

ENTREVISTA/ LAURO VIEIRA DE FARIA E JOSÉ MÁRCIO CAMARGO

# Recessão e desemprego em 1998

CARLOS FRANCO

**José Márcio Camargo** – Acho extremamente positiva as negociações em São Paulo porque, na verdade, está na Constituição que os salários são irredutíveis exceto em acordo coletivo. Esse dispositivo não é usado desde 1988, quando a Constituição foi promulgada. E abre a possibilidade de se ajustar o mercado de trabalho ao momento atual.

O que está acontecendo é aumento de salário do real. A jornada de trabalho caiu 25% e o salário por hora trabalhada, no caso do acordo do Sindipeças, teve uma redução de 10%. Portanto, houve ganho no valor das horas trabalhadas. Este é um ponto importante e positivo que não vi nas discussões no decorrer desta semana. O que não significa, por outro lado, que as condições estão melhores, estão piores. Principalmente porque deveriam trabalhar mais, mas a perda não é tão grande. Isso porque se a opção é o desemprego, é importante que se tenha alternativa. E isso abre a possibilidade de termos saídas nos momentos de necessidade como este. É uma situação conjuntural neste caso, de falta de demanda de mão-de-obra e redução de produção.

Agora, se este tipo de acordo se tornar uma coisa estrutural, ótimo. Se ao longo do tempo tivermos menor horário de trabalho, e salário mais alto, seria o ideal. Mas as empresas só vão preferir isso se a competitividade aumentar. Se a tendência deste acordo do Sindipeças se generalizar pela economia, frisando que se trata de jornada menor com salário maior, teremos mais empregos. E uma empresa só aceita isso se acha que terá mais lucro.

**Lauro Vieira de Faria** – Na França, a redução de jornada, sem queda no salário, foi tentada e rejeitada. O problema ocorreu porque havia uma imposição. O governo determinou sem ter como assegurar que as empresas iriam fazer isso. Para tomar uma medida como esta, é preciso saber se haverá aumento de produtividade. Mas ninguém dúvida de que é preciso tornar mais flexíveis as relações de trabalho.

Em relação aos salários, no caso de São Paulo, realmente houve redução de horas trabalhadas e aumento do valor da hora trabalhada. Isso quer dizer que a redução foi compensada. Quando há queda de demanda, as empresas começam cortando horas trabalhadas. Quando a situação voltar à normalidade, pode ser até que a situação da competitividade esteja pior.

**José Márcio Camargo** – Existe uma tese de que a competitividade melhora quando é menor a jornada e maior o salário. Mas ninguém sabe. De qualquer forma, o fato de as empresas estarem dispostas a pagar mais por menor quantidade de horas trabalhadas é bom indicador e revela que estão esperando ganho de competitividade.

**Lauro Vieira de Faria** – Espero que isso aconteça, mas é importante de qualquer forma que a discussão sobre flexibilização do mercado de trabalho tenha começado.

**José Márcio Camargo** – Flexibilizar significa dar a opção para que as coisas sejam negociadas coletivamente. A idéia não é acabar com encargos. É assegurar os direitos dos trabalhadores, que se preferem coletivamente, por meio dos sindicatos, poderiam trocar, por exemplo, mais férias por menos pagamento de horas extras, menos 13º salário por mais salário ao longo do ano. Ou ainda, trabalharem muito numa época e pouco na outra. O ponto fundamental, e para usar uma expressão que é muito cara à esquerda, é assegurar a cidadania do trabalhador. O seu direito de decidir o que quer. É permitir que essas coisas possam ser negociadas coletivamente entre trabalhadores e empresários. E, ao contrário do que se tem dito e propagado, isso não enfraquece os sindicatos, só fortalece. Dá espaço para negociarem mais coisas, e com isso só podem ficar mais fortes e não mais fracos. Quanto mais poder de negociar um sindicato tem, mais forte ele fica.

A categoria que tem sindicato fraco, certamente passará a ter sindicato forte, porque a negociação será inevitável. E quanto mais espaço tiverem para negociar melhor. A Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) foi feita na época do Getúlio Vargas, para criar sindicatos fracos, que tinham como função apenas fazer valer estas leis. Os sindicatos fortes são os que trabalham por fora da CLT, que fizeram a opção pela negociação, pelo acordo coletivo. Toda a reforma no mercado de trabalho tem que ter por base a idéia de que negociar é fundamental.

