



A SOCIEDADE E OS GRUPOS - O "GRUPISMO"

Daniel Faraco

O autor conceitua "grupismo" como sendo a prevalência dos interesses de grupos sociais singulares sobre aqueles do grupo nacional. E, nele, identifica as causas do agravamento das dificuldades econômicas do País e o principal obstáculo para superá-los.

No corpo do seu trabalho, ele apresenta, de forma didática e em linguagem corrente, as relações entre o "grupismo" e os fenômenos econômicos da atualidade brasileira, permitindo, ao leitor com pouca intimidade com o mundo da Economia, uma fácil compreensão desses fenômenos e das relações apresentadas.

Transcrição de artigo publicado na revista Cultura e Fé (Out/Dez 87) do Instituto de Desenvolvimento Cultural (Porto Alegre, RS).

O ser humano é um ente social, no mais alto sentido da expressão. É em sociedade que os homens e as mulheres nascem e vivem. A sociedade é, ainda, meio e condição para que eles desenvolvam suas potencialidades físicas, psíquicas e espirituais. Sem ela, a vida humana seria impossível. De modo semelhante, a presença de muitos indivíduos agrupados é indispensável

para a existência dos seres vivos em geral. Esse requisito, entretanto, tem um sentido peculiar, em relação ao animal racional, que faz da interação, da ação recíproca e conjunta, a causa específica e insubstituível do progresso e da civilização.

A sociedade humana, porém, não é um aglomerado inorgânico de pessoas, mas se subdivide e aglutina em numerosos grupos, constituídos sob a influência de

características comuns. São grupos que se interpenetram: o mesmo indivíduo pode pertencer a mais de um. Em determinadas circunstâncias de tempo e lugar, entretanto, o grupo tende a agir como uma entidade. Pode haver e sempre há diferenças e até divergências, na atuação dos diversos indivíduos, dentro do grupo. Mas a similitude dos interesses propicia o surgimento de objetivos grupais comuns e de alianças para realizá-los.

De certo modo, a bandeira de um objetivo comum é de vital importância para o aparecimento da consciência social. E essa consciência varia de intensidade e de amplitude, na medida em que o indivíduo se sente integrado, em um ou mais dos numerosos grupos, desde a família, passando pela nação e pela Pátria, e chegando, quando chega, à humanidade toda. O que faz a Pátria é, acima de tudo, um propósito comum para o futuro: por isso Renan a definiu como um "plebiscito quotidiano".

O sentimento grupal é, assim, um elemento precioso, na argamassa social, pelas solidariedades que cria. Mas é também um elemento suscetível de desorientação e de perversão. Isso ocorre, sobretudo, quando a solidariedade dentro dos grupos, não apenas os diferencia, mas os opõe e sobrepõe a outros grupos, notadamente os de maior abrangência. É um fenômeno psicológico, curioso e além disso perigoso, esse que

faz as pessoas alterarem suas escalas de valores, para adotar as que mais servem aos interesses imediatos do seu grupo. Os egoísmos, os preconceitos, as injustiças que as pessoas individualmente repelem e condenam, mormente nos outros, se transmudam em ideais legítimos e louváveis, quando convêm às finalidades que os grupos se propõem. "*Senatores, boni viri; Senatus, mala bestia*", diz o brocardo latino.

Emerge, então, o que se poderia denominar "grupismo", por analogia com o "racismo", que é a perversão do conceito de "raça". Grupo e raça são conceitos neutros que apenas designam realidades evidentes. Mas são, igualmente, conceitos que se deterioram e corrompem, quando ultrapassam o papel a eles reservado no tecido social e se transformam em mitos justificadores de desordem e de opressão.

Não será o "grupismo" o que prevalece em certas e variadas "assembléias" que, a torto e a direito, pretendem estar exercendo sua "soberania", ao decidir sobre o que lhes convêm? Claro está que só o grupo pode determinar qual seja o seu pensamento comum, ou pelo menos o de sua maioria ou dos seus ativistas predominantes. Mas tal assertiva se esgota nesses termos e não pode ser, apenas por isso e racionalmente, estendida para dizer do acerto ou não das decisões tomadas. Isso é óbvio, mas não é o que prevalece na

prática dos movimentos reivindicatórios, quando se desconhece o interesse social maior.

E aqui se impõe acentuar uma verdade que, embora incontestável, vem sendo relegada a um desprezo incompatível com a solução racional de graves problemas: o interesse da sociedade, apesar de jungido aos interesses dos grupos que a formam, não se reduz à soma das reivindicações destes, por mais “soberanas” que sejam suas decisões a respeito. Isso é evidente, nos casos em que os interesses de um grupo conflitam com os de outro. Ocorre, porém, e freqüentemente, que as reivindicações não conflitam entre si, mas são incompatíveis com o interesse geral, porque, sendo a natureza das coisas o que é, não consegue a sociedade, como um todo, atender a essas reivindicações, em globo.

