

# A ameaça de um tarifaço

O governo comemora a baixa da inflação ameaçando o consumidor com um tarifaço. Mesmo que o efeito nos indicadores de custo de vida seja muito limitado, o público terá excelentes motivos para demonstrar indignação. Os demais preços vêm sendo contidos por uma combinação de políticas muito duras. O crédito continua apertado e caro. O poder de compra vem sendo corroído por impostos de emergência. A competição estrangeira, apesar da mudança cambial, continua a frear grande número de preços. Para completar, quase todo dia alguém faz um pronunciamento contra a indexação de salários. Tudo isso – ou quase tudo – está muito certo. Mas por que alguns podem aumentar seus preços, enquanto os demais são chamados, quando não forçados, a fazer a coisa certa, isto é, combater a inflação?

Quatro distribuidoras de eletricidade foram autorizadas a aumentar seus preços. Outras terão o mesmo benefício nos próximos dias. Depois, segundo se anuncia em Brasília, deverão encarecer os combustíveis – outra vez –, serviços de correios e de telecomunicações, passagens aéreas e contas de transportes ferroviários. Pedágios também poderão ser aumentados brevemente. Por quê? Por conta da mudança cambial, de supostos aumentos de custos

e de contratos de revisão periódica, acertados entre o governo e as concessionárias de serviços públicos.

A energia suprida por Itaipu é toda em dólar. A mudança cambial deve, portanto, produzir algum impacto nas empresas distribuidoras. É compreensível o governo dar atenção a essas companhias. Até agora, porém, os aumentos concedidos, entre 10,79% e 16,25%, estão superando o impacto do câmbio. Itaipu continua a vender a eletricidade com base na cotação de R\$ 1,55 por dólar. O valor tomado como referência para os aumentos das distribuidoras, porém, é R\$ 1,72. Além disso, Itaipu é só uma das fornecedoras de energia para as distribuidoras do Sul, do Sudeste e do Centro-Oeste. Será preciso levar em conta outros custos?

A pergunta vale para o caso de todas as produtoras de serviços públicos, privadas ou controladas pelo governo, e também para o da Petrobrás. A maioria das empresas brasileiras, nos últimos dois anos, tem feito um grande esforço para conter a elevação de custos ou para absorvê-la. Isso permitiu, no ano passado, uma deflação dos preços ao consumidor. Também nos últimos meses, mesmo com o



impacto da variação cambial, o repasse de aumentos ao varejo foi muito limitado. Os índices de preços ao consumidor têm perdido impulso. Isso tem ocorrido também com os indicadores de preços por atacado.

Nestes meses, como antes do choque cambial, a rentabilidade tem sido regulada, para a maior parte das empresas, pelo ambiente competitivo e pelo esforço de elevação da produtividade. A abertura do mercado e a restrição monetária têm deixado pouca escolha à maioria dos administradores: ou aprendem a ganhar dinheiro com preços contidos ou saem do negócio.

No entanto, as empresas de governo e as concessionárias de serviços públicos têm sido, em grande parte, poupadadas desse esforço. A elas tem sido reservado o privilégio de indexar seus preços – porque disso se trata, afinal. O setor privado, é bom lembrar, também foi afetado pelo câmbio e por variações de preços por atacado. Mas só os monopólios públicos ou privados têm conseguido, com ou sem data marcada, impor ao público repasses de custos, sem comprovar o mínimo esforço para aumentar a eficiência.

No ano passado, o petróleo custou em média, no mercado internacional, 32% menos que em 1997. Nenhum consumidor brasileiro viu o preço dos combustíveis baixar substancialmente nos postos de gasolina. Ao contrário: Petrobrás e distribuidoras elevaram seus preços e voltarão, segundo se anuncia, a aumentá-los – agora por conta do câmbio e da alta da matéria-prima no mercado internacional. Para o consumidor, esse é um jogo extremamente injusto. Para o governo, a passividade diante das pressões por aumentos pode ser um enorme erro estratégico. Seu compromis-

so com a estabilidade acaba sendo minado por dentro do setor público. No caso dos serviços privatizados, a revisão periódica dos custos pode ser inevitável, por causa dos contratos. Mas o aumento de tarifas nunca deveria ser uma consequência automática – como não tem sido para empresas forçadas a competir e a ganhar eficiência.

**A política de preços privilegia estatais e empresas privadas de serviços públicos**