

14. Um teorema sobre "Pactos Sociais" no Brasil

(de "O Plano Real e Outros Ensaios", capítulo 14. Artigo que condensa três diferentes artigos de jornal sobre o mesmo tema, escritos em diferentes momentos: "Um pacto pela inflação" Jornal do Brasil de 23.08.1990, "Entendimento inflacionário ?" Folha de São Paulo 28.11.1990 e "Negociações Perigosas" também na Folha de São Paulo em 15.11.1993.)

14.1. Introdução

Os incentivos para que sindicatos e seus interlocutores patronais contribuam para o bom andamento do programa de estabilização, na forma de coalisões abrangentes do tipo "pacto social" ou "entendimento nacional", são grandemente distorcidos pelo fato de que a cobertura das negociações coletivas no Brasil é muito reduzida. Este artigo procura demonstrar que, no Brasil, as negociações dessa espécie, sejam de âmbito nacional ou setorial, ao contrário da presunção de alguns, que as tomam como instrumentos auxiliares, e mesmo essenciais, para a estabilização, contam com incentivos perversos e resultam, via de regra, em atrapalhar o combate à inflação.

14.2. O enunciado do problema: os incentivos perversos

Para ilustrar a natureza do problema vamos imaginar um exemplo simples: tome-se um país escandinavo onde as negociações entre uma grande central sindical e uma igualmente grande federação patronal determinam os reajustes salariais que cobrem a quase totalidade, digamos 95%, dos trabalhadores e das empresas do país. Com negociações coletivas assim tão centralizadas e tão abrangentes, se a Central Sindical escandinava resolve pleitear um reajuste salarial bastante elevado, digamos 166%, e a federação patronal resolve concedê-lo, desde que com repasse pleno, a inflação será evidentemente um impulso dessa mesma ordem de magnitude.

Embora cada produtor individualmente possa até se iludir que a inflação não vai lhe atingir, porque sua folha de salários não representa, digamos, mais que 20% de seus custos, logo ficará claro que os aumentos nos salários repercutem nos preços das suas matérias-primas e com isso, ao final da cadeia de repasses (vamos considerar, para simplificar os cálculos, que a taxa de câmbio também é reajustada em 166%), a inflação nesse mês (na hipótese de que os trabalhadores que não fazem parte da Central mantêm seus salários fixos, e que a indexação é mensal) será de 95% vezes 166%, ou seja, 157,7%. No mês seguinte, se todos os assalariados recebem reajustes neste mesmo valor, solidifica-se um patamar inflacionário de 157,7% mensais. Note-se que a central sindical consegue assim um ganho real que não é grande $((1+166\%)/(1+157,7\%) - 1 = 3,2\%)$ o que, muito provavelmente, não compensa a chateação de viver debaixo de uma hiperinflação. Se a Central pedisse 5% ou mesmo 1%, em vez de 166%, a inflação seria de 4,75%, ou 0,95% e o ganho real seria pequeno mas a ausência da inflação certamente representaria uma vantagem bastante significativa em si. Em função de seu próprio peso, sindicatos e patrões não se vêem, portanto, estimulados a adotar posturas inflacionistas, pois estas prejudicariam seus próprios interesses.

No Brasil as coisas são muito diferentes. As negociações entre as centrais sindicais e a federação das indústrias cobrem não mais do que, digamos, 5% da força de trabalho e das empresas do país. O restante da força de trabalho, ou seja, os outros 95%, não são sindicalizados, ou não são cobertos por acordos coletivos ou são informais. Neste contexto, quando as centrais pedem 166% e a federação das indústrias tem garantido o direito ao repasse pleno, gera-se uma inflação pequena -- 166% vezes 5%, ou seja 8,3%, na hipótese de que o resto da economia não segue os 166%. Os trabalhadores das centrais tem um ganho real de cerca de 145% $((1+166\%)/(1+8,3\%)-1)$ à custa do conjunto da população que não seguiu os 166%. Note-se que os preços das mercadorias produzidas pelas empresas que compõem a federação devem aumentar 145% reais, o que não seria sustentável a médio prazo, a menos que os outros salários e preços na economia resistissem à tentação de pleitear nos tribunais isonomias garantindo aumentos da ordem de 166% mensais. Ao final, todavia, tendo em vista que a todos é sempre garantida a inflação do mês anterior, através da indexação mensal automática, todos conseguem imitar as centrais e a inflação vai mesmo para 166%.

