

## Negociar o futuro

Economia - *Brasil*  
EMERSON KAPAZ

2 ABO 1990

**S**etores expressivos da sociedade brasileira novamente se mostram desejosos de reabrir uma ampla negociação nacional que conduza a uma saída menos traumática para os problemas crônicos da economia. O Governo continua emitindo sinais de que busca uma solução negociada com a sociedade civil, como já reafirmou o Presidente da República em recentes entrevistas coletivas. A própria equipe econômica tem demonstrado disposição no mesmo sentido. A CNI e a Fiesp, tentando se antecipar a uma possível caminhada nessa direção, já indicaram até um responsável pela coordenação de uma eventual negociação, embora esta indicação sequer tenha passado por uma consulta às bases dessas entidades.

No entanto, é muito importante esclarecer alguns pontos e analisar mais profundamente o que sucedeu na primeira tentativa de entendimento e formação de uma comissão tripartite, ocorrida no último dia 18 de junho. Esta análise poderá nos situar melhor em relação às expectativas de um novo processo de negociação.

O que se buscava nessa primeira tentativa de entendimento não era, como acabou sendo divulgado, a assinatura de um pacto. Os participantes daquela reunião, empenhados em encontrar uma saída negociada, sabiam perfeitamente que era necessário assinar uma trégua como sinal de um processo de negociação. Tal trégua se fazia urgente

em função de previsões de altas taxas de inflação e de aprofundamento da recessão, como já está ocorrendo.

A partir desse momento, cada um dos segmentos ali representados faria uma consulta às suas bases, trazendo à mesa propostas alternativas que, uma vez negociadas entre as partes, poderiam culminar na assinatura de um pacto.

Que fique claro: um pacto não é o início de um processo de negociação, e sim a coroação de um entendimento que pode ou não chegar a ser assinado. O único pressuposto que se deve exigir no início do processo é a disposição de negociar, e principalmente de saber transigir.

Mas o momento é outro. E como os fatos neste país se sucedem a uma velocidade impressionante, é preciso avaliar no contexto atual quais são as reais possibilidades de um entendimento.

Já começaram a se fazer sentir os efeitos perversos de uma efetiva estabilidade de níveis de inflação, mesmo que em patamares elevados, às custas de um forte aperto monetário e fiscal provocado pelo Governo. Poderemos entrar num processo de estagflação, ou seja, recessão com níveis altos de inflação.

Será essa nossa única alternativa? Sem entendimento, talvez sim. Como evitar este processo, então? A saída pode estar em tentarmos negociar o futuro. Aí surge o novo contexto que pode parametrizar um possível entendimento que inverta essa situa-

ção e diminua os níveis inflacionários de uma maneira lenta, porém segura.

Todos sabemos que uma parcela considerável do índice de inflação do mês seguinte advém da expectativa que os chamados "formadores de preços" alimentam e colocam nas suas mercadorias. E o que os economistas chamam de profecias auto-realizáveis. Portanto, é hora de os segmentos mais representativos da sociedade sentarem à mesa e decidirem "negociar o futuro". Isto significa estabelecer uma expectativa de aumento de preços em níveis inferiores à inflação atual. E fixar, ao mesmo tempo, reajustes salariais, estes sim possivelmente maiores que os estabelecidos para preços. Se esta negociação chegasse a esses resultados, a situação atual tenderia a ser invertida.

Por outro lado, o Governo, terceiro pé desse tripé, poderia, uma vez acertados entre as partes os índices futuros, diminuir paulatinamente o aperto monetário e fiscal, contribuindo também para reduzir a recessão.

Não é uma empreitada fácil, devemos reconhecer. Mas será, com certeza, menos traumática e dolorosa, em termos sociais, do que aquilo que teremos pela frente sem um processo de negociação.