

O que faz correr os sindicatos?

Esta semana, as duas centrais sindicais lançaram o debate relativo aos aumentos salariais do próximo ano. A comunicação social coloriu o evento com duas divertidas intervenções, uma de Carvalho da Silva, prometendo o Prémio Nobel (barra CGTP?) da Economia a quem apresentar estimativas credíveis para a inflação e outra de João Proença, argumentando que a “fórmula” que relaciona os salários com a produtividade relativa está errada, em claro desafio à teoria económica e qual candidato ao prémio oferecido pelo primeiro.

A ‘fórmula’ a que o líder sindical se refere é por acaso muito sensata e explica-se com um exemplo numérico simples. Suponha-se que a produtividade do trabalho em Portugal aumenta 1.5%. Se os salários subirem 6%, as empresas verão os custos de trabalho por unidade produzida aumentar 4.5%. Para não sofrerem uma redução de margem, poderiam aumentar os preços precisamente 4.5%, passando o custo para os consumidores. Mas numa economia aberta, estes últimos podem livrar-se da factura, passando a comprar bens produzidos no exterior. Limitadas pela concorrência, as empresas tenderão a moderar o aumento de preços, perdendo simultaneamente margem e competitividade. No final, os próprios trabalhadores sofrem as consequências, com aumentos salariais menores nos anos seguintes e, em última análise, com desemprego.

Há uns anos atrás, os efeitos de um aumento salarial excessivo poderiam ser aligeirados pela via cambial. Por exemplo, se a nossa inflação fosse 4.5% e a dos nossos competidores apenas 2%, o Escudo desvalorizava 2.5% e não se falava mais nisso. A competitividade externa era reposta e o país poderia prosseguir alegremente nas suas ilusões nominais, se bem que à custa de outros desequilíbrios. Acontece que o cenário agora é outro. Usamos a mesma moeda que os nossos principais parceiros comerciais e o BCE não está minimamente preocupado com a competitividade das empresas portuguesas face a países terceiros. Não havendo instrumentos de política disponíveis para compensar aumentos salariais sem contrapartida real, o impacto na actividade resulta bem mais imediato.

No actual regime económico, a política de concertação social adquire, pois, uma responsabilidade acrescida. Não no sentido em que se deva impor uma regra única, aplicável a todas as empresas indiscriminadamente. Pelo contrário, da possibilidade de as empresas em expansão remunerarem melhor do que as que entram em declínio depende a capacidade de adaptação da economia portuguesa aos choques nas