

Campanha em São Paulo agora é com político profissional

RENATO FALEIROS

De São Paulo

Mesmo tendo conquistado o primeiro lugar em São Paulo — o maior colégio eleitoral do País —, com pouco mais de quatro milhões de votos, ou 23,4% do total, Fernando Collor de Mello quer reforçar sua campanha no Estado. O candidato do PRN entende que seu adversário do PT, pelo fato de ter tido um fraco desempenho em São Paulo, no primeiro turno (Lula ficou em quarto lugar no Estado, com cerca de três milhões de votos, ou 16,7% do total), vai, agora, tentar mobilizar toda a sua militância paulista, contando, também, com a ajuda de Mário Covas, que ficou em primeiro lugar na capital e em terceiro no Estado.

A estratégia da campanha "collorida" em São Paulo já foi traçada e está nas mãos do irmão mais velho de Fernando Collor, o publicitário Leopoldo Collor de Mello, também um importante elo entre a cúpula "collorida" e os empresários paulistas. Leopoldo comanda o Movimento Popular de Renovação Nacional, responsável pelos grandes eventos da campanha no Estado. O diretório do PRN foi marginalizado a ponto de o presidente regional do partido, Orlando Gallati, ter denunciado publicamente que o MPRN está "dominado por burocratas", mas as suas queixas sequer foram ouvidas. Gallati, segundo assessores políticos de Collor em São Paulo, já não tem a menor importância no esquema da campanha no Estado.

Além de Leopoldo Collor, a campanha do candidato do PRN em São Paulo é sustentada por dois políticos profissionais: o prefeito de Osasco e ex-deputado federal Francisco Rossi, um dos mais bem votados na região metropolitana, e o deputado federal Arnaldo Faria de

Sá, um dos primeiros a aderir à campanha de Fernando Collor, ainda no começo do ano. A coordenação política da campanha paulista de Collor está, assim, definida, mas o leque das alianças no Estado tende a se ampliar, embora não de maneira formal.

Interior — Malufistas e afifistas, por exemplo, acorrem rapidamente e aos montes à campanha de Fernando Collor em São Paulo. As principais alianças estão se concretizando no interior do Estado, colégios eleitorais de peso, como os de Campinas, Ribeirão Preto, Santos, São José dos Campos, região do ABCD e Grande São Paulo. Os acordos nestas áreas seguem a estratégia nacional traçada por Collor, no sentido de fechar alianças regionais, à margem dos partidos ou independente deles, já que as cúpulas demoram para se definir, exigem posições e comprometem a imagem do candidato do PRN. Collor vai, assim, "comendo o mingau pelas bordas", ironicamente uma das expressões preferidas do ex-governador Leonel Brizola, quando se referia aos grandes colégios eleitorais de Minas Gerais e São Paulo, onde ele acabou sofrendo derrotas fragorosas.

O reforço da campanha paulista de Fernando Collor no meio empresarial vai seguir também o esquema montado no primeiro turno, quando o ex-governador de Alagoas reuniu discretamente em torno dele poderosos donos da agroindústria do interior paulista, industriais e comerciantes da capital. Só que, agora, o apoio político e o suporte material para a campanha de Collor serão bem maiores. O apoio declarado de líderes empresariais reunidos na Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), no início da semana, foi apenas o começo de uma aliança que promete ser longa e duradoura.