

RUBEM  
BRAGA

## A HORA DO COMPRADOR

O cronista lança-se à aventura no comércio local. A hora é do consumidor! Há fila diante de uma casa de artigos eletrodomésticos (que palavra horrível!) na Av. Copacabana. Só uma porta da loja está aberta, e ali um crioulo distribui um papelucho com os preços e regula a entrada de pessoas. Não nos custa verificar que a geladeira que ambicionamos está 11 contos mais cara que em outra loja da mesma rua. Verificamos o preço em quatro lojas e ouvimos os mais complicados argumentos dos vendedores. No caso de um aparelho de ar refrigerado chegamos a apurar uma diferença de mais de 100 contos no preço à vista. Dizemos isso a um vendedor e êle sorri com superioridade, com verdadeira pena de nossa ignorância:

— Não é o mesmo aparelho. Este aqui é o 100-M-12.

— O outro também é . . . . 100-M-12.

— Não é possível, cavalheiro. Nosso preço está abaixo do custo.

— Então o outro está mais abaixo ainda. Tenho certeza de que é 100-M-12.

— Ah, o Sr. tem toda razão. Mas o que acontece é o seguinte: o que o Sr. viu é modelo antigo, que a fábrica não está fazendo mais. Este aqui tem muito mais beteu.

— Mais o quê?

— Beteú.

Como cheguei a esta idade sem saber o que é beteu fico embatucado. O homem prossegue:

— O outro tem menos de 9 mil beteu. O nosso tem 10 200 beteu!

— É melhor, não?

— Claro. Os dois são de um cavalo, mas o nosso cavalo é muito mais forte, produz mais frio. Com-

preende?

— Claro. Mas vou lá verificar esse negócio de . . . como é que o Sr. disse?

— Beteú. B, T, U. É uma medida com iniciais inglesas. Repare bem no que estou dizendo: este aparelho tem 10 200 beteu.

Voltamos à outra loja e perguntamos quantos beteu tem o aparelho. O mesmo número; está 26 contos mais barato; além disso a instalação, com a garantia de um ano, é 8 contos mais barata.

— Acho que vou levar este . . .

— O Sr. faz um grande negócio.

— Voltarei aqui mais tarde . . .

— Então volte hoje. Este preço só vigora hoje. Amanhã êle será aumentado.

— Neste caso, nada feito. Só terei dinheiro amanhã . . .

— Bem, vou dar um jeito para o Sr. . . .

— Aliás é provável que eu só tenha dinheiro mesmo depois de amanhã . . .

— Compreendo. Mas o Sr. faz a encomenda hoje . . .

— Preciso deixar algum sinal? Estou desprevenido . . .

— Não, ora essa. Deixe o seu enderêço, é quanto basta . . .

\* \* \*

Afinal, já estamos no outono, e acho que poderei enfrentar a situação até o fim do ano sem a companhia de tantos beteu. Mas estou comovido com essa disputa comercial. Sinto-me importante. Sou um consumidor. Detenho-me ainda um instante à porta de uma loja, e um vendedor me oferece um secador de cabelos a um preço realmente louco.

Fico tentado. Mas que diabo vou fazer com um secador de cabelos? O homem não responde satisfatoriamente à minha pergunta, apenas insinua que minha esposa ficará contentíssima . . . Sinto que se comprar esse terrível objeto serei obrigado a me casar novamente e resolvero encerrar minha incursão pelo comércio e minha carreira na vida sem adquirir jamais um secador de cabelos.

É uma pena, porque o preço é excepcional; mas a gente não pode ter todas as alegrias desta vida ao mesmo tempo.