO
Renato Massaharu Hassunuma
Bianca Santos Barbosa

canal6 editora

© Renato Massaharu Hassunuma

Título original

The business man

Conselho Editorial

BIOMÉDICA M.^a MARYANA LOURENÇO BASTOS DO NASCIMENTO

Mestra em Ciências pela Universidade de São Paulo (USP)

ENF. ESP. FÁBIO APARECIDO DA SILVA

Especialista em Enfermagem em UTI Neonatal, Ginecologia e Obstetria pela Faculdade de São Marcos – FACSM

Capa e Design

Renato Massaharu Hassunuma

Créditos das Figuras

Capa, páginas capitulares e contracapa

Fonte: Neel A. Photo of man sitting on chair [Internet]. 2019 Nov 4 [Acesso 10 nov 2024].

Disponível em: <https://www.pexels.com/photo/photo-of-man-sitting-on-chair-3178767/>.

Figura registrada como: *Free to use. Attribution is not required.*

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(BENITEZ Catalogação Ass. Editorial, MS, Brasil)

P743h

1.ed. Poe, Edgar A., 1809-1849

O homem de negócios [livro eletrônico] / Edgar A. Poe;
tradução e adaptação: Renato Massaharu Hassunuma, Bianca
Santos Barbosa. – 1. ed. – Bauru, SP: Canal 6, 2025.
PDF

Título original: The business man.
ISBN 978-85-7917-693-7

1. Ficção norte-americana. I. Hassunuma, Renato
Massaharu. II. Bianca Santos Barbosa. III. Título.

08-2025/62

CDD 813

Índice para catálogo sistemático:

1. Ficção : Literatura norte-americana 813

Aline Grazielle Benitez – Bibliotecária - CRB-1/3129

A man in a light-colored suit, white shirt, and patterned tie is sitting at a small wooden table in a cafe. He is holding a white coffee cup on a saucer. The background is a dark brick wall. The overall mood is professional and sophisticated.

Edgar A. Poe

O HOMEM DE NEGÓCIOS

ADAPTAÇÃO

Renato Massaharu Hassunuma
*Professor Titular do Curso de Biomedicina
Universidade Paulista - UNIP, Câmpus Bauru*

Bianca Santos Barbosa
*Aluna do Curso de Biomedicina
Universidade Paulista - UNIP, Câmpus Bauru*

1ª Edição / 2025
Bauru, SP

AGRADECIMENTOS

Agradecemos a **Biomédica M.^a Maryana Lourenço Bastos do Nascimento** e o **Enf. Esp. Fábio Aparecido da Silva**, pelas suas valiosas contribuições na revisão da adaptação do conto.

Agradecemos o apoio da **Universidade Paulista – UNIP**, por meio da **Vice-Reitoria de Pós-Graduação e Pesquisa da Universidade Paulista – UNIP** na publicação desta obra.

*Prof. Dr. Renato Massaharu Hassunuma
Bianca Santos Barbosa*

APRESENTAÇÃO

O conto **O homem de negócios** foi escrito por Edgar A. Poe. Foi publicado pela primeira vez em 1840, sob o título *Peter Pendulum*. Posteriormente, uma outra versão intitulada *The business man* foi publicada em 1845. A história é uma sátira, provavelmente inspirada em seu relacionamento conturbado com seu pai adotivo, John Allan, um autointitulado empresário de sucesso.

Esta tradução é parte das atividades do Projeto de Iniciação Científica intitulado “**A medicina de Edgar Allan Poe: Produzindo publicações científicas sobre duas síndromes descritas em contos do Mestre do Terror**”, desenvolvido pela **aluna Bianca Santos Barbosa** do Curso de Biomedicina da Universidade Paulista - UNIP, Câmpus Bauru.

Esta publicação é uma produção científica do **GP15 - Grupo de Pesquisa em Informática em Saúde**. Para mais informações sobre o GP15, acesse o Diretório dos Grupos de Pesquisa no Brasil Lattes/CNPq, disponível no *link*: <http://dgp.cnpq.br/dgp/espelhogrupo/5285181734512763>.

É importante mencionar também que esta obra teve o apoio da **Universidade Paulista – UNIP**, por meio da **Vice-Reitoria de Pós-Graduação e Pesquisa da Universidade Paulista – UNIP**, como parte das atividades desenvolvidas no Projeto Individual de Pesquisa para Docentes intitulado “**A exumação de Edgar Allan Poe: encerrando um estudo de 7 anos com 13 publicações científicas sobre temas da área da saúde abordados em seus contos**”.

Uma boa leitura!

*Prof. Dr. Renato Massaharu Hassunuma
Bianca Santos Barbosa*

A man in a light-colored suit, white shirt, and dark tie with an anchor pattern is sitting at a small wooden table. He is holding a white coffee cup on a saucer. He is wearing a watch on his left wrist and striped socks with brown shoes. The background is a dark brick wall.

