

## TEMPERAMENTOS

Há o exportador normal, correto, que faz seus negócios direito. Mas há também o pessimista e o otimista. Eles não são otimistas nem pessimistas por temperamento, mas por simples esperteza. Agora, que se faz um esforço tão grande para aumentar e variar nossas exportações, é tempo de pensar a sério nesses falsos temperamentais. Será preciso, provavelmente, votar leis especiais, com multas pesadas e boas perspectivas de cadeia, para lhes devolver o senso objetivo.

O exportador pessimista vende — por exemplo — café tipo 4 dizendo que é tipo 6. O tipo 4 custa, naturalmente, muito mais caro; mas o pessimista acha que seu café tem mais defeitos do que parece, e insiste, modestamente, em vendê-lo mais barato, ao preço do tipo 6. Essa profunda modéstia tem suas compensações. Lá nos Estados Unidos o comprador deposita, em nome do pessimista brasileiro, em um banco da praça, uma parte da diferença do preço; e naturalmente embolsa outra.

O otimista é, naturalmente, o contrário. Vende como tipo 6 um café que é muito pior do que 8.

Em qualquer Escritório Comercial do Brasil a gente pode ver exemplos dessa maroteira dos falsos otimistas. O pior que lhes sucede é ver refugada a mercadoria. Não conheço caso de que nenhum deles tenha sido punido no Brasil. Conheço caso de exportações "otimistas" que desmoralizaram de maneira durável, em certos mercados, certos artigos brasileiros.

Os crimes são, como se vê, diferentes. O otimista é mais primário; faz sua sujeira uma, duas vezes em uma praça e depois ataca outra. Desmoraliza os outros, os exportadores honestos; e prejudica o país. Mas o pessimista é quem faz mais dinheiro, e de maneira mais segura. Acumula milhões no exterior, lesando o fisco e a economia brasileira.

Deixo aqui uma sugestão para os senhores candidatos: estudar leis capazes de acabar efetivamente com essas maroteiras. É verdade que precisamos exportar e exportar uma quantidade cada vez maior de mercadorias as mais diversas. Mas assim, não.

5/18/55

R. B.

316