Tomemos um exemplo prático. Suponhamos que os 4.000 municípios do Brasil quisessem proporcionar, em curto prazo, água encanada e serviços sanitários a todos os seus habitantes; e, não dispondo de recursos próprios suficientes, propusessem reivindicá-los do Governo Federal. Se a proposta fosse submetida a plebiscitos municipais, muito provavelmente a votação favorável seria unânime, ou quase. Note-se que o objetivo de cada município é justo em si: trata-se de serviços essenciais; e a reivindicação de uns não conflita com a dos outros.

Mas como iria o Governo

Federal satisfazer a essas reivindicações em globo? Teoricamente, poderia fazê-lo de dois modos: cortando outras aplicações, ou elevando os impostos. Mas aí, aparecem os conflitos que, embora não visíveis imediatamente, constituem, por assim dizer, a face oculta das aspirações veiculadas. Cortar aplicações? Que aplicações? As suntuárias? Sem dúvida, há sempre o que cortar neste terreno, mas, além de certo ponto, chega-se, em geral e rapidamente, a dispêndios que os próprios e reivindicantes municípios consideram impostergáveis. Resta agravar os impostos, e aí pode haver os que concordam com tributar mais, desde que... aos outros.

Claro está que a matéria se presta a infindáveis discussões de todo tipo, envolvendo a distribuição de renda, os empréstimos internos e externos. Não se trata aqui, porém, de avaliar programas concretos de governo. O exemplo citado serve apenas para ilustrar que as decisões “soberanas” dos grupos não dispensam o exame da compatibilidade entre elas e as contingências às quais a sociedade não se pode furtar.

Os Grupos e os “Grupismos” na Vida Econômica – O “Deve” e o “Haver”

É na vida econômica que a presença e a atuação dos grupos se vêm hoje fazendo sentir, com maior intensidade e mais

extensas conseqüências. Em toda ela, os grupos pululam, ajustando-se às circunstâncias de lugar, de tipos de ação econômica, de regimes políticos e jurídicos.

Essa presença e atuação dos grupos é, em si, benéfica. É ela que possibilita a divisão do trabalho e o mecanismo das trocas, para mencionar apenas dois dos mais destacados causadores do estupendo avanço que a humanidade foi alcançando, em seu bem-estar e poderio agroindustrial, especialmente nos últimos séculos. Convém distinguir, nesta altura, para melhor situar a posição dos grupos em estudo, dois grandes setores – que se diferenciam, mas também se entrelaçam – nos quais o fenômeno grupal revela sua eficiência.

O primeiro desses setores é o da “produção”. Tem-se em vista, neste ensejo, não apenas o fato de parte considerável do parque produtivo vir sendo operada por numerosas pessoas que reúnem capitais e força de trabalho, em entidades por vezes gigantescas, mas ainda as empresas menores, até mesmo constituídas de um único indivíduo, que, entretanto, podem e devem ser consideradas como integrantes de conjuntos ligados por vínculos, nem sempre jurídicos e, mesmo assim, reais e efetivos. Os ambulantes que “produzem” o “serviço” de vender frutas e quinquilharias operam individualmente, mas integram grupo capaz de fazer-se

ouvir estrepitosamente, pormenor que muitos candidatos a vereador identificam, sem dificuldades... O mesmo vale para os pequenos agricultores, industriais e comerciantes. Só que aí, os identificadores são candidatos a deputados estaduais e federais.

O outro setor a considerar é o da “apropriação” dos bens e serviços produzidos. Essa apropriação se dá, ordinariamente, por via do mecanismo das trocas e nela cumpre diferenciar dois aspectos que, a um tempo, se distinguem e interpenetram: o das “remunerações” e o do “consumo”. Tudo quanto é produzido se distribui, entre os produtores efetivos ou semelhantes, por intermédio das remunerações. Assim, os que contribuem para a produção, como empregados, recebem salários; os que o fazem poupando, recebem juros; e os que cedem o uso de seus bens, recebem aluguéis.

Impõe-se assinalar aqui, porém, uma peculiaridade. O sistema das remunerações indica quem e que parcela recebe, de uma divisão “ideal” da produção. Não explica sozinho, entretanto, até que ponto essa parcela ideal se traduz em bens reais e qual o destino que a estes será dado. Entram aí em função diversos fatores, uns de ordem monetária e outros ligados aos hábitos – ou à mudança deles – dos recipiendários das remunerações. Assim, por exemplo, um operário pode re-

ceber, ao longo de um ano inteiro, o mesmo salário nominal e até acumular aumentos e bonificações: o que realmente irá apropriar, porém, vai depender do nível de inflação.

