

Pesquisa mostra que empresários apóiam desindexação

5 JAN 1989

Fátima Turci

SÃO PAULO — O empresariado brasileiro rejeita qualquer tratamento de choque, condenando o congelamento de preços e salários, mas apóia uma ordenada desindexação (fim gradual da correção monetária) da economia. A conclusão é da pesquisa de opinião empresarial para 1989, realizada entre os meses de novembro e dezembro junto a 1.428 executivos, publicada hoje na carta semanal em inglês sobre tendências de negócios no Brasil, *Brazilian Business Trends (BBT)*, editada pelo professor Yuichi Tsukamoto, da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo.

A maioria dos pesquisados (77%) está pronta a suportar uma recessão este ano se esse for o caminho para colocar a economia em ordem. As considerações das 45 respostas mostraram que os empresários não esperam um ano melhor do que 1988. Na verdade, a grande revelação da pesquisa é que ninguém mais acredita em milagres. Não há pessoas, idéias ou planos milagrosos. A saída para os problemas nacionais, segundo os empresários, está em suas próprias mãos.

Nas pesquisas dos últimos cinco anos, eles ainda se apoiavam muito no governo. Agora, numa surpreendente homogeneidade de pensamento, os executivos de grandes, médias e pequenas empresas não acreditam em salvação fora de suas atuações. A pesquisa indica também uma uniformidade de pensamento quanto aos problemas e às soluções para o país. Por isso, na opinião do editor da BBT, se a classe política (Congresso e Executivo) não perceber essa atitude dos empresários, eles estarão prontos a rechaçá-la, seguindo os passos do caminho italiano.

Hiperinflação — A inclinação do empresariado em suportar uma recessão em 1989 baseia-se na convicção de que a economia não será melhor do que no ano passado, ao mesmo tempo em que implica na rejeição de um plano milagroso na política econômica: 77% estão convencidos da ineficácia de um tratamento de choque não ortodoxo, como o Plano Cruzado e só 2% vêem no congelamento de preços e salários um meio de combater a alta inflação.

Eles apontaram os problemas e as soluções. Citaram três obstáculos ao crescimento econômico: inflação

Expectativa de inflação em 1989

Inflação	Multinacionais	Nacionais
200 a 500%	11%	9%
500 a 700%	25%	24%
700 a 1000%	50%	40%
mais de 1000%	18%	27%

Investimentos

75% continuarão a investir sendo: 35% em marketing (novos produtos)
22% modernização do processo de produção
23% expansão de capacidade

Exportações 1989 x 1988

	Volume	Valor
Menor entre 10 e 20%	2%	6%
Menor de 5 a 10%	8%	12%
Menor até 5%	6%	6%
Igual	22%	20%
Maior até 5%	32%	30%
Maior de 5 a 10%	24%	18%
Maior de 10 a 20%	6%	8%

alta, investimentos insuficientes no setor privado e demanda doméstica retraída. E os caminhos da recuperação: redução do déficit público, maior liberdade de importações, desindexação da economia, renovação do controle de preços e recessão (como um preço pela redução da inflação).

A inflação é o grande fantasma: 22% acreditam que o Brasil já alcançou a hiperinflação, devendo chegar aos 1000%; 42% acham que será mantido o patamar de 1988, ou seja, entre 700% a 1000%; 8%, que ficará abaixo dos 500%; e 28% prevêem uma taxa entre 500% e 700%. Mas quando as empresas tentaram preservar sua saúde financeira, elas transferiram, em 1988, uma parte de seus investimentos das aplicações em títulos garantidos pelo governo federal para ativos reais, como ouro e moedas estrangeiras. Ainda 67% delas recorrem às aplicações no open-market como opção de investimento financeiro, mas no ano anterior este investimento foi a opção de 81% das empresas consultadas no relatório de 1987.

Preços — A rejeição dos empresários a uma política de congelamento de preços e salários está baseada na disparidade dos preços relativos. Enquanto 28% alegaram estar prontos e se adiantarem à elevação de preços em 1988 acima da inflação oficial, 31% mantiveram seus preços abaixo da inflação e 41% declararam que seus preços subiram de acordo com a inflação.

Numa situação como essa, o congelamento acabaria por institucionalizar distorções de preços defasados e adiantados em relação à inflação. Um grande balanço de preços também explica, em parte, a oscilação das projeções do desempenho das vendas em 1989: 50% das empresas prevêem expansão em suas áreas de atuação, mas 19% acreditam em queda nas vendas (em valor) comparando-se com 1988. Também 19% dos gerentes de empresas entrevistados planejam reduzir o número de empregados, mas quase todos justificam essa atitude como necessária para aumentar a competitividade e não como reflexo de uma perspectiva de redução de vendas este ano.