**Lauro Vieira de Faria** – Em relação a encargos, vamos ter realmente que mexer nos tais direitos sociais. Se olharmos a nova ordem mundial, os países que estão se dando melhor são os que apresentam taxa de crescimento maior e taxa de desemprego baixa, como os Estados Unidos e a Inglaterra. No Brasil, a taxa de desemprego aberto está em 6% e pode chegar a 8% no primeiro semestre de 1998. Nos Estados Unidos, a taxa é de 4,7%. Na Inglaterra é de 5,2%. Outro país europeu que flexibilizou as relações de trabalho, a Holanda, está com uma taxa de 5,3%, são bem inferiores à taxa brasileira. E as reformas que flexibilizam tendem a funcionar dentro dessa nova situação mundial.

Só para dar um exemplo prático das dificuldades causadas pela falta de flexibilidade, na própria FGV precisamos de um profissional que trabalhe lá por três dias a cada mês, dentro da fundação. Mas por trabalhar lá dentro, e todo mês sempre pode entrar na Justiça e pedir recebimento mensal e todos os direitos trabalhistas, embora só trabalhe três dias.

**José Márcio Camargo** – Flexibilizar não tem nada a ver com a discussão sobre encargos, mas com a renda do trabalhador. Quando os trabalhadores negociam, o que está em jogo é a sua renda, o salário. A outra parte desse salário, os impostos como o INSS e o FGTS, é cunha tributária, que é realmente muito alta. Agora, se vai diminuir é importante dizer quem vai financiar o INSS. A questão de formalização da mão-de-obra está mais relacionada à questão fiscal do que ao mercado de trabalho, onde se incluiu a renda do trabalhador. Hoje, apenas 47% da força de

*O próximo semestre será marcado por queda acentuada na atividade industrial e uma taxa de desemprego que pode chegar a 8,5% da força de trabalho (hoje é de 6%), mas o Brasil conseguirá atravessar o período de tormenta imposto pelos ventos que sopram da Ásia e navegar em águas mais tranquilas a partir do segundo semestre. As previsões são dos economistas José Márcio Camargo, da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio) e um dos mais respeitados especialistas em mercado de trabalho do país, e Lauro Vieira de Faria, da Fundação Getúlio Vargas (FGV) e redator-chefe da revista Conjuntura*

*Econômica, publicação oficial da fundação. A discordância entre os dois fica por conta da política de câmbio. José Márcio Camargo defende a manutenção da política em vigor e diz que "o único ativo da equipe econômica é a credibilidade que conquistou por manter inalterada esta política". Lauro Vieira de Faria acha que, a exemplo das economias mundiais, é preciso adotar uma política de câmbio flexível e garante que "o governo perdeu a chance de corrigir a sobrevalorização do real em relação ao dólar entre março de 95 e junho de 1996, quando a economia estava desaquecida". José Márcio Camargo, ao contrário de Lauro Vieira de Faria, afirma ainda que a rede de proteção do trabalhador*

*formal no Brasil é maior do que nos Estados Unidos. Lauro Vieira de Faria diz que essa rede de proteção é maior nos Estados Unidos e na Europa, onde todos os trabalhadores desempregados são beneficiados. Sobre o acordo entre os metalúrgicos de São Paulo filiados ao Sindipeças e as montadoras, reduzindo a jornada de trabalho e os salários, os dois economistas consideram um avanço. E José Márcio Camargo vai mais longe e diz que "houve redução de jornada e aumento de salário, pois enquanto a primeira foi reduzida em 25%, os rendimentos o foram em apenas 10%". A seguir, os principais trechos do debate sobre as tendências do mercado de trabalho que reuniu, no JB, os dois economistas:*