A par disso, os recebedores de remunerações, sejam eles quais forem, podem destiná-las a vários fins: ao consumo direto e imediato e, nesse caso, estarão, via de regra, promovendo seu bem-estar pessoal; ou ao consumo indireto e postergado, poupando e investindo, caso em que estarão, de modo geral, contribuindo para o aumento da produção e a melhora, pequena ou grande, de seu *status*.

Se examinarmos o fenômeno grupal, situando-o no âmbito da “produção”, verificaremos que a atuação dos grupos tende a ser “agregativa”: eles se potenciam mutuamente e todos juntos produzem mais do que se estivessem separados por divisões estanques. Em outras palavras, a produção conjunta cresce mais proporcionalmente do que com a intensificação da atividade produtiva de cada grupo. Poderá, por certo, haver problemas localizados de superprodução, problemas que, entretanto, as variações de preços tendem a corrigir. É lícito dizer, por isso, que, quanto mais cada grupo levar por diante seu propósito comum – sua reivindicação – de produzir, melhor será para a sociedade em geral.

Se considerarmos, porém, o fenômeno grupal na esfera da “apropriação” dos bens produzi-

dos, as coisas se passam de modo diferente. Esmiucemos um pouco a questão, fixando-nos primeiro no aspecto das “remunerações” e, a seguir, no do “consumo”. Teremos em vista, é claro, o processo mais usual de “apropriação”, ou seja, o que se desenvolve por meio do mecanismo das trocas. Nossas ilações, por conseguinte, não se aplicam aos casos especiaisíssimos em que alguém apropria, sem troca, o que produz: por exemplo, o agricultor que consome seu próprio produto, em vez de vendê-lo.

Começemos pelas “remunerações”. Quando alguém as recebe – sejam salários, lucros, juros ou aluguéis – normalmente o faz em instrumentos monetários (moeda, crédito em conta etc.). Tais instrumentos conferem, ao seu titular, um poder aquisitivo: direito de comprar, de adquirir. É um direito de “haver”, um “crédito”, ao qual corresponde uma obrigação prática de contraprestação, um “deve”, uma “dívida”, a ser solvida pela sociedade, mediante a entrega de bens e serviços. Acentuemos bem este ponto, pois é ele fundamental para boa compreensão do tema.

Quando alguém se apresenta num supermercado, munido de instrumentos monetários – dinheiro em espécie, cheque, cartão de crédito – e compra mercadorias expostas à venda, exerce ele um direito de “haver”. A esse direito, corresponde um “deve”, uma “dívida” que se-

rá quitada, pelo supermercado, com mercadorias. Não é obrigatório que isso seja feito pelo supermercado “A”, “B” ou “C”; pode sê-lo pela loja de discos, pela casa de materiais de construção, pelo vendedor da feira livre, onde quer que se apresente o comprador, em qualquer parte do território nacional onde a moeda – no caso o cruzado – tiver curso.

Bem se vê, pois, que todos os estabelecimentos em causa atuam como integrantes – dir-se-ia, como representantes – da sociedade e, mais especificamente, do “grupo nacional” brasileiro. Pode-se mesmo afirmar, por analogia com os cheques das contas bancárias, que o direito de “haver” é exercido “contra” o grupo nacional. Esse “contra” não significa ânimo hostil: os vendedores, muito naturalmente, sentir-se-ão felizes com a transação e agradecerão a preferência dos compradores. Nada disso retira coisa alguma, porém, do fato de que é o “grupo nacional” o “sacado”: é ele quem paga, em bens e serviços, o “haver”, o crédito dos portadores de moeda.

Reaparece, portanto, o nosso velho tema da relação, incômoda mas inevitável, que se estabelece entre o volume global de bens e serviços produzidos pela sociedade – o grupo nacional – e o volume, também global, do poder de compra dos outros grupos que vêm ao mercado, ou seja, os compradores, de modo geral.

Dado um poder de compra, note-se, o que diz qual o volume de mercadorias a receber, do “grupo nacional”, são os preços. Quanto mais altos forem estes, tanto menor será aquele volume, e vice-versa. Os preços oscilam, mas se nos fiarmos em determinado momento – uma data qualquer – da vida econômica, é possível, teoricamente ao menos, imaginar um “preço geral médio”, suscetível de ser expresso em número: o índice geral dos preços. Não é esta a oportunidade de discutir a adequação e até a validade dos métodos de cálculo desse índice. Fato é que ele, teoricamente possível, assinala um momento de equilíbrio, não no sentido de que os preços, nesse momento, sejam os desejáveis, mas sim no de que eles dizem quanto, cada portador de instrumentos monetários, pode retirar do mercado, por unidade de moeda. A partir desse momento de equilíbrio, se o volume de bens e serviços disponíveis e oferecidos à venda no grupo nacional crescer, e o volume global de poder aquisitivo ficar o mesmo, os preços tendem a cair. No caso inverso, tendem a subir. Os preços só se mantêm relativamente estáveis, se ambos – volume de bens e poder global nominal de compra – crescerem ou diminuírem, em proporções iguais.