Edgar A. Poe
O HOMEM DE NEGÓCIOS

Edgar A. Poe

O HOMEM DE NEGÓCIOS

Sou conhecido como Lucro, Pedro Lucro.
Sou um homem de negócios.
Sou um homem metódico.
Afinal, o método é a alma dos negócios.

Já começo esse relato dizendo que não suporto pessoas que falam sobre o método sem entender sobre o assunto. Aquelas pessoas que seguem as regras ao pé da letra e não compreendem como o método funciona. É como se tentassem dirigir um carro desgovernado. O verdadeiro método é simples e óbvio. Meu conhecimento sobre o assunto seria o mesmo se não fosse por um acidente que sofri quando eu era pequeno.

O incidente foi causado por uma enfermeira, uma senhora irlandesa de bom coração. Eu era muito bagunceiro. Certo dia, ela me pegou pelos calcanhares, enquanto eu fazia muito barulho, e me balançou, batendo sem querer a minha cabeça contra um chapéu armado pendurado na cabeceira da cama.

Esse acidente selou meu destino e fez minha fortuna. Um edema surgiu imediatamente no topo da minha cabeça. Foi nesse acidente que ganhei como presente minha capacidade de organização e me tornei o homem de negócios que sou hoje.

Se existe algum tipo de pessoa que eu odeie, são os gênios. Todos os gênios são uns imbecis. Quanto mais inteligentes, mais imbecis são; e não existe exceção para esta regra. Você não pode transformar um gênio em um homem de negócios. Os gênios podem ser encontrados disfarçados de comerciantes de algodão, tabaco, secos e molhados, sabão ou algo excêntrico; ou ainda podem ser advogados, ferreiros, médicos ou qualquer outro presunçoso que siga fora dos padrões. Por dedução, você pode ter certeza que esse gênio é um imbecil disfarçado.

Eu, Pedro Lucro, não sou gênio algum. Sou apenas um homem de negócios. Meu diário, muito bem conservado, pode provar. Sou organizado e pontual. Jamais fui derrotado pelo relógio. Meus pais, fracos de espírito, teriam feito de mim um gênio, se meu anjo da guarda não tivesse me resgatado no momento certo.

Aos quinze anos de idade, meu pai me colocou para trabalhar no que ele chamou de "um respeitável comerciante de ferragens fazendo capital com seu negócio e suas comissões". Entretanto, dois ou três dias depois, fui mandado de volta para casa com muita febre e com uma dor muito violenta no alto da cabeça. Os médicos quase desistiram de mim. Sofri muito, mas fui salvo de me tornar um outro "respeitável comerciante de ferragens fazendo capital com seu negócio e suas comissões".

Me senti grato pelo acidente que sofri. Vou me lembrar daquela gentil enfermeira irlandesa em meu testamento.

Há rapazes que fogem de casa aos dez ou doze anos de idade, mas esperei até os dezesseis. Não sei se deveria ter feito isso, mesmo assim, foi melhor seguir os desejos da minha velha mãe, que queria me ver trabalhando em um mercado. Resolvi procurar uma ocupação mais decente, para não correr o risco de me tornar um gênio.

Aos dezoito anos, trabalhava anunciando e obtendo clientes para uma alfaiataria. Eu usava o método para conseguir cumprir todos meus deveres em meu novo emprego. Às nove da manhã, eu passava na loja para pegar a roupa do dia. Às dez horas, eu divulgava a alfaiataria desfilando no centro da cidade ou em algum outro lugar público. Ao meio-dia, infalivelmente eu levava clientes para a loja. Digo isso com muito orgulho e com lágrimas nos olhos, pois a empresa provou ser a mais ingrata de todas. Houve um pequeno incidente que nos levou a brigar e separar, que foi o valor da minha comissão em uma das vendas. Eis a seguir um exemplo da minha organização no meu método:

10 de julho: passear e levar cliente à alfaiataria	
	\$ 0,25
11 de julho: levar cliente à alfaiataria	\$ 0,25
12 de julho: esquema de segunda classe: tecido preto danificado vendido como verde invisível	\$ 0,25
13 de julho: esquema de primeira classe: cetim fresado recomendado como tecido grosso e de boa qualidade	\$ 0,75
20 de julho: comprar colarinho de papel para realçar tom de cinza da gola	\$ 0,02
15 de agosto: usar casaco sem aba traseira com acolchoamento duplo (termômetro a 40 graus na sombra)	\$ 0,25
16 de agosto: ficar em pé sobre uma perna por três horas para exibir calças novas com tiras para amarração a 12 ½ centavos por perna por hora	\$ 0,37 ½
17 de agosto: passear e levar um cliente para alfaiataria (homem gordo)	\$0,50
18 de agosto: fazer roupa de um homem de tamanho médio	\$ 0,25
19 de agosto: fazer roupa de um homem pequeno e mal pago	\$ 0,06 ¼
Total:	\$ 2,96

³/₄

O item mais contestado dessa lista foi a compra do colarinho de papel a dois centavos. Mas é desnecessário dizer que negocieei baseado no sistema. Negócios são negócios e devem ser feitos de maneira comercial. Por causa disso, deixei imediatamente o emprego e comecei a dirigir um novo negócio que prosperou rapidamente. Logo me tornei um homem bastante conhecido no comércio local.

