

A renegociação da dívida é a questão salarial

José Júlio Senna (*)

A renegociação da dívida externa é hoje o grande tema nacional. As principais autoridades econômicas do País encontram-se em pleno diálogo com o Fundo Monetário Internacional (FMI) e os banqueiros internacionais, sendo transparente a intenção de todas as partes envolvidas de chegar a um acordo o mais breve possível.

No campo interno, as referidas autoridades têm pressionado para a aprovação do Decreto-lei nº 2.045, relativo aos salários. Essa pressão, sem dúvida, está intimamente ligada ao problema da renegociação, na medida em que se entende constituir aquela aprovação exigência básica da comunidade internacional.

O debate em torno da crise tem assumido dinâmica digna de registro. De um lado, nota-se que a idéia de repúdio da dívida externa, ou "moratória unilateral", de início apresentada por muitos como a mais fácil e legítima solução, não vem sendo considerada seriamente. Muitos dos que chegaram a com ela se entusiasmar perceberam seus custos e implicações, nos campos econômico e político, a partir de análises mais profundas, exigidas pela complexidade do problema, e que os defensores da referida solução não souberam (ou não quiseram) oferecer. Claro está, porém, que a não obtenção de um acordo internacional pode perfeitamente acarretar o mesmo tipo de resultado, ou seja, o isolamento econômico e a concentração de poder político. No fundo, é justamente por esta razão que se procura concluir a presente fase de renegociação.

De outro lado, observa-se o reconhecimento explícito, por parte do governo, da necessidade de diálogo e de respaldo político para a condução de todo o processo. Esse reconhecimento, embora tardio, é de grande importância e pode constituir fator determinante dos resultados a serem obtidos. Os credores externos exi-

gem (sempre exigiram) a adoção de um programa econômico confiável e coerente. O sucesso de qualquer programa, porém, depende, fundamentalmente, de sua aceitação pela sociedade.

A questão salarial, como todos percebem, acabou tornando-se o centro dos debates. Embora não seja do nosso desejo negar a relevância do comportamento dos salários reais, em qualquer processo de ajustamento econômico, especialmente no que diz respeito ao impacto sobre o nível de emprego, consideramos lamentável o rumo tomado pelos acontecimentos.

Primeiro, é preciso lembrar, sem a intenção de discutir o passado, que o problema tem origem na adoção da irrealista e demagógica fórmula salarial introduzida em 1979. Fica comprovado, mais uma vez, o elevado custo social da im-

plantação de medidas econômicas equivocadas.

Segundo, convém ressaltar que as expectativas da sociedade constituem o principal fator determinante da inflação, a curto prazo. Essas expectativas, por seu turno, dependem fundamentalmente da confiança inspirada pela política econômica. Isto significa que a conquista da credibilidade teria de vir antes de qualquer tentativa de mudança na área salarial. De fato, é muito difícil convencer a sociedade a aceitar aumentos nominais de salários em ritmo inferior à inflação passada, sob o argumento de que a remuneração real pode até subir com o arrefecimento da taxa de crescimento dos preços, quando esse arrefecimento parece improvável ou incerto.

Aparentemente, o FMI sempre defendeu a "flexibilização" da fórmula salarial, mas não necessariamente o que está contido no

Decreto-lei nº 2.045. A posição dos banqueiros internacionais, porém, é nitidamente outra. Eles estão sendo solicitados a emprestar mais recursos ao Brasil e precisam justificar, perante os acionistas, a concessão de créditos adicionais para um país em atraso com seus compromissos internacionais. Daí ter surgido, entre eles, a expressão "no wage law, no money", manifestada por banqueiro representativo. Essa atitude pode ser interpretada no sentido de que a aprovação do Decreto-lei nº 2.045 seria vista pela comunidade bancária como sinal de que a sociedade brasileira se dispõe a incorrer nos custos do processo de ajustamento econômico. A questão salarial tornou-se, assim, o "símbolo" da disposição em se ajustar.

E preciso deixar claro, porém, que o estabelecimento de aumentos salariais em ritmo inferior à in-

flação passada não garante o sucesso de um programa econômico. A nosso ver, o que garante esse sucesso é, primeiro, a credibilidade do governo e, segundo, o efetivo controle do déficit público e da emissão de dinheiro, acompanhado da eliminação do desperdício de recursos — melhor aproveitamento dos recursos seria sem dúvida obtido se fosse definida como prioritária a área social.

Existem ainda outras razões para considerarmos lamentável o fato de a questão salarial ter assumido o centro das discussões, devendo destacar-se o fato de que, na tentativa de convencer a sociedade a aceitar nova política de salários, se propõem diversas outras medidas, envolvendo aumento de tributação. Por certo, a tributação do capital (principal alvo das medidas propostas) é inadequada em nosso país. Este, no entanto, é assunto

sério e complexo, estando a exigir estudos cuidadosos, em vez de decisões "ad hoc". Não será dando tiro às cegas na direção dos mercados financeiro e de capitais que se irão conseguir melhores resultados macroeconômicos. Ademais, a experiência tem mostrado que o aumento da receita tributária pouco contribui para a redução do déficit fiscal, pois acaba "viabilizando" dispêndios. O déficit público tem de ser combatido pelo corte de gastos, e não pela ampliação das receitas, sem prejuízo de reformas fiscais sérias, que tornem mais equitativo o sistema tributário.

Em suma, é penoso ver uma questão não essencial e de difícil aceitação interna tornar-se o ponto central de um por si só intrincado processo de renegociação de dívida externa.

(*) Diretor do Banco Boavista e professor da FGV — Rio.