

O presidente da Republica, em 31 de janeiro, na celebração do segundo aniversário de seu governo, fez uma exposição do que já realizou e do que infalivelmente realizará até 1960. Vi-o e ouvi-o na televisão e pude, então, avaliar a falta que faz a oposição a mesma aparelhagem de propaganda. Na verdade não assisti ao inteiro espetáculo. Quando cheguei sua excelencia passava da Alimentação para as Industrias de Base. Já demonstrara que o custo da vida, se não baixou, cresce em ritmo menos acelerado. Para tornar-se mais clara, o presidente usou uma imagem: nos exercicios anteriores o custo de vida subia como um automovel a cem quilômetros por hora; sobe agora a sete quilômetros. Logo depois, usando cifras mais abstratas, declarou que a taxa de aumento passara de 25% a 7%; por onde se vê que na regra-de-três presidencial cem está para sete como vinte e cinco está para sete. Terá sido um lapso; mas então fico a pensar que as outras cifras citadas de memoria padecem da mesma fragilidade.

Mas o ponto do discurso em que mais brilhou a fisionomia do presidente foi o da Meta 27. Implantação da Industria Automobilitica no Brasil. No vespertino carioca, que há tempos fazia oposição e agora se converteu às metas, lê-se a seguinte declaração do presidente: "O sucesso da meta da industria automobilitica se deve à nitida definição de uma politica governamental que ofereceu a todos os interessados um mesmo esquema de subsidios e incentivos exigindo deles o cumprimento de um rol uniforme de obrigações. Estimulos cambiais pela fixação de taxas de conversão favoráveis, estimulos fiscais pela isenção de direitos e taxas aduaneiras para equipamentos e peças complementares e isenção de imposto de consumo para veiculos produzidos; estimulos credificados pelo financiamento de agios e por financiamento a longo prazo do BNDE; e finalmente estimulos comerciais pela proteção fiscal do produto nacional — este conjunto de medidas favorece aos industriais que se submetem a determinadas exigencias de capitalização propria e nacionalização gradativa dos veiculos."

Fica assim ofuscamente evidenciado que os industriais receberam do governo todas as facilidades para um vantajoso investimento no Brasil. Vejamos agora que vantagens recebemos nós, compradores, nós povo nós Brasil. E para isto tomemos algumas cifras comparativas. Um carro Ford ou Chevrolet, novo, equipad, custa nos Estados Unidos entre 2100 e 2200 dolares. Vejamos agora alguns salarios americanos: uma criada domestica, trabalhando sete horas por dia, ganha 200 dolares; um chofer particular 350; um engenheiro recém formado, 370; um engenheiro experimentado, 500 a 700; um professor universitario de renome, tambem 600 a 700 dolares por mês. Eliminando a moeda, que nesses calculos é elemento perturbador, concluímos o seguinte: uma criada domestica paga por um Chevrolet novinho, igual ao de nossos deputados, 11 meses de trabalho; o engenheiro junior paga 6 meses; o professor universitario menos de três meses e meio.

Passemos agora ao Brasil. Um professor universitario ganha 15 a 20 mil cruzeiros por mês, e o automovel nacionalizado "Vemag" custa 380 mil; o professor paga, portanto 19 meses pelo carro. Lembrando ainda que o custo de um DKW alemão, em qualquer país de cambio livre, custa menos da metade de um Ford, conclui-se que o professor universitario brasileiro teria de somar mais de 38 salarios mensais para comprar a mesma coisa que seu colega americano compra com três meses e meio. O automovel fabricado no Brasil custa, portanto, onze a doze vezes mais caro do que custa para um

americano o carro fabricado em seu país. Convém até assinalar que nos Estados Unidos uma criada domestica compra um Mercury com mais facilidade (12 meses de salario) do que o professor universitario brasileiro, letra O, compra um "Vemag". E é por essas e outras que eu, professor universitario brasileiro, não posso comprar para minha filha que completa o curso de professora e tem de trabalhar na zona rural de uma cidade sem transportes, um modesto carrinho de dois tempos produzido pela Meta n.º 27 do sr. Juscelino Kubitschek.

Bem sei, amigo leitor, que não há começo sem dificuldades. Bem sei que é normal esperar algum sacrificio do povo de hoje para beneficio do povo de amanhã. Bem sei que é razoavel, aceitavel, admissivel que o preço dos primeiros carros aqui fabricados seja mais alto do que os da grande nação americana. Mas não assim, pelo amor de Deus, não assim! Com tão descabida proporção duvido que antes de seculos se colha algum beneficio. Torno a dizer que admito a idéa de sacrificio, mas acho-a incompativel com a idéa de transformar-se nosso sacrificio em fabulosos lucros de alguns poucos. São tantas as facilidades oferecidas aos industriais e tantas as dificuldades que nos cabem que me julgo com direito de duvidar da lisura desse negocio. O mínimo que posso pensar é que o sr. Juscelino nos sangra pelo prazer de discutir sobre metas. Assim não! Assim, com tais facilidades, eu seria capaz de implantar amanhã no Brasil uma industria nacional de satélites!

