

90 Anticorpos contra medidas econômicas

Empresário reage com mecanismos de autoproteção

Lia Carneiro

SÃO PAULO — Como criatividade é o que não falta às equipes econômicas, ninguém se sente totalmente vacinado contra novos pacotes. Mas aquela sociedade atônita, na qual os empresários eram surpreendidos com preços sem margens de manobra e os consumidores aceitavam as Medidas Provisórias sem questionamento, não existe mais. Carregando as experiências dos Planos Cruzado, Bresser, Verão e Collor, os brasileiros desenvolveram várias formas de anticorpos contra as tradicionais terapias de congelamento, tablita, compulsórios e também contra os remédios amargos mais recentes, como confisco ou aumento e antecipação de impostos. As técnicas vão desde a simples remarcação preventiva e os contratos cada vez mais repletos de cláusulas que cercam as mudanças por todos os lados até as apelações aos direitos garantidos pela Constituição. O anticorpo mais moderno, no entanto, é a adequação aos tempos de turbulência, que dispensa os mecanismos escritos e aposta na descentralização, nas parcerias e no diálogo.

Na verdade, o governo sempre poderá fazer o que quiser. Mas a sociedade está mostrando que não engole mais qualquer coisa e que já não tem mais medo de questionar", afirma o tributarista Ives Gandra Martins, lembrando que ele próprio conseguiu anular a vigência do congelamento para a Lorenzetti. "Alegamos o princípio da livre iniciativa, da própria liberdade de mercado que o governo tanto prega."

Descontos e bônus — Um dos setores que adquiriu anticorpos mais rapidamente foi o empresarial. Depois de serem surpreendidos com os preços no contrapé, com a edição do primeiro congelamento, os capitães da indústria incorporaram a margem de segurança nos mandamentos funda-



Gandra: sociedade reage

mentais de uma boa administração. "Primeiro foi a tática de mandarem tabelas novas praticamente diárias", lembra o presidente da Associação Paulista dos Supermercados (Apas), Armando Jorge Peralta. "Depois vieram as notas com os descontos, prática que continua até hoje", acrescenta ele. Segundo Peralta, a proteção de hoje contra um possível congelamento aparece da seguinte maneira: os novos preços que aparecem com remarcações escancaradamente exageradas, em torno de 40%, trazem nas notas descontos de 10% até 20%.

"Novidade mesmo é uma bonificação paga em mercadorias. O sujeito te vende o produto pelo preço que quer, mas para compensar manda uma certa quantidade dos mesmos produtos e uma nota livre de débito", conta Peralta. Ele garante que os supermercados vão pagar a conta caso ocorra um novo congelamento devido à recessão. "Para enfrentar o baixo movimento e a forte concorrência, tem muita gente vendendo com promoção, praticamente sem

margem, tentando ganhar com o volume. Com um congelamento acabarão os produtos em promoção, entrarão os preços novos e não venderemos absolutamente mais nada." Além disso, Peralta garante que aquela tática de não considerar mais a promoção quando entra um congelamento não vale mais. "Quando a fiscalização atua para valer, o que vale é o preço praticado e não o de lista", explica ele.

Descrédito — Na prática, as indústrias e seus fornecedores continuam assinando seus contratos preventivos, mas quando o pacote chega o contrato vai para o lixo e a saída é muita negociação. "O fornecedor que quer continuar trabalhando com a gente depois de um pacote e antes de outro sabe que a prática não é o terror do pacote", garante o diretor da Tec-Toy, Stefano Arnhold. "Na verdade, o melhor anticorpo é trabalhar independentemente de pacotes."

"Ninguém gosta de falar, mas o que vale é o mercado, o congelamento não tem mais nenhum crédito", explica o diretor dos restaurantes Degas e Prima Dona, Adolfo Gorenstein. "Como se prevenir se não dá para estocar perecíveis e com a Coca-Cola telefonando na terça-feira para avisar que o reajuste é de 35%", questiona ele, ressaltando que seu custo interno, 75% com os alimentos, aumentou 36% em outubro. "Com uma queda de movimento de 25% em relação a setembro do ano passado, fiquei superfeliz de conseguir repassar 22%."

Mais diálogo — Infelizmente, a política do diálogo e também de até quanto o bolso do consumidor aguenta não é a praticada, por exemplo, pelas escolas particulares. Nas matrículas para o próximo ano, muita gente se espantou com cláusulas que já deixam claro que não serão alteradas mesmo com a edição de novos pacotes. E para garantir os reajustes, fica estabelecido que, por exemplo, caso seja extinto o índice da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe), valerá o IGP-M da Fundação Getúlio Vargas (FGV) e, caso ocorra sua extinção, o

Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) do IBGE.

"Chega uma hora em que os contratos não valem mais nada, simplesmente porque os pais não podem pagar. O negócio é dialogar", ensina o presidente da Método Engenharia, Hugo Marques da Rosa, que viveu essa experiência de escolas praticando reajustes sem consultar os bolsos dos pais. "Eles começaram a perder alunos e os pais se mobilizaram para ajudar a trazer os alunos de volta, com uma nova política de diálogo para discutir as mensalidades", conta Rosa.

"Os deslizes do Planos Collor acabaram até sendo construtivos para despertar a sociedade quanto aos seus direitos. E todo mundo que questionou, ganhou", analisa o advogado Luiz Henrique Cotrim, do escritório Ruiz & Cotrim. "O governo já sabe que congelamento, confisco, tablita, aumento de impostos e outras medidas que sejam adotadas sem respeitar os princípios da livre iniciativa, da anterioridade e a necessidade de lei complementar, tudo pode ser questionado."

Dentro de um quadro onde as instabilidades parecem eternas, na verdade vale qualquer tipo de anticorpo. A simpática Cinthya Rachel, 11 anos, que conquistou o Brasil sorrindo com um copo de Tang na mão, tem uma receita infalível cada vez que seu pai congela sua semana. "Eu reclamo e reclamo e reclamo", ensina Cinthya, que ganha Cr\$ 5 mil por semana, economiza muito, e há tempos não tem um reajuste. "Mas aí ele só aumenta um pouquinho", lamenta ela. "Eu acho que o governo não deveria mais congelar, porque a gente já sabe que o que custa Cr\$ 500 hoje, quando descongelar, custará Cr\$ 1 milhão. Eles devem baixar os preços."