

A 'ajuda' aos candidatos

De pai-de-santo a pedido de verbas, comitê recebe tudo

João Domingos

BRASÍLIA — O pai-de-santo conhecido por Caboclo Sete Rodas, de Nova Iguaçu, Baixada Fluminense, dispõe-se a percorrer todo o país para anular "trabalhos" supostamente encomendados por concorrentes do candidato do PRN à Presidência da República. Em troca, pede passagens e diárias. De quebra, poderá criar uma aura em torno de Fernando Collor de Mello que praticamente o tornará invulnerável.

A proposta de Caboclo não obteve qualquer resposta de Collor. Como ela, muitas outras, do mesmo jeito, curiosas, vão sendo arquivadas nos comitês do PRN. Mas não é só o favorito das pesquisas que coleciona as estranhas propostas e projetos. Os outros candidatos também são contemplados diariamente com sugestões, às vezes cheias de esperteza. Destacam-se as apostilas oferecendo o "mapa da mina" para que candidatos como Leonel Brizola, Mário Covas, Luís Inácio Lula da Silva e Ulysses Guimarães ultrapassem Fernando Collor. O preço médio da "fórmula mágica": NCz\$ 300 mil. Pede-se também dinheiro, utilidades domésticas, carros, aparelhos de som, rádios, televisões e uma infinidade de produtos.

Fórmulas — O comitê que coleciona o maior número de apostilas é o do senador Mário Covas, do PSDB. As fórmulas "milagrosas" vão desde uma "loto política", tida por seus autores como "infalível", até uma novela que deveria ser exibida no horário gratuito da televisão. Entre os mais de cem personagens da novela estão o *Economês*, o *Corrupto*, o *Tecnocrata*, o *Marajá* e o *Governista*. "A gente recebe todos os que apresentam sugestões. Entre muitas coisas absurdas às vezes encontramos propostas sérias, de gente que é eleitor do Mário Covas e que realmente quer ajudar", conta o coordenador de propaganda dos tucanos, Glaudivon Eisenlohr.

Também é no comitê de Mário Covas que ocorre uma das mais curiosas visitas de eleitor. O senhor Oliveira, de 60 anos, vai ao Edifício Denasa, no Setor

Comercial Sul, toda semana, tentando vender cerca de 500 mil votos que assegura ter na região Oeste de São Paulo. A princípio, os funcionários ficaram intrigados e o próprio Covas perguntou por que, tendo tantos votos, Oliveira não se candidatava a alguma coisa. "Não gosto de me misturar a essa gente", reagiu o senhor, indignado. Em seguida, pediu a Covas NCz\$ 20, para ajudá-lo a pagar a passagem de volta a São Paulo. Nas visitas seguintes e nas que faz até hoje, nunca deixa de "morder" os funcionários do comitê no dinheiro para voltar a seu estado a fim de cuidar dos tais 500 mil votos.

As propostas, cartas e telefonemas que chegam aos candidatos ou aos seus comitês revelam muita desinformação por parte dos eleitores. José Roberto, estudante universitário de João Pessoa, Paraíba, escreveu uma carta ao candidato do PCB, Roberto Freire, comunicando que estava ingressando na militância comunista. Pediu a Freire alguns livros, "de sua autoria", e deu os títulos: *Sem tesão não há solução* (que considerou um clássico), *Utopia e Paixão*, e *Viva eu, viva tu, viva o rabo do tatu*. O militante confundiu o Roberto Freire do PCB com o Roberto Freire psicanalista e escritor, autor dos livros. Outro, em troca de 30 votos de sua família pernambucana, pede duas geladeiras, uma máquina de lavar e uma mobilete.

Cerca — Há dois meses, ao inaugurar o telefone 225-1989, que passou a servir ao projeto Muda Brasil, o candidato Fernando Collor de Mello ouviu uma das mais absurdas propostas feitas ao seu comitê: uma mulher propunha que, se eleito, ele cercasse Brasília com uma rede eletrificada, por 20 anos, para evitar a entrada de ladrões. Depois dessa, seguiram-se outras, também curiosas, como relatou o coordenador executivo da campanha do PRN, Juca Colagrossi: "Um dia telefonou aqui um eleitor de Anápolis (GO) oferecendo a sua dentadura, que ele propôs fosse trocada por votos".

O comitê de Leonel Brizola tem recebido muitas apostilas com fórmulas para "ganhar" as eleições. Segundo o coordenador da campanha pedetista, jornalista Leite Filho, o que há mesmo é muita oferta de mão-de-obra para a campanha e de móveis para os comitês. "Quando iam inaugurar o comitê, pusemos um anúncio classificado pedindo móveis emprestados. Apareceu de tudo, até televisão", contou.

Posição de Collor cria mercado para venda de denúncia

Na quarta-feira passada, o deputado Paulo Delgado (PT-MG) atendeu, por acaso, um telefonema dirigido à liderança do partido, em Brasília. Do outro lado da linha, um alagoano anunciava sensacionais e inéditas denúncias contra o candidato do PRN, Fernando Collor de Mello. Indagou-se o PT estaria interessado. Delgado disse que sim. O eleitor então falou: "Vamos conversar em dólares". Paulo Delgado disse que o PT só fazia denúncia de graça e propôs que as acusações fossem negociadas com outros candidatos.

A posição de favorito de Fernando Collor tem criado um mercado de denúncias contra ele. A cada 10 telefonemas ou o mesmo número de visitas, dois são para oferecer subsídios anti-Collor. Pagos, é claro. Procuram vender desde batidas denúncias de acordos com usineiros e contratação excessiva de funcionários até cópias de ocorrências policiais que envolveriam o candidato. Cópias que nunca foram mostradas a nenhum comitê, como informam os coordenadores de campanha dos adversários de Collor.

As propostas e conselhos para chegar ao poder

Propostas mais comuns que chegam aos comitês dos candidatos à Presidência da República:

Ulysses Guimarães (PMDB) — Mostrar uma imagem jovem e melhorar a dicção.

Fernando Collor de Mello (PRN) — Como se manter à frente das pesquisas e mão-de-obra em troca de ajuda financeira.

Leonel Brizola (PDT) — Móveis para a instalação dos comitês e salário para a militância nas ruas.

Roberto Freire (PCB) — Evitar dizer que é ateu e falar de forma a atingir o povo.

Mário Covas (PSDB) — Melhorar a imagem e mostrar-se como o "salvador da pátria".

Luís Inácio Lula da Silva (PT/PSB/PC do B e PV) — Não assustar o eleitor burguês, melhorar a dicção e acertar a concordância verbal.