

# A recessão vem aí?

Do ponto de vista do combate à inflação, as perspectivas são muito mais favoráveis neste começo de 1988 do que o eram em 1987, como analisado no artigo de abertura desta coluna. Mas, e a recessão? Não há o risco de demissões, liquidez de empresas, desemprego neste começo de ano, diante do fraco desempenho das vendas de Natal? Aqui, antes de mais nada, é preciso recapitular o que acabou acontecendo no começo de 1987, para depois analisar as perspectivas de 1988.

Em 87, com a volta da inflação, as taxas de juros dispararam para acompanhar os índices de preços — e começaram desestimular as compras, tanto por parte de empresas como do consumidor. Além disso, há uma diferença brutal entre a política salarial em vigor no princípio de 1987 e neste começo de 1988 — e, ainda uma vez, trata-se de uma mudança para melhor.

Como assim? No começo de 1987, vigorava a política dos gatilhos salariais, pela qual determinada categoria de trabalhadores somente recebia um reajuste salarial a partir do momento em que as taxas de inflação registradas desde o último reajuste e somadas, atingissem os 20%. Vale dizer: categorias profissionais inteiras, centenas de milhares de pessoas e suas famílias, milhões de pessoas precisavam enfrentar, primeiro, uma perda de poder aquisitivo brutal, de 20% a 40% ou 50%, antes de receberem os salários com reajuste.

Por que se fala em 40% a 50% de perda? Porque — o que parece esquecido, hoje — quando a inflação acumulava os 20% (em março, por exemplo), o gatilho somente iria ser aplicado no salário do mês seguinte (abril), e recebido no dia 10 do mês subsequente (maio). E nesses dois meses de defasagem, entre o acionamento do gatilho e o seu pagamento, já se haviam acumulado, outra vez, taxas inflacionárias de 20% a 30%. Hoje, a situação é totalmente diferente. Todos os salários, de todas as categorias, são reajustados todos os meses pela URP (9,19% ao mês, no momento). A massa trabalhadora, assim, não enfrenta aquelas perdas brutais de poder aquisitivo.

Vale dizer: a massa consumidora não perde totalmente a capacidade de comprar, como ocorreu no começo de 1987. De um ponto de vista lógico, portanto, não há motivos

para temer uma recessão no começo de 1987. Mas, pergunta-se, por que, então, as vendas do Natal foram fracas, provocando a formação de estoques que vão levar muitas empresas a demitir neste começo de ano? Houve um momento, até o começo de dezembro, em que a insegurança do consumidor, em relação ao futuro, poderia ser a melhor explicação, hipotética, para explicar o baixo nível de faturamento do comércio.

A esta altura, porém — e seria importante que as lideranças empresariais abrissem os olhos para o fenômeno — é inegável que a retração do consumidor tem, agora, uma outra explicação predominante: ele realmente se fartou de pagar preços descabidamente altos (em termos relativos) e margens de lucro exageradamente altas, como sempre ocorreu no Brasil.

O observador atento já terá detectado — em andanças por lojas, supermercados e boutiques — uma espécie de guerra surda do consumidor contra abusos na área de preços. As mesmas observações permitiriam concluir que, em defesa do seu próprio dinheiro, o consumidor está propenso a retornar às compras em janeiro, quando, prevê, deverá haver uma temporada de liquidações para desova de estoques. Se as empresas se dispuserem a praticar preços mais baixos, é possível que o volume de vendas acabe surpreendendo e o quadro recessivo seja afastado de imediato.

Em síntese: no começo de 1987, surgiu um quadro recessivo na economia, devido à política salarial, à perda de poder aquisitivo, aos juros altos. Neste começo de 1988, a política salarial é favorável à manutenção da demanda, em níveis estáveis, já que o poder de compra do consumidor não sofre um achatamento e equivalente do ano passado. Se ele não compra, preferindo as caderetas de poupança — que receberam nada menos de CZ\$ 80 bilhões em depósito líquido, já descontados os saques, em dezembro — e como reação aos preços altos. Se houver um período recessivo, ele decorrerá da política de preços das empresas, não de fatores, para fazer capital de giro e fugir aos juros altos, é bastante provável que as liquidações realmente se generalizem — haverá então maiores vendas. E queda da inflação.