Não pára aí, entretanto, a aberração. Apesar do preço absurdo o brasileiro comprará os automoveis nacionalizados. Os tais estimulos e incentivos dados aos industriais impedem-no de comprar um Ford ou um Chevrolet. E tem de comprar, não como sinal de prosperidade mas como sinal de desespero. E' compelido a comprar por outros fatores de mau governo que se harmonizam com a meta 27. Compra porque vive em cidade sem serviços publicos. Economizará em livros, em remedios, em colegios — que a COFAP asfixia — economizará em comida. Acaba comprando. O professor universitario, para não ficar louco, ou para não virar assassino, há de virar cambalhotas até conseguir para sua filha professora um veiculo, um modesto veiculo, menor e mais modesto do que o das criadas domesticas norte-americanas.

Outro dia, recalcando "mon juste courrou", como diria Carnelle, dirigi-me a uma agencia de automoveis nacionalizados. Disse que queria comprar um carro. Apontaram-me um balcão, atrás do qual um moço estava sentado escrevendo. Tornei a dizer que queria comprar um carro. Sem levantar os olhos o moço recebeu:

— Se é dinheiro à vista só podemos entregar depois de um mês. Se é com prazo, tem de entrar na fila.

— Fila?!

— Claro. Há vinte e tantos fregueses na sua frente.

— Ah! eu pensava que havendo uma fabrica no Brasil a gente podia chegar e comprar um automovel... o sr. disse depois de trinta dias não disse quanto.

— Não podemos garantir. Se o sr. quiser se inscreva.

— Poderia eu, com perdão da ousadia, escolher a cor do carro que deseje? Eu queria um cinzento...

O rapaz começou a desconfiar de meu equilibrio mental. Expliquei-lhe então que antigamente, quando tinha eu sua idade, ofereciam cadeira à pessoa que entrava para comprar um automovel. Hoje maltratam

— Eu não estou lhe maltratando.

— Está, sim. Mas talvez nem saiba.

— Comercio é assim, meu caro.

E deu-me um papelucho com o numero de meu carro, que me autorizava a sair da agencia sem ser interceptado como ladrão pelo encarregado da porta. Deu-me o papel como quem diz ao freguês que vá àquela parte.

Sai da agencia e pelo caminho ia pensando no hino nacional, no petroleo, no desenvolvimento economico do Brasil, e nas metas do presidente. Ocorreu-me, então, a idéa de como poderia, logicamente, ter sido a conversa entre o presidente eleito e o capitalista convidado a implantar no Brasil a Industria Automobilitica. Não digo que tenha sido assim a conversa, e sim como poderia ter sido, logicamente.

O CAPITALISTA: Entendi bem as vantagens que v.s. me oferece, mas não compreendo como possa o cliente brasileiro pagar tão elevado preço pelo veiculo popular de nossa fabricação. Receio que o volume de vendas, embora multiplicado por tão alto valor unitario, não dê um total satisfatorio. Como v.s. não ignora, no mecanismo economico há certa ligação entre o preço e o volume de vendas, que os economistas chamam de elasticidade...

O PRESIDENTE: Já ouvi falar nisto... Mas meu caro senhor, no Brasil tudo é diferente. O sr. não conhece o Brasil. O preço é de facto excessivo...

O CAPITALISTA: Perdão. Para mim não é excessivo. Já lhe expliquei que nós precisamos de amplas compensações para estarmos cobertos contra os fenomenos de instabilidade politica.

O PRESIDENTE: Está certo. Este assunto já está encerrado. Quero apenas lhe dizer que seu recelo de falta de mercado para tão alto preço não se applica à realidade brasileira. A coisa está no seguinte pé: eles não têm outra alternativa. O sr. não faz idéia do que são nossas cidades. Não há transportes. O brasileiro é capaz de fazer loucuras para fugir ao inferno dos trens e dos bondes. Estão alucinados. Estão desesperados. Posso lhe garantir que seus carros não ficarão um dia nos armazens. Além disso há uma classe numerosa que ganha um dinheiro facil. Essa classe se renova regularmente de cinco em cinco anos.

O CAPITALISTA: Mas esses, pelo que sei, compram automoveis americanos, por qualquer preço.

O PRESIDENTE: Lá isso é verdade. Mas não importa. Sobram os outros, e são muitos. O sr. não conhece bem a realidade brasileira... Já viu ou já ouviu falar de nossos trens de suburbios? E não há a menor esperança de breve melhoria. Posso lhe garantir que os compradores correrão, farão fila nas portas das agencias, e até engulirão o mau trato dos vendedores como processos normais do moderno comercio automobilitico. Vai ser um sucesso! E estou certo que muita gente achará que o melhor ato de meu governo foi esta meta.

O CAPITALISTA: Meta?

O PRESIDENTE: Sim, meta. Meta 27: Implantação da Industria Automobilitica no Brasil.