Adriana Caldas



Lauro Vieira (E) e José Márcio Camargo prevêem recuperação da economia a partir de julho, após um primeiro semestre de recessão e aumento do desemprego

trabalho brasileira estão na economia formal. O trabalhador prefere se apropriar dos impostos e os empresários também. Uma parte grande da informalidade é explicada pela alta cunha fiscal sobre o trabalho. E não se pode permitir que trabalhadores e empresários negociem impostos. Isso tem que ser resolvido no Congresso, o que se pode negociar é a renda do trabalhador. E o que poderia ser negociado, mas não poder porque a lei não permite para proteger o trabalhador, porque supostamente o trabalhador vai perder direitos, e isso é uma mentira. Daí que a FGV enfrenta o problema em relação a este autônomo. E a lei não precisa criar contratos específicos para cada tipo de trabalhador. Não tem que interferir nas relações da empresa e do trabalhador. E, ao contrário de reduzir direitos, ao abrir espaço para a negociação estará dando a possibilidade para os trabalhadores decidirem. E assim reduzirem a informalidade.

Quanto às taxas de desemprego que o Lauro citou na comparação do Brasil com outros países, tenho que acentuar que, conjuntamente, o Brasil está passando por uma crise muito grave. Num país, que tinha uma inflação mensal de mais de 40%, é surpreendente que a taxa de desemprego seja tão baixa, comparável com as de países estáveis, que têm suas economias estabilizadas há muito tempo. Consequentemente, se faz comparação olhando o momento econômico, a taxa é muito baixa em relação à Argentina, onde passou de 14%, e em relação ao Chile, que durante mais de oito anos, conviveu com taxa de desemprego aberto de 20%. Então, acho que o Brasil tem um mercado de trabalho flexível porque se adapta e consegue, de acordo com os dados do IBGE, que são os internacionalmente aceitos, manter o desemprego baixo, muito baixo em relação a outros indicadores, como a taxa de juros, elevadíssima.

**Lauro Vieira de Faria** – A informalidade é, de fato, uma questão fiscal. As pessoas preferem não pagar impostos. Os encargos encarecem o custo do trabalho, não o salário. A tributação sobre a folha de pagamento é um fato inibidor da formalização da mão-de-obra. Mas não devemos achar que a taxa de desemprego aberto do Brasil é baixa, é alta, principalmente em relação aos Estados Unidos e a Europa, onde a rede de proteção do desempregado é maior. No Brasil, a rede de proteção é fraca. E os empregos informais são de péssima qualidade.

**José Márcio Camargo** – Vou discordar. A renda é que é baixa no Brasil. A rede de proteção, ao contrário é muito maior. O seguro desemprego paga em torno de 60% da renda média do trabalhador por seis meses, nos Estados Unidos o pagamento é de 40% da renda média e por quatro meses. Quando é demitido, o trabalhador formal recebe o FGTS, mais uma multa de 40% sobre o valor. Isso não ocorre nos Estados Unidos nem na Europa. Agora, o trabalhador informal irá enfrentar realmente desafios maiores. Os ganhos que

ocorreram a partir do Plano Real cessaram e muito do poder de renda do trabalhador informal, que aumentou visivelmente por conta de preços elevados, porque havia demanda, deve cair. Os preços dos serviços vão cair porque estavam muito elevados em comparação ao mercado internacional. E haverá mais competição no setor de serviços, que absorveu os demitidos do setor formal.

Com este novo quadro, é possível que a taxa de desemprego aberto chegue a 8% ou até 8,5%, mas ainda assim é baixa se levarmos em conta fatores como a crise que o país está enfrentando. E não conheço nenhum país que tenha saído de um período de hiperinflação sem passar por uma fase de recessão.

**Lauro Vieira de Faria** – Mas o problema é que o país irá enfrentar duas recessões seguidas por não ter seguido a tendência internacional de câmbio flexível. Veio o México, e depois um período recessivo do segundo semestre de 1995 até o primeiro semestre de 1996, as curvas de produção industrial e desemprego mostram isso. Naquele momento em que a crise do México havia passado e o cenário internacional era de tranquilidade, poderiam ser tomadas medidas para evitar que um novo período de recessão, até mais forte, viesse a ocorrer. E por conta disso, no primeiro semestre do próximo ano, a tendência será de registrarmos índices de inflação negativos. Haverá sem dúvida deflação no início de 1998.

