

# JOELMIR BETTING

*"Brasileiro ou é cheio de problemas ou é cheio de soluções.  
Os do primeiro tipo atrapalham menos."*

Jesús Rocha, humorista

ESTADO DE SÃO PAULO

## *Não é a recessão*

Economia - Brasil

A recessão, que já começou, explica a deflação, que já se instalou. Certo? Pela teoria de nove em cada dez economistas, sim. A economia brasileira deve fechar o ano com expansão zero e, por causa disso, com inflação zero. Explicação do fenômeno: na recessão, os produtos e os serviços encalham. No encalhe, os preços reais não sobem. Bem ao contrário, descem. Algo mais que a queda transitória de preços em promoções e liquidações de praxe.

■ Como perguntar não ofende, por que a inflação não veio abaixo na grande recessão de 1990/92? No primeiro triênio do Plano Collor, o PIB sofreu uma contração anual média de 1,3%. A inflação não caiu. Bem ao contrário, subiu para a média anual de 948%. Foi o pior dos mundos: mais recessão com mais inflação, vulgo "stagflation". Pois, no primeiro triênio do Plano Real, trocamos as bolas: o PIB embarcou na expansão anual média de 3,4% para uma

inflação declinante com média anual de 10,5%.

■ Em resumo: se recessão derrubasse a inflação, Collor, o demolidor, teria acabado com ela. Aceitar essa idéia, hoje de livre trânsito, é ignorar os caprichos da inflação; é esnobar os mistérios de estagflação; é menosprezar os méritos da estabilização. E mais: é admitir a tese de que estamos condenados a uma opção sinistra – a da estabilidade da moeda a golpes de recessão e desemprego. Ou ainda: a retomada do crescimento econômico significará a rebrota da inflação...



■ Nada disso. A inflação de um dia virou inflação de um ano, já no quinto ano do Plano Real, porque a desindexação voluntária e progressiva de preços e contratos ainda não se esgotou. E porque a modernização das empresas, iniciada na "collorstroyka" de 1990/92 e robustecida pelo Plano Real, continua patrocinando produtos e serviços cada vez melhores a custos, margens e pre-

ços cada vez menores. E também porque a competição que se instalou em todos os mercados exige o repasse de boa parcela dos ganhos de produtividade (e de competitividade) dos produtores e distribuidores para os preços e bolsos dos consumidores.

■ Tanto é verdade que mercados ainda aquecidos ostentam taxas de inflação negativa. Caso dos bens e serviços de informática. E o que dizer da longa deflação da cesta básica (de julho de 1994 a dezembro de 1996), mesmo com expansão acumulada de 34% na demanda dela? O mercado interno da eletrônica de consumo simplesmente dobrou de tamanho no triênio 1994/96, com deflação de 7% no período. Cadê a inflação de demanda?

■ Apontar a recessão como causa da inflação zero (a taxa acumulada da Fipe/USP é de 0,05% nos últimos 12 meses) é uma percepção escapista ou uma avaliação preguiçosa das forças que se juntaram no reator do programa brasileiro de estabilização. Sem contar, claro, a tal de âncora cambial...

SECOS  
& MOLHADOS

■ **Balanço** – De junho a setembro, o valor de mercado das ações negociadas nas bolsas dos Estados Unidos sofreu uma quebra em bloco de 13%. Ou US\$ 1,5 trilhão. Nas bolsas brasileiras, com tombo de 30%, a quebra em bloco foi de US\$ 66 bilhões.

■ **Sem neura** – Nenhuma tragédia, por enquanto. Em bolsa, tudo o que sobe desce e tudo o que desce sobe. Para quem não entra na alta nem foge na baixa, a bolsa ainda é um negócio seguro a médio e a longo prazo.

■ **Tem gordura** – Entre janeiro de 1988 e dezembro de 1997, dez anos, o capital em bolsa cresceu feito pipoca no fogo. Enquanto o Dow Jones acumulou rendimento real de 481% em Nova York, o Ibovespa emplacou 1.151% em São Paulo. Na média mundial, 203%.

■ **Pé-de-meia** – Neste século, a Bolsa de Nova York registra ganho real médio de 6,1% ao ano. O que significa dobrar o capital do investidor de longo prazo a cada 12 anos. Tanto quanto a nossa mui amada caderneta de poupança.