Não há, pois, como iludir a conclusão: quando o volume global das remunerações dos grupos e o volume dos instrumentos monetários, que torna

essas remunerações efetivas, aumentam em proporção superior à do crescimento da produção disponível do "grupo nacional", os preços sobem: é a inflação.

A inflação é, portanto, o sinal, o anúncio e mesmo a proclamação de que o "grupo nacional" não está em condições de atender integralmente às reivindicações dos outros grupos, apesar de elas estarem agora representadas por moeda, vale dizer, por poder de compra, por direito de "haver". Não podendo pagar toda a "dívida", o "grupo nacional" paga o que pode e tem de fazê-lo com abatimento, entregando menor volume de bens por unidade monetária: eis o mecanismo que opera na inflação, com a alta dos preços. A inflação é, assim, um processo de "concordata" do grupo nacional, ou, se quiserem, de "falência", porque, no caso, não há acordo e sim imposição. Concordata e falência, repetidas e mesmo contínuas, pois o "grupo nacional" não entra em liquidação, permanece operando.

Em sua defesa, o "grupo nacional" poderia argüir - e com toda a razão - que os grupos reivindicantes não o abasteceram de bens e serviços, em volume suficiente; não depositaram, no mercado, o bastante para lastrear seus saques: em uma palavra, "sacaram a descoberto". E é o que tantas vezes sucede, quando as greves equivalem a vitórias de Pirro: levam a aumentos que a inflação cres-

cente, não só anula, mas até lhes inverte o sentido. Não obstante, com tudo isso, líderes sindicais e políticos registram triunfos, amealham prestígio e criam fôlego para próximas greves...

Vejamos, agora, o aspecto do "consumo". Este aspecto tem grande importância, porque o destino dado pelos grupos, aos bens e serviços ou ao poder de compra correspondente, não afeta apenas os seus titulares, mas toda a sociedade.

Dois são, já vimos, os destinos que podem ser dados aos bens "apropriados", isto é, bens cuja propriedade é atribuída aos componentes deste ou daquele grupo social, pelo mecanismo das "remunerações". Tais destinos são: o consumo imediato e direto, ou o consumo postergado (poupança) e ainda indireto. De forma correspondente, os bens produzidos pela sociedade se enquadram em duas grandes categorias, ou seja, os chamados bens de consumo e os denominados bens de produção. Como de hábito no raciocínio econômico, essa classificação não é excludente e pode haver interpenetração das categorias; mas, em linhas gerais, ela é válida e útil.

Em determinado momento, num universo econômico - digamos um país - há certo equilíbrio no interior de dois conjuntos de relações: de um lado, o volume produzido de bens de consumo e o do poder aquisitivo destinado ao consumo direto; do

outro lado, o volume produzido de bens de produção e o do poder aquisitivo postergado (poupado) pelos seus titulares originais e aplicado no consumo indireto. Suponhamos agora dois casos extremos:

- No primeiro, toda a capacidade produtiva da sociedade é aplicada na produção de bens de consumo. Nessa hipótese, a capacidade do conjunto social de produzir – até mesmo bens de consumo – cai, pela obsolescência e deterioração do parque produtivo: a sociedade entra num processo de autofagia econômica.
- No segundo caso, toda a capacidade produtiva é encaminhada para a feitura de bens de produção. Tem-se, então, que os bens de consumo começam a rarear e finalmente desaparecem: é a carestia total.

Esses casos extremos, como é óbvio, servem apenas para fixar melhor as linhas do raciocínio. Na prática, o que ocorre são posições de certo equilíbrio que propiciam o funcionamento normal do processo econômico. Podem-se desenhar, porém, situações em que o equilíbrio se rompe, geralmente pela ação dos poderes públicos, ou direta, ou por eles induzida. Detenhamo-nos no exame de dois cenários:

- No primeiro, os grupos

sociais passam a destinar maior proporção de seu poder aquisitivo ao custeio de bens de produção ou, pelo menos, bens não utilizáveis no consumo direto. Isso se dá, quase sempre, pela pressão de governos que estimulam e até coagem as populações a proceder assim. Temos, dessa ocorrência, dois exemplos históricos. Um, o da Alemanha nazista que, segundo o conhecido lema de Goering, optou por "produzir canhões, em vez de manteiga". Outro, o da Rússia stalinista que se lançou num intensivo e, por assim dizer, feroz programa de industrialização. Em ambos os casos, o resultado foi o de que a Alemanha realmente se armou e a Rússia se industrializou, mas à custa de imensas restrições de consumo e de privações para os seus habitantes. (Ainda há pouco, Gorbachev queixou-se publicamente de que seu país, embora capaz de levar uma nave espacial até Vênus, não conseguia fabricar eletrodomésticos que funcionassem...)

