

Reajuste mensal na cultura inflacionária

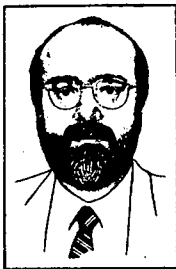
ESTADO DE SÃO PAULO

* 3 JUL 1993

Após a lua-de-mel com a glória, a regência de Fernando Henrique sofreu na mesma semana seus dois primeiros tropeços. O primeiro, meramente simbólico, foi a "reprovação" do badalado vice-ministro Winston Fritsch para o menos conhecido Reinaldo Gonçalves, no concurso para professor-titular da UFRJ. Esta derrota foi lida por parte da opinião pública como uma reprovação dada pela universidade à política econômica do governo. Nada mais falso: foi um resultado normal — entre candidatos de igual mérito acadêmico, aquele que dedicou os últimos meses ao concurso venceu o outro, que se preparou mal por estar envolvido até o pescoço com a gestão da política econômica. Ganhou quem jogou melhor, segundo as regras do jogo.

O segundo tropeço não foi simbólico e poderá comprometer tudo o que FHC vem anunciando. Trata-se do reajuste mensal de salários, enfiado goela abaixo da Câmara por uma manobra do PT. Fruto da mistura de uma visão equivocada da inflação brasileira com o oportunismo demagógico de muitos dos dignos representantes do povo, esta medida pode jogar a inflação para um patamar ainda desconhecido e que não sabemos se é administrável — talvez 50% ao mês.

Deixando o oportunismo de lado, vejamos o equívoco



quanto ao comportamento da inflação. Nossa experiência nos últimos 15 anos mostrou que o estabelecimento de uma política salarial estável é o maior responsável para a estabilização da taxa de inflação em um nível qualquer, mesmo que alto. E só quando o crescimento dos preços se estabiliza é que o país consegue um crescimento econômico mínimo, incapaz de repor as perdas do passado mas ao menos suficiente para impedir que a miséria aumente.

Sempre que os trabalhadores conseguem reajustes mais frequentes ou maiores do que a inflação do período anterior, ela dispara e leva algum tempo antes de atingir um novo patamar. E os preços aumentam por uma razão que nada tem de econômica: porque a maioria dos sindicatos e federações empresariais faz com que isso aconteça.

Começemos pelos sindicatos de trabalhadores: sempre que uma categoria — petroleiros, por exemplo — consegue um benefício além da reposição das perdas dos meses anteriores, todas as demais categorias passam a exigir o mesmo. O benefício que os petroleiros conseguem resulta, em geral, de um aumento de produtividade que não é compartilhado pelos demais setores.

No final da ditadura, quando a abertura começou a permitir a pressão sindical, os empresários aprenderam que podiam atender a demandas salariais sem contrapartidas de aumento de produtividade, simplesmente repassando ao preço de venda de seus produtos, transferindo o prejuízo para

o consumidor. Esta solução foi uma das características da cultura inflacionária daquele período.

Uma cultura inflacionária é o conjunto de crenças, instituições e comportamentos que permite a alguns pouquíssimos países conviverem com uma inflação que já teria desintegrado as economias normais.

Quem não adotar a cultura inflacionária não sobrevive no Brasil. E, pior, esta cultura muda muito rapidamente, a cada momento que aparecem novas crenças (como a desconfiança nos governantes), novas instituições (como novas regras para reajustes) e novos comportamentos. O comportamento cuja mudança agora me interessa é o aumento de preços preventivo, que empresários praticam apenas por que outros o estão fazendo. Esta prática se intensificou após a crise da dívida externa e a redução do período de reajuste salarial para seis meses. Lembra daquele tempo, em que a inflação era de 100% a 200% ao ano?

Depois que apareceram os aumentos preventivos, a inflação passou a ser comandada pelas expectativas que cada empresário faz sobre os aumentos de preços que os demais irão fazer. E sempre é melhor errar para cima (e depois dar um falso desconto) do que para baixo e ter uma perda relativa. E por provocar este comportamento empresarial, típico do atual estágio da cultura inflacionária brasileira, que o reajuste mensal de salários (por mais socialmente justo que seja) vai gerar uma inflação ainda mais alta, em prejuízo dos próprios traba-

lhadores. A disputa entre preços e salários é sempre vencida pelo primeiro, que pode ser reajustado a prazos menores do que o último — de hora em hora, se necessário. Por isso não dá para reduzir as perdas dos trabalhadores pela via da política salarial. Foi tentado diversas vezes e nunca funcionou.

Só se eleva o nível de vida com crescimento, o que, no Brasil atual, só começa quando a inflação está estabilizada. Esta estabilização depende do comportamento e da crença das pessoas. Existe uma crença generalizada de que só cairá a inflação quando o déficit público for controlado. E é por esta razão de ordem cultural — mais do que por qualquer mecanismo econômico — que é preciso sanear as finanças públicas neste momento, mesmo que às custas do aprofundamento da recessão, como primeiro passo para estabilizar a inflação. Outras medidas são, sem dúvida, eficazes, mas em outras culturas que não a do Brasil de 1993.

■ Fábio Sá Earp é professor do Departamento de Economia da Universidade Federal Fluminense, co-autor do livro *Na Corda Bamba: Doze Ensaios Sobre a Cultura da Inflação*.

Correção

No artigo *De volta para o futuro II*, de Miguel Jorge (2/7), o correto, no 1º parágrafo, é: "Mais surpresa está a indústria, com esta surpresa, pois, afinal, as bases desta recuperação foram lançadas..."