O ponto importante a observar é que, no Brasil, o reduzido grau de participação e centralização sindical leva ambos os lados nas negociações coletivas a adotarem uma postura claramente irresponsável e inflacionista, pois os ganhos desses setores são tanto maiores quanto maior é a inflação, em absoluto contraste com o que ocorre no nosso exemplo escandinavo. Para as centrais, diante do tamanho dos ganhos envolvidos, faz todo sentido pedir reajustes cavalares (166%, 188% ou por que não 200% ou mais?), pois isto lhes garante a liderança na corrida de preços e salários que, ocorre em um contexto de inflação alta. Portanto, quando pequena, ou seja, quando sua influência direta sobre os preços não é grande, as centrais se tornam inflacionistas. É claro, no entanto, que a culpa deve ser dividida, pois com a federação industrial se passa algo muito parecido. As empresas parecem não revelar grandes preocupações com o tamanho do reajuste a ser concedido, desde que se possa repassá-lo aos preços, pois isto lhes evita as greves. Como o impacto direto dos repasses sobre a inflação é pequeno, a condição necessária para que o repasse não seja prejudicial aos empresários (no sentido de seus preços ficarem muito altos) é que a indexação faça reverberar os reajustes, naturalmente com algum atraso, para o resto da economia. Generaliza-se assim a espiral inflacionária, mas com as centrais e a federação na liderança, e, como estes geram inflação antes dos outros participantes da economia, ambos têm um incentivo para gerar o máximo de inflação que puderem.

Cria-se assim um incentivo perverso para a colaboração entre patrões e empregados no setor organizado da economia em torno de um arranjo de socialização dos custos dos ganhos desses setores com a inflação. Curioso país este nosso: onde minorias (organizadas e militantes) exploram maiorias (desorganizadas e sub-representadas) e a principal forma de conflito social não se dá entre capital e trabalho, mas entre capital e trabalho organizados e capital e trabalho desorganizados.

14.3. O teorema

A negociação política é a democracia em movimento. Não pode haver uma sem a outra. A predileção que sucessivos governos, desde a redemocratização, tem exibido pela negociação parece alinhada com esses princípios. Todavia, existem muitas situações nas quais "negociações", e os acordos delas resultantes, podem ser perniciosas. A vida econômica está cheia delas. Uma prefixação negociada continua sendo uma prefixação O "entendimento" entre produtores, de acordo com Adam Smith, deve ser visto como "uma conspiração contra o bem comum". Mas quando exatamente a "negociação" pode ser um instrumento do mal ?

Para responder, um teorema geral: "Quando existem minorias militantes e maiorias dispersas, difíceis de se fazerem representar, a 'negociação' terá sempre efeitos perversos". Para uma versão menos geral desse terrível teorema, é útil considerar três hipóteses. A primeira, uma máxima do folclore político brasileiro, é a de que "acordo político é bom quando os dois lados ganham". A segunda é que boa parte dos "jogos" em economia são de soma zero, ou seja, onde o que um ganha o outro perde. E a terceira hipótese é a de que o governo é uma entidade capaz de determinar quem vai arcar com o ônus de quaisquer negociações e respectivos acordos. À luz dessas hipóteses, o teorema pode ser reescrito de uma forma mais tropical: "No Brasil, minorias arrogando-se uma representatividade que, de fato, não têm, exploram maiorias inertes e sub-representadas".

As implicações do teorema são diversas. Exemplo maior, a própria inflação. Um "acordo negociado" entre políticos fisiológicos produz níveis de despesa pública muito grandes e receitas insuficientes. O "imposto inflacionário" financia a diferença e incide sobre uma maioria inerte que paga os custos da "negociação". Outro exemplo: o "pacto social" estilo Nova República. O "acordo negociado" de preços e salários se faz com a CUT recebendo um reajuste nominal de salários de, digamos, 493% e os representantes da indústria autorizados a repassar aos preços. A maioria excluída da "negociação" não tem porque louvar a farsa. Exemplo recente: acordos das câmaras setoriais. Empresários simulam uma redução de preços para, em troca, obterem uma redução nos impostos setoriais. Ganha o setor - trabalho e capital - às custas do contribuinte.