Mas logo a minha integridade, as minhas economias e os meus hábitos rigorosos entraram em jogo. A verdade é que nunca me envolvi em escândalos. Tentei continuar na boa e velha rotina, mas houve um pequeno incidente que aconteceu comigo em uma das minhas operações comerciais.

Todos sabem que quando um velho rico, um herdeiro pródigo ou uma corporação falida têm a ideia de construir novo ponto comercial não há como pará-los. Toda pessoa inteligente sabe disso. A questão que quero apresentar aqui são as negociações à base do olho roxo.

Cada vez que um negócio é aberto na cidade, nós, comerciantes, garantimos um lote próximo ao estabelecimento que está em construção. Pode ser em uma posição privilegiada ao lado ou logo em frente. Feito isso, esperamos até que a construção esteja pela metade. Existem corporações malandras que resolvem derrubar a construção para impedir que o negócio seja aberto. E foi isso que uma delas me pediu. É claro que não concordei. E foi por isso que acabei na prisão, enquanto os comerciantes do olho roxo cortavam a ligação comigo.

Após sair da prisão, voltei a trabalhar, seguindo hábitos metódicos e mantendo tudo registrado. Aos poucos fui superando minhas dificuldades e consegui me estabelecer decentemente em minha nova profissão. A verdade é que poucas pessoas conseguiram fazer um pequeno negócio tão tranquilo quanto o meu. Vou apresentar a seguir uma cópia de parte de meu diário, que irá facilitar o que quero explicar:

1º de janeiro, dia de Ano Novo

Encontrei Snap na rua, bêbado. Ei - ele disse. Conheci Gruff logo depois, completamente bêbado. Ei - ele respondeu. Registrei os dois em meu livro e abri uma conta com o nome de cada um.

2 de janeiro

Encontrei novamente com Snap. Dei-lhe uma rasteira e ele tropeçou. Ele dobrou meu punho e me derrubou. Bag, meu advogado me ajudou a levantar. Digo a ele que quero receber mil pelos danos. Mas ele me diz que por um nocaute tão simples não recebo nem 500. Preciso me livrar de Bag.

3 de janeiro

Fui ao teatro procurar Gruff. Ele estava sentado na segunda fileira, entre uma senhora obesa e outra magra. Observei tudo por trás de um vidro na ópera. Vi até a senhora obesa corar e sussurrar para Gruff. Então dei a volta e fui até o caixa. Pisquei para a senhora magra, quando tive a grande satisfação de encontrar Gruff me levantando pela nuca e me jogando na sarjeta. Desloquei meu pescoço e minha perna direita estava destruída. Voltei para casa alegre, com uma garrafa de champanhe. Reservei cinco mil para um jovem. Bag diz que vai servir.

15 de fevereiro

Caso do Snap comprometido. 50 centavos registrados.

16 de fevereiro

Gruff me deu um presente de cinco dólares. Custos do terno foram de quatro dólares e vinte e cinco centavos. Lucro líquido de setenta e cinco centavos.

Aqui está um registro claro de como o método funciona em um período muito breve de um ganho de um dólar e vinte e cinco centavos nos casos de Snap e Gruff. Asseguro ao leitor que essas informações foram retiradas diretamente do meu diário.

Existe um ditado antigo e muito verdadeiro que afirma “o dinheiro não serve para nada, se não houver saúde”. As exigências da profissão eram um tanto demais para minha condição física. Acabei descobrindo que eu estava completamente fora de forma. Eu não sabia direito como melhorar minha saúde. Para que meus amigos não reconhecessem a mim, resolvi mudar de ramo nos negócios. Passei para um que muitas pessoas gostam e que, por isso, existe muita concorrência.

Eu sempre fiz negócios apenas no varejo, seguindo hábitos do método que me levaram longe. Nunca tive que me impor a ninguém, mas também não permiti que brincassem comigo. Ninguém nunca deixou de me pagar. E, como sempre fui metódico, nunca houve alguém que não me compreendesse ou se impusesse. Mas de qualquer forma, eu não toleraria qualquer um que fosse contra o método.

FIM



O conto **O homem de negócios** foi escrito por Edgar A. Poe. Foi publicado pela primeira vez em 1840, sob o título *Peter Pendulum*. Posteriormente, uma outra versão intitulada *The business man* foi publicada em 1845. Sua história é uma sátira provavelmente inspirada em seu relacionamento conturbado com seu pai adotivo, John Allan, um autointitulado empresário de sucesso.