

A inflação real

URIEL DE MAGALHÃES *

Quem se beneficiou mais com a inflação "baixa" decorrente do Plano Real? Os mais pobres, sem dúvida, desde que inseridos na chamada economia de mercado. Os preços dos alimentos, como em geral ocorre em planos dessa natureza, foram os que experimentaram maior acomodação de patamar médio, pós-plano. Por quê? Basicamente em função de serem bens que experimentam forte incremento de demanda, logo aos primeiros efeitos da estabilização almejada, de modo a permitir a seus comerciantes "ganhar na quantidade", envolvendo-se em acirrada guerra de preços. Afinal de contas, um plano como o Real acaba incorporando (ou reincorporando) levas de consumidores antes excluídos do acesso mais amplo ao consumo. Parte desse efeito se deve ao próprio comportamento (racional) dos ofertantes, que, imediatamente pré-plano, tratam de elevar suas margens de lucro para, com o plano, reduzi-las gradualmente, via competição. A lógica desse comportamento baseia-se na *maximização de lucro*, ao longo de *alguns meses*, em transações de bens de limitada capacidade física de estocagem e com participantes do *jogo* que se diferenciam em poder financeiro (liquidez relativa) e, genericamente, sensíveis ao custo de oportunidade representado por taxas de juros reais elevadas (pós-plano).

Do lado da demanda, o incremento significativo na procura por esses bens ocorre não porque seus preços fiquem *baixos*, mas sim porque ocorre maior *estabilidade* no poder de compra dos indivíduos de menor renda, mês a mês, incluindo (e, talvez até, sobretudo por isso) o grande alargamento do *horizonte* de consumo, em face das melhores perspectivas de emprego. Essa foi a *mágica* inicial do Real, como de resto de todos os planos de estabilização, de natureza semelhante, que se alastraram pela América Latina por uma ou duas décadas. Eis porque são populares.

É importante notar que, sob esse aspecto, a classe média, é implicitamente, obrigada a fazer uma aposta relativamente menos favorável no Plano. Mesmo que também sinta efeitos iniciais benéficos, principalmente via reposição do estoque de bens duráveis domésticos, cujo efeito-oferta é, de imediato, bastante compensador, encara o principal vilão do Plano: os preços reais crescentes dos serviços, de que é consumidora típica (aluguéis, escolas,

serviços médico-odontológicos, cuidados pessoais etc...) todos com peso considerável no orçamento doméstico dessas famílias.

Serviços, de um modo geral não sofrem a competição internacional (via importações) e, por outro lado, são facilmente *diferenciáveis* (i. é, passíveis de se cobrar preços distintos a diferentes grupos de consumidores). Nos primeiros 12 meses do Plano de Conversibilidade argentino (abril de 91 a abril de 92), por exemplo, os preços por atacado experimentaram incremento de 6%, os preços ao consumidor de 22% e os serviços, como subgrupo destes últimos, apresentaram variações típicas na faixa de 40% a 60%! No Brasil, as coisas caminham em diferenciais de escala semelhante, embora os preços relativos ainda não estejam acomodados.

Com salários nominais relativamente rígidos a curto prazo (exceto, é claro, para *novos* postos de trabalho), a classe média é obrigada a, rapidamente, reestruturar sua cesta de consumo, limitando ao estritamente necessário os gastos com serviços.

Empresas prestadoras de serviços, por outro lado, sentem também, de imediato, a necessidade de se adaptar competitivamente ao novo ambiente. Precisam ser muito eficientes, para sobreviver nas novas condições de mercado. Se têm a vantagem de encontrar condições para até elevar os preços do que vendem, passam a ter que pagar preços crescentes pelo que compram, já que seus processos de produção baseiam-se, intensivamente, na utilização de serviços, de funcionários, autônomos, ou, mesmo, de outras firmas. A busca em valorizar qualquer "vantagem competitiva" em seu(s) principal(ais) produto(s) torna-se a principal preocupação dos empresários, nessas atividades.

Eis porque numa economia como a brasileira, que a nível das regiões metropolitanas, principal mercado do país, é uma nação terciarizada (em diferentes níveis de sofisticação, é certo) e, grande parte, de classe média (em faixas amplas de entendimento do termo), um plano como o Real mexe *profundamente* com os padrões de consumo e de produção, constituindo-se numa verdadeira revolução surda. Caso tenha continuidade, como tudo indica, em poucos anos veremos subir, de forma sistemática, os níveis de eficiência, na demanda e na oferta, em nosso país.