**José Márcio Camargo** – O único ativo que a equipe econômica tem é a credibilidade. É a garantia de que não haverá mudança na política de câmbio. Fazer isso agora seria perder a credibilidade conquistada. É perder o único ativo que se tem e se expor a um risco muito maior. Não se pode demonstrar fragilidade na atuação perante os agentes econômicos. E se fizer isso agora, os prejuízos serão muito maiores, desastrosos. Mas não tenho dúvida de que a tendência será a de caminhar para o câmbio flexível, mas isso é um processo.

**Lauro Vieira de Faria** – O problema é que a situação internacional não é confortável. O reflexo da crise asiática aqui dentro se deu por meio da dificuldade de financiamento internacional do Brasil. Para o ano que vem é difícil não projetar mais dificuldade, mais restrição monetária e creditícia, e restrições fiscais. Em 1995, depois da crise do México, o déficit público quintuplicou em termos de percentagem do PIB. A dívida pública interna, fora do Banco Central, passou de R\$ 62 bilhões em dezembro de 1994 para R\$ 210 bilhões até setembro deste ano. E este crescimento está relacionado aos juros. O passivo externo líquido, passou de US\$ 162 bilhões para US\$ 228 bilhões em setembro deste ano. Na mesma base de comparação, o investimento direto líquido de estrangeiros passou de US\$ 35 milhões para US\$ 64 milhões. É um dado positivo, mas o fato é que gera pressão sobre a balança de serviços por meio da remessa de lu-

cros e dividendos. Haverá uma explosão de crescimento nominal da dívida pública interna. Mesmo com o pacote fiscal que foi uma meia trava e vai minimizar o efeito dos juros sobre essa dívida. Mas o ano que se avizinha será de dificuldades, muito maiores que as enfrentadas até agora. As taxas reais de curto prazo, no mercado monetário, são da ordem de 20%, o que provoca crescimento baixo. E se o pacote fiscal vai abrir espaço para pagar os juros, tem também a função de tirar poder de compra dos agentes econômicos. Diminui os gastos do governo, aumenta a tributação e tende a diminuir as importações.

O governo sinalizou, é verdade, um desafogo pelo lado das exportações. As desvalorizações estão acima da inflação. Só que o real em relação ao dólar continua sobrevalorizado. Europa e Ásia tiveram suas moedas desvalorizadas em relação ao dólar dentro de câmbio flexível. A Coreia chegou a desvalorizar a sua moeda em 80% até o fim da semana, e a Tailândia em 40%.

Em relação à Ásia, a dúvida é em que medida essas desvalorizações vão gerar uma inundação de produtos asiáticos a preços baixos. A tendência é uma declinação no início, mas no ano que vem poderá haver reação das exportações desses países. A Indonésia exporta café, enquanto a Coreia automoveis – que estão entre os três itens mais comprados pelo Brasil – e as Filipinas açúcar. Esses países não têm comércio forte com o Brasil, mas o efeito será indireto, por via da competição internacional. A Kia e da Asia Motors não estão conseguindo fornecedores, porque estes querem pagamento à vista, mas encontrarão uma saída.

**José Márcio Camargo** – A questão financeira realmente não está resolvida. Mas o fato positivo desta crise, é que até dois meses atrás a percepção muito fundada, era a de que o presidente Fernando Henrique estava esperando passar a reeleição para tocar as reformas que pudessem minorar o problema fiscal. A crise asiática mostrou que não dava para esperar. E, por isso, algumas das reformas foram sendo aprovadas rapidamente. É uma coisa importante o que aconteceu e que facilita o ajuste lá na frente. A segunda questão, a dívida, o Brasil tem uma coisa boa, sempre teve, que são estoques baixos em relação ao PIB. A dívida interna sobre o PIB da ordem de 30% é suportável. Mas não deve crescer mais que isso, aí sim ficaremos numa situação mais difícil.

Quanto ao movimento dos países asiáticos, não acredito que vão inundar o mundo com produtos baratos. As empresas asiáticas estão endividadas em dólar e uma desvalorização de 80% como na Coreia, significa que a dívida destas empresas cresceu 80% em dólar, por isso muitas estão quebrando e, nessas condições, não têm como vender produtos baratos, ao contrário podem perder competitividade no mercado internacional.