No segundo cenário, os grupos sociais ampliam consideravelmente o volume de poder aquisitivo aplicado em bens de consumo direto, desfalcando as aplicações em bens de

produção. Isso ocorreu, em nosso País, na época do Plano Cruzado Um. O congelamento de preços – feito em bases defasadas, mas apesar de tudo e inicialmente efetivo, acompanhado do aumento do poder nominal de compra global, pelos caminhos clássicos do déficit público, da expansão do crédito e dos aumentos das remunerações – estimulou a demanda para consumo direto e provocou arruobos de euforia. Não se ampliou, porém, a capacidade produtiva, privada do aporte de novos bens de produção. Resultado: carestia e inviabilização do Plano Cruzado.

Perdoe, o leitor, a extensão do raciocínio. Este é necessário para esboçar o quadro econômico no qual os grupos sociais atuam e reivindicam, e apreender melhor as conseqüências que daí brotam.

Ainda os Grupos – Justiça e Realidade

Vimos que cada grupo pode ter e freqüentemente se propõe alcançar um objetivo comum. Vimos ainda que os resultados de seus impulsos, nesse sentido, são de tipos diferentes. Na “produção”, à medida que muitos grupos obtêm êxito no objetivo de produzir – e de produzir o máximo – a ação deles se po-

tência e o resultado global é maior do que seria o da mera soma das parcelas produzidas pelo esforço isolado de cada grupo. É uma ação agregativa, devido a que possibilita e intensifica a divisão do trabalho e o mecanismo das trocas. Já no caso da “apropriação” do produto – mesmo quando todos os grupos atuam com o mesmo objetivo de obter o máximo, e sobretudo quando o fazem – os esforços não se compõem, mas se opõem, e o resultado é inferior ao da soma das parcelas. De certo modo e paradoxalmente, poder-se-ia dizer que, no primeiro caso, a multiplicação de dois por dois dá mais de quatro; ao passo que, no segundo caso, a divisão de quatro por dois, dá menos de dois.

Na atualidade econômica brasileira, o que mais interessa examinar – e também o mais difícil – é o segundo caso: o da “apropriação”. Isto se deve à nossa conjuntura, cronicamente inflacionária. A inflação desordena tudo e é o caldo de cultura ideal para criar e exasperar reivindicações de apropriação.

Na inflação, os preços sobem de modo geral, mas não sobem igualmente em todos os setores. Isso vale para a inteira gama dos produtos e também para essa espécie muito peculiar de “preços” que são as “remunerações”. Os salários – ou seja, o preço do trabalho por conta de outrem – sobem, mas desigualmente. O mesmo vale dos juros – preço da poupança;

dos lucros - preço da tomada de iniciativa e da assunção de riscos; e dos aluguéis - preço do uso de bens alheios.

Considerando as várias categorias de remunerações - salários, juros, lucros, aluguéis - notaremos que, na inflação, a desigualdade se verifica, não só entre uma categoria e outra: por exemplo, os aluguéis podem subir mais do que os salários; mas, ainda, dentro da mesma categoria: por exemplo, o salário dos metalúrgicos pode crescer mais que o dos eletricitários.

No tocante aos lucros, como estes dependem basicamente da diferença entre os preços de venda dos produtos e os respectivos custos de produção, mostram-se eles extremamente sensíveis às variações ocorrentes em ambos: preços de venda e custos. Uma característica do processo é que hoje, certamente, um dos vocábulos mais empregados, nas discussões a respeito, é a "defasagem", ou seja, a falta de sincronia entre as variações dos chamados "preços relativos", isto é, todos os preços, mas considerados uns em relação aos outros.

É essa assimetria entre os preços relativos que provoca as maiores perturbações na diátese inflacionária e, a um tempo, causa as piores injustiças e dificulta as medidas de combate à inflação. Dela dimana, igualmente, a precariedade dos "Índices gerais de preços". São estes sempre uma "média", e, como toda média, são números ar-

tificialmente construídos que "indicam" a realidade, mas não a retratam fielmente, em suas múltiplas facetas. Da mesma forma, quando se olha um astro no firmamento, o que se vê diz muita coisa, mas pouco e quase sempre muito pouco, se confrontado com o que o astro realmente é, em seus inúmeros componentes. Daí não ser possível, pela simples aplicação do "Índice geral dos preços", restabelecer o equilíbrio quebrado pela inflação.

Quando o trabalhador tem o seu salário corrigido pelo Índice geral dos preços, pode estar, de fato, ganhando ou perdendo. Suponhamos que esse índice subiu, porque subiram os aluguéis, os preços dos cigarros e os das bebidas alcoólicas: se ele mora em casa própria, não fuma e não bebe, terá uma melhora de salário real, pois ganha mais e seu custo de vida permanece o mesmo. Mas, se os preços do feijão, do arroz e do transporte subirem mais do que o índice geral, a elevação do salário não será suficiente para cobrir o agravamento de seus dispêndios obrigatórios.

