

Prefixação: pedras no meio do caminho

Econ. p. 2

Em um país que nos últimos anos tem experimentado surtos recorrentes de aceleração da inflação, a oscilação da taxa numa faixa em torno de 25% desde outubro do ano retrasado, por



vezes, chega a ser tomada como aceitável. A própria magnitude dos índices de inflação, porém, não deixa dúvidas de qual deve ser a prioridade maior da política econômica. Seja pelas suas nefastas implicações distributivas, seja pelo impacto que situação de tamanha instabilidade acarreta sobre as decisões de investimento privado, ou ainda pela decorrente deterioração das finanças públicas, as novas autoridades da área econômica não podem escapar de concentrar seus esforços no combate à inflação.

Por outro lado, a incapacidade do gradualismo ortodoxo da gestão Marcílio de promover mais do que uma precária estabilização do processo em um patamar superior a 1.000% anuais, mesmo à custa de um aprofundamento da recessão, aponta para a necessidade de mudanças fundamentais na política econômica.

Transformações estruturais, particularmente no que se refere à superação da crise fiscal, são indiscutivelmente importantes para dar sustentação a um quadro de estabilidade. Contudo, a experiência internacional — e, por ausência, também a brasileira — tem demonstrado que inflações cronicamente elevadas não são controladas sem a adoção de um mecanismo de coordenação das expectativas inflacionárias que sirva de alternativa ao “consenso altista” promovido pelo mercado. Como se sabe, quando a inflação é muito alta, são enormes os riscos de perda para os agentes que se posicionem abaixo da opinião média quanto à taxa

de elevação dos preços. Mesmo com a demanda retraída, é preferível praticar reajustes elevados e arriscar-se a inviabilizar as condições de financiamento de curto prazo com aumentos que não acompanham o comportamento geral. Dessa forma, o processo inflacionário não apenas ganha rigidez, com a remarcação dos preços tomando a inflação passada como guia mais usual, mas também sujeita-se a recorrentes ondas de aceleração, das quais os formadores de preços não podem escapar.

É forçoso reconhecer, portanto, que o mercado não oferece meios para reverter o perverso consenso que sustenta as expectativas inflacionárias. Por outro lado, os sucessivos fracassos dos congelamentos de preços adotados nas terapias de choque aplicadas nos últimos anos à economia brasileira esgotaram a viabilidade de medidas unilaterais desse tipo. Imediatamente após a sua indicação para o cargo, o ministro Paulo Haddad manifestou simpatia por uma ampla negociação em torno da prefixação de preços e salários. Apesar do recuo posterior, vale a pena examinar essa alternativa.

Um primeiro elemento a ressaltar diz respeito ao caráter “amplo” das negociações que as declarações iniciais do ministro defendiam. Esse adjetivo passou um tanto despercebido, mas por meio dele marcava-se a diferença com relação aos acordos conduzidos no âmbito das câmaras setoriais, especialmente aquele acertado com a indústria automobilística, que teve sua viabilidade assentada em características peculiares do setor e implicou em expressiva renúncia fiscal. A dificuldade de encontrar cargas tributárias e mark-ups tão elevados em outros ramos da indústria e o ônus para as contas públicas tornam impraticável a generalização de acordos setoriais desse tipo. Além disso, o problema que amplas negociações podem atacar é mais o de coordenar em níveis progressivamente

mais baixos as taxas de variação dos preços do que o de lhes reduzir o valor absoluto. O próprio acordo do setor automobilístico demonstra que a diminuição dos preços em determinado momento do tempo não significa estancar a partir daí o processo de remarcação. Na verdade, dada a complexidade e interdependência das cadeias produtivas, somente um acordo que alcance simultaneamente o conjunto das principais indústrias do País seria capaz de promover a almejada coordenação das expectativas inflacionárias.

A concepção adequada do escopo que deve assumir o acordo nem de longe, porém, remove as dificuldades que certamente um esquema como esse enfrentaria, tanto na fase de negociação quanto numa eventual implementação. Com efeito, um acordo sobre uma taxa máxima de variação dos preços apenas reduziria os riscos de perdas decorrentes de reajustes inferiores à média, já que nenhum agente poderia ter, a priori, certeza do seu cumprimento pelos demais. Esse problema é agravado pela escassa representatividade de muitas das entidades clásticas (principalmente das empresariais) e pela dimensão continental da economia brasileira. Pode-se antecipar que setores mais pulverizados, cujas “lideranças” têm representatividade ain-

da mais problemática e cujos preços são menos vulneráveis a controle, tentariam aproveitar o período de inflação cadente para compensar as perdas que sofreram no passado recente. Assim, o acordo dificilmente resultaria neutro em termos distributivos, afetando mais fortemente os preços de maior visibilidade, entre os quais se destacam evidentemente as tarifas públicas.

Outra dificuldade que não deixaria de surgir para a negociação do acordo decorre da extensão das desigualdades sociais que, sendo historicamente características da sociedade brasileira, foram acentuadas com a conjunção de inflação alta e recessão dos últimos anos. É impossível que representantes dos trabalhadores não tragam para a discussão demandas acumuladas ao longo do tempo — como a recuperação do valor do salário mínimo.

Em suma, a negociação de um acordo de prefixação de preços e salários teria que enfrentar, entre outros obstáculos, o fardo de acomodar variadas pressões de ordem distributiva. Sem minimizar esses problemas, deve-se conceder em favor do esquema de prefixação que sua flexibilidade é muito maior do que a de um congelamento puro e simples. Entretanto, se alguma coisa a pífia experiência de negociação ao final de 1988 pode nos ensinar — além da sua utilidade como “cortina de fumaça” para outras medidas governamentais em gestação — é que a prefixação dos reajustes em níveis muito elevados serve menos ao propósito de reduzir as tensões do que ao efeito indesejável de esvaziar o acordo em termos de apoio político. Metas que não sejam excessivamente modestas poderiam, se atingidas, ajudar a angariar um apoio para as negociações que o imperativo da necessidade ainda não conseguiu sedimentar.

