

Um dos maiores desafios com que se defrontam as empresas, em meio à crise detonada pela escalada da inflação para um patamar de 25%, é como conviver com a incerteza com relação ao comportamento futuro dos preços. É neste sentido que devem ser entendidas as recentes declarações do ministro da Fazenda, Mailson Ferreira da Nóbrega, de que se a inflação, em julho, ficar entre 20 e 25%, isso já representará uma vitória contra a hiperinflação. A estabilidade dos preços, mesmo em um patamar elevadíssimo, que poderia ser tido como intolerável em outras circunstâncias, permitiria, pelo menos, estabelecer um certo ordenamento, facilitado por uma economia já indexada.

Isso não quer dizer que a indexação possa representar uma solução mágica, aplicável a todos os casos. A reinstituição de um barômetro diário quanto à evolução dos preços — o BTN fiscal — era inevitável para afastar o risco de uma dolarização da economia, mas não afasta a insegurança com que se vêem a braços os agentes econômicos. A fixação de preços em vendas tradicionalmente feitas a prazo,

# Adaptação à crise

zo, por exemplo, tornou-se um complexo exercício financeiro. A tendência é para o encurtamento cada vez maior dos prazos de venda, gerando problemas de caixa para empresas compradoras, impossibilitadas, em face das elevadíssimas taxas de juro, de recorrer a financiamentos bancários.

Neste contexto, soluções criativas devem ser encontradas para que a economia possa funcionar em condições de relativa normalidade nesta fase crítica. Isso importa dizer que entendimentos entre fornecedores e seus clientes são imprescindíveis para evitar impasses que levem à interrupção da produção. Temos todas as razões para crer que tais acordos são viáveis, uma vez que nem os produtores desejam deixar de produzir nem os estabelecimentos comerciais de atender ao abastecimento da população, evitando distorções como a especulação e o câmbio negro.

Dado o susto provocado pelo salto da inflação de junho, que obrigou a generalidade das empresas a rever o seu planejamento para os próximos meses, somente nesta e nas próximas semanas é que os dirigentes das empresas dos mais variados ramos começarão a discutir meios práticos para adaptação à nova realidade.

Há sinais, no entanto, na área sensível dos salários, de que a economia já se vem ajustando, através de negociações diretas entre empresas e trabalhadores. Em face das manifestas deficiências da política salarial, tanto aprovada pelo Congresso quanto a que o governo gostaria de ver adotada, as entidades sindicais vêm colocando como um dos itens de maior destaque de sua pauta de reivindicações a garantia de concessão de uma cesta básica mensal de alimentos, independentemente do comportamento da inflação. Isso represen-

ta a concessão de um subsídio, a nosso ver justificável para evitar o acirramento das tensões sociais.

As negociações para chegar a isso não têm sido fáceis. Mas um número apreciável de empresas tem compreendido a justeza dessa reivindicação dos trabalhadores. O item alimentação do Índice de Preços ao Consumidor (IPC), da Fundação IBGE, apresentou um crescimento de 154% no último cálculo feito com base em uma taxa de inflação de 25% em junho. Trata-se de uma alta de preços substancialmente maior do que a dos reajustes salariais concedidos, em média, às diversas categorias de trabalhadores.

É natural que empresas, principalmente aquelas que empregam grande número de trabalhadores e já oferecem refeições a seus empregados a preços subsidiados, resistam a tais reivindicações. Os ajustes, evidentemente, são variáveis, dependendo da situação de cada empresa. Por pior que seja a crise, com criatividade e boa vontade é sempre possível encontrar meios para conter as tensões sociais.