O mesmo vale para cada um dos vários produtos agrícolas e industriais. Têm eles composições de custos diferentes, e o aumento de preços, com base no índice geral, pode ser, e quase sempre é, demasiado para uns e insuficiente para outros.

Não é de admirar, portanto, a freqüência e a pugnacidade dos movimentos reivindicatórios

das remunerações dos vários grupos sociais. Cada grupo ostenta fartura de argumentos. Mas – e aí reside o “*punctum dolens*” do problema – se todos podem provar que a sua causa é “justa”, se cada grupo isolado “tem razão”, o mesmo não vale para os grupos em conjunto, ou seja, o “grupo nacional”.

É imperativo ter bem presente que toda a exigência de remuneração de um grupo equivale à reivindicação de um acréscimo em seu direito de “haver”, em seu “crédito”; e a este acréscimo corresponde, inelutavelmente, majoração igual no “deve”, na “dívida” de outro grupo. No fim das contas, é o “grupo nacional” quem deve pagar todos esses créditos e todas essas dívidas – a menos que o “deve” e o “haver” se compensassem, como ocorreria, por exemplo, se os aumentos de salários não fossem repassados para os preços e importassem em redução dos lucros – e o “grupo nacional” não pode pagar esses compromissos somados, se a produção global a ele atribuída é insuficiente.

Aquilo que alguém ganha – e, curiosamente, não se tem disso uma consciência clara e atuante – é sempre pago pelos outros, pois todos compõem o “grupo nacional”. Por sua vez, tudo quanto os outros ganham é pago por nós, direta ou indiretamente. Por conseguinte, o meu aumento de remuneração é pago pelo meu vizinho: e o aumento de remuneração do meu

vizinho é pago por mim. Quem se dá conta disso? E, contudo, essa é a realidade, a cruz, desagradável e teimosa realidade. E não será negando-a ou desconhecendo-a que se conseguirá superá-la.

Não há nessa realidade, note-se, nada de condenável em si mesmo: afinal, a todo recebimento corresponde um pagamento, e vice-versa. O mal está em esquecer que, se não houver aumento de produção, só se podem repartir os bens já produzidos e existentes e aí só se pode dar maior parcela a uns, retirando-a da parcela atribuída a outros.

Uma observação significativa aparece, em certos comentários, quando se culpa a política governamental de contenção das remunerações, pelo declínio por vezes registrado, no volume das vendas do comércio. Até os próprios comerciantes que pagam os salários – dizem alguns comentaristas – se insurgem contra essa política. Não se acentua devidamente, porém, a diferença que há entre o poder aquisitivo “nominal” e o “real”, nem as eventuais consequências inflacionárias do desequilíbrio entre os dois. Aceitarão tais comerciantes, porventura, a tese de que os aumentos de salário por eles pagos não devem ser repassados aos preços das mercadorias? Ou expressam apenas o desejo ingênuo – e talvez nem tanto – de que seus fregueses devam ser munidos de maior poder aquisitivo, real ou nominal

que seja, para se disporem a pagar preços mais altos pelos produtos, resguardando os lucros, isto é, a remuneração negocial? A inflação tem, estranha e inesperadamente, aliados em todos os grupos!

Qual a conclusão de tudo isso? Parece incontestável que, sem um plano global, abrangendo todo o “grupo nacional” – e, logicamente, todos os “grupos sociais” nele integrados – não se encontrará solução. Até aí, a concordância é geral: numerosos planos o comprovam. Pode-se e deve-se discutir o acerto e a viabilidade desses planos. Mas uma coisa não se pode honestamente negar: se não houver compreensão, paciência e disposição de aceitar alguns sacrifícios – mesmo quando decepcionem nossas aspirações de encontrar caminhos fáceis – nada ou muito pouco conseguiremos resolver.

E vem à tona, naturalmente, o Plano Macroeconômico, o Plano Bresser ou Plano Cruzado Três, como queiram chamá-lo. Está ele, como era de prever, balançando nas tempestades do mar alto. E ameaçado por muitos dos mesmos obstáculos que fizeram naufragar o Plano Cruzado Um: o déficit público, as demasias do crédito e a falta de dosagem adequada na elevação nominal das remunerações. A transposição desses obstáculos vem sendo dificultada e até impossibilitada pelas reivindicações dos grupos, todos a repetir

a velha canção: nossa exigência é “justa”.

Isso muitas vezes é verdade. Mas a realidade, a dura e irremovível realidade, infelizmente não se curva aos conceitos individuais ou grupais de justiça. Sem superar o “grupismo”, não se alcançará a justiça maior e mais ampla, que é a ordenadora da sociedade como um todo.

Plano Macroeconômico – O Ajustamento Externo

Quando uma empresa enfrenta graves dificuldades financeiras, o razoável é que se dirija aos seus credores, pleiteando o que se denomina uma “composição”. Manda o bom senso que, ao fazê-lo, ela ofereça um esquema – um plano – de alteração dos prazos e encargos da dívida, esquema ou plano capaz de permitir que a empresa readquirira o fôlego e volte a operar normalmente.

Como é natural, o plano deve ser compatível com os interesses da empresa, dentre eles – certamente o maior – o restabelecimento de seu *status* creditício, reconquistando a confiança que a habilitará a receber recursos novos, para ampliar, modernizar, em suma, desenvolver sua capacidade de produzir e lucrar. Isso exige, porém, que o plano atenda, não apenas e exclusivamente às conveniências da empresa, mas também às de seus credores, conveniências com as quais aquelas devem ser conciliadas. Do contrá-

rio, a empresa pode não pagar, ou fazê-lo quando lhe convier, mas terá de resignar-se, na melhor das hipóteses, a estagnar e condenar-se ao subdesenvolvimento.

O Plano Macroeconômico, do Ministro Bresser Pereira, desenha – e muito bem – um esquema que atende aos interesses do nosso País, na atual conjuntura. Proclama mesmo o Ministro, em sua exposição, fazendo uma discreta mas clara crítica aos seus antecessores:

“Até o presente, nos exemplos de negociação já experimentados, após o ano de 1982, determinava-se primeiro a quantidade máxima de crédito adicional que o País poderia obter dos bancos oficiais e privados. A partir desse dado, dificilmente modificável, impunha-se o ajustamento das variáveis internas, sendo quase sempre sacrificadas, neste processo, as aspirações de crescimento econômico do País, em nome da necessidade de promover o reajustamento de suas contas externas.”

“Essa abordagem tradicional tem, na verdade, uma longa história. Tão logo ficou caracterizada a crise financeira de 1982, montaram-se os pacotes anuais de reescalamento do principal que implicaram uma substancial transferência de recursos reais, o que deixava pouco espaço para o crescimento econômico. Esses esquemas contavam sempre e obrigatoriamente com recursos de acordos junto ao Fundo Monetário Internacional,

cuja filosofia era ainda muito presa ao diagnóstico de que qualquer desequilíbrio do balanço de pagamento se deve sempre a desajustes internos causados por excessos de gastos do setor público.”

E, mais adiante, diz a exposição:

“Cabe agora percorrer a estrada em sentido inverso. Parte-se de uma taxa de crescimento do PIB requerida para, pelo menos, absorver os novos contingentes de mão-de-obra que anualmente afluem ao mercado de trabalho. Isto posto, verifica-se o déficit em transações correntes do balanço de pagamentos, implicado por aquele crescimento. Feitos os cálculos macroeconômicos pertinentes, o hiato de recursos para o fechamento do balanço de pagamentos é coberto pelo financiamento dos juros bancários.”

“Em síntese, procura-se agora inverter a colocação tradicional da questão da dívida externa, determinando-se primeiro a taxa de crescimento mínima aceitável para, em seguida, deduzir-se o montante de financiamento necessário.”

“Esta é a grande mudança que se opera na filosofia de negociação da dívida externa e que representa, em última análise, uma estratégia de ajustamento externo com financiamento. Em outras palavras, abandona-se a hipótese subjacente nas renegociações anteriores de que não há mais espaço para o refi-

nanciamento dos juros da dívida externa. Pressupõe-se agora a necessidade de maior flexibilidade no financiamento do balanço de pagamentos através da substituição dos tradicionais "pacotes de dinheiro novo" por mecanismos mais automáticos e através da mobilização dos recursos necessários ao ajuste externo da economia brasileira."

"Ao mesmo tempo que sugere um sistema mais flexível de financiamento externo, o Governo se dispõe a aumentar a poupança do setor público, através de uma elevação da carga tributária líquida e de rigoroso controle e contenção dos gastos públicos. Dessa forma, respeita-se a condição de que a poupança interna deve ser crescente, de modo a evitar que se substitua poupança interna por poupança externa, o que equivaleria a aumentar a dívida externa para subsidiar o consumo."

Essa colocação do problema, cumpre reconhecer de início, é perfeita, em termos de definição dos nossos interesses nacionais. A única dúvida - e aí está o nó da questão - reside em saber até que ponto é possível conseguir a concordância dos credores. Numa maratona, não adianta muito inverter o sentido da corrida e trocar os pontos de partida e de chegada: a distância entre os dois permanece a mesma.

Imagine uma dona-de-casa que se defronta com o drama de abastecer sua despensa. Teoricamente, ela pode seguir dois

métodos: ir ao supermercado, percorrer as prateleiras e adquirir o que lhe convém; ou elaborar uma lista de suas necessidades e ir ao supermercado fazer sua aquisição. Em ambos os casos, ela só poderá levar o que encontra nas prateleiras. Pode, é verdade, reclamar, do gerente, os produtos em falta, mas, se este não quiser ou não puder suprir as deficiências, o resultado, nas duas situações, não se alterará. Poderá a nossa dona-de-casa, sem dúvida, recorrer ainda à ameaça de mudar de supermercado, mas, se este for o único existente na localidade, a ameaça terá pouco efeito prático.

O grande problema, com o qual se depara o nosso País, não é, a rigor, o de pagar ou não sua dívida externa, e sim o de obter recursos novos para sustentar e acelerar seu desenvolvimento econômico. Em qualquer hipótese, a dívida só poderá ser paga, no limite dos recursos disponíveis. Estes não se encontram em estoque, de modo que tudo se reduza a decidir utilizá-los, ou não: eles devem ser gerados pela produção, acompanhada de poupança. São duas coisas que exigem esforços e sacrifícios; não esforços desordenados e sacrifícios intoleráveis, mas ambos regidos pela racionalidade. Em todo o caso, porém, os esforços requerem disposição para empreendê-los, e os sacrifícios, coragem para impô-los e suportá-los. Pretender substituí-los por discurs-

tos inflamados, contra o FMI e adjacências, é dar motivo para a famosa observação, discutível em sua autoria e talvez injusta, de que nos falta seriedade.

Manda a verdade assinalar que, ao Ministro Bresser Pereira, não passou despercebido esse aspecto da questão. Tanto é assim que foi ele ao ponto de aludir à necessidade de uma "elevação da carga tributária líquida e de uma rigorosa contenção dos gastos públicos", a fim de "evitar que se substitua poupança interna por poupança externa, o que significaria aumentar a dívida externa para subsidiar o consumo". Até onde essas prudentes e desagradáveis palavras encontrarão eco na opinião pública e, de modo especial, nos candidatos - já eleitos e/ou projetando sê-lo - que influenciam essa opinião e não querem descer dos palanques, de onde forcejam por angariar popularidade e votos?

Seja como for, a partir do Plano Macroeconômico e de suas colocações, os representantes brasileiros voltaram a entender-se com os credores, e os resultados iniciais, no momento em que estes comentários estão sendo rabiscados, são modestos, mas animadores. Até agora, as negociações têm girado em torno da construção de esquema para o pagamento de uma parte dos juros e o financiamento do restante. É uma medida preliminar, cuja consequência favorável imediata será a de ultrapassar as determinações legais, vigo-

rantes nos países dos bancos credores, segundo as quais os créditos em atraso, além de certo prazo, devem ser classificados como duvidosos, fazendo-se provisão para sua eventual inadimplência, a débito da conta de Lucros e Perdas: em resumo, registrando e assumindo um prejuízo.

A esta altura, poderá algum desinformado comentar: que temos nós com isso? Como aquele passageiro que se quedou dormindo, enquanto o navio afundava, e respondeu tranquilamente, ao importuno que o acordou: que me importa, o navio não é meu! O ruim é que, essa "desclassificação" dos créditos brasileiros equivale à inclusão do nosso País no SPC mundial, fato que pode, infelizmente, ferir mais do que o nosso amor-próprio, pelas suas repercussões práticas prejudiciais. Com efeito, assim como existe um Serviço de Proteção ao Crédito nacional, que cadastra os maus pagadores e os inabilita a fazer compras a prazo, funcionam mecanismos internacionais que identificam os países inadimplentes e os deixam mal situados como postuladores de "dinheiro novo".

Esse é, afinal, o grande problema brasileiro, nesta hora crucial - como todas as horas - da História Econômica. A moratória - a badalada e contudo infeliz moratória - marcou nosso País como mau pagador. Paradoxalmente, não foi tanto o fato de "não pagar", mas a declaração

solene e peremptória de que "não pagaria", o agente demolidor de nosso crédito externo. Esse crédito é hoje um "cristal lascado": é impossível no campo físico e muito difícil no campo econômico recompor o que se perdeu.

Temos, pela frente, um longo período de purgação. O crédito externo do Brasil – até algum tempo atrás considerado um dos melhores do mundo –

foi abalado pela moratória. Reconstruí-lo é possível, mas é uma longa e penosa tarefa.

É o que estamos tentando fazer, por meio dos passos iniciais do acordo com os credores. E é o que poderá tornar-se praticamente impossível, se torpedear as soluções viáveis for o preço da eleição de alguns líderes, comprometidos com a demagogia e descompromissados com a realidade.



DANIEL FARACO – *Deputado Federal de 1946 a 1975. Secretário de Economia do Rio Grande do Sul no 2º Governo de Meneghetti. Ministro da Indústria e do Comércio no Governo Castello Branco. Diretor do Banco do Brasil de 1975 a 1978. Dedicado ao estudo dos problemas econômicos e sociais, publicou "Elementos de Economia Política" (1938), "Preços, Salários, Crises e a Economia Organizada" (1943), "Parlamento, Vale a Pena?" (1978), além de numerosos discursos parlamentares.*
