

Negociar é sobreviver

Economia - Brasil

GLOBO

22 MAI 1990

ABRAM SZAJMAN

A economia do País já sofreu a ação de uma série considerável de planos econômicos sem que seus agentes tenham aprendido a lição essencial: a necessidade de negociar. A situação não se apresenta muito diversa mesmo depois de dois meses de uma dieta educativa em que as autoridades econômicas conseguiram demonstrar à coletividade que, quando escasseia a moeda, a inflação se evapora.

O programa de recuperação, todavia, não se encerra nesse ponto crucial. O ciclo de circulação de riquezas começa a ser retomado e os comerciantes não podem negligenciar uma observação elementar, a de que é impossível, para eles, sobreviver sem a existência de fornecedores e de consumidores. A grandeza do comércio consiste justamente em ocupar o lugar de principal elo da distribuição dos produtos e das riquezas.

A parada forçada de pouco mais de um mês deve ensinar a todos os agentes econômicos a usar sua força em seu próprio benefício e, em decorrência, em favor da sociedade. Dias atrás, em Franca (SP), os trabalhadores reuniram-se para organizar movimentos sem precedentes, uma espécie de "greve japonesa". Exigiam trabalho das indústrias fabricantes de calçados. No início do ano não faltavam pessoas que deixavam o carro na garagem por falta de pneumáticos. Agora há oferta abundante de pneus no mercado.

Este é o momento adequado para que todos os segmentos da economia exercitem a arte de negociar. É necessário que o sacrifício causado pelo corte abrupto de liquidez efetuado pelo Plano Collor gere um benefício fundamental que os empresários há muito tinham esquecido, ou seja, que a apresentação de um pedido a um fornecedor de matéria-prima não

ocasione, dias após, um aumento de preços de tabela.

Basicamente, o comércio precisa aprender a comprar. Em muitos setores as compras escasseavam, há muito tempo. Com a retomada, aos poucos, dos movimentos dessa engrenagem, é dever dos empresários cuidar de adquirir a matéria-prima em doses bem calculadas, estocar os produtos sem exageros e vendê-los a preços compatíveis com a capacidade aquisitiva gerada pelos salários atuais.

Em outras palavras, a economia nacional deverá estabelecer preços que sejam acordados como justos, para que o processo inflacionário possa ser de uma vez por todas estancado. Um exemplo negativo é encontrado em produtos exportados a 50% do preço vigente para venda no mercado interno. O preço justo, afinal, deve ser válido tanto para o mercado interno quanto para o exterior.

A economia do País terá de aceitar um crescimento compatível com uma taxa inflacionária suportável. A característica principal do Plano Collor consiste num violento corte de liquidez de algo em torno de 25% do PIB (perto de 400 bilhões de dólares), para alguma coisa entre 6% e 9%. Não resta outra alternativa a todos os participantes desse processo a não ser aprender a conviver com a nova realidade.

Se antes do plano o industrial podia manter um baixo nível de atividade, com suas preocupações voltadas para o lado financeiro, hoje terá de aumentar sua produtividade e compensar a perda no valor unitário pelo aumento de quantidade. A hipótese mais otimista conduz a um cenário, neste ano de 1990, em que o PIB caia 3,5%. Se a produção do País, em 1989, chegou a 400 bilhões de dólares, neste ano poderá ficar

restrita a pouco mais de 380 bilhões de dólares.

A hipótese mais pessimista considera provável uma queda de 6,5%. Neste caso, o nível de desemprego poderia chegar a 20%. Quando se considera que a população economicamente ativa do País gira em torno de 60 milhões de pessoas, chega-se a um exército fantástico de aproximadamente 12 milhões de indivíduos. Evidentemente, não é possível considerar como suportável tão extraordinária pressão social. Resta, portanto, a exigência de fazer todo o esforço possível para que o Plano Collor dê bons resultados.

O caminho seguro para sustentar esse esforço não se configura, para o comércio, na prática suicida de liquidar estoques para pagamento em doze meses tendo como público famílias que percebem no máximo três salários-mínimos de renda. A necessidade de fazer cruzeiros precisa ser condicionada ao preço da renovação dos estoques. Tal opção leva, necessariamente, à negociação do comércio com a indústria, exigindo maiores prazos e melhores condições de venda.

O Governo, neste terceiro mês de implantação do programa, enfrenta um momento mais difícil, que é o de administrar o conjunto de medidas no sentido de que o mercado volte a funcionar plenamente, com um índice de inflação adequado. Esse objetivo é mais difícil de atingir e somente conduzirá a bons resultados se o empresariado restabelecer no mercado o hábito de encontrar fórmulas capazes de adequar as relações entre fornecedores e comerciantes. Sem essa colaboração corre-se o risco de a crise se estender no tempo. O momento é de negociar, transigir para que todos sobrevivam.

Abram Szajman é Presidente da Federação do Comércio do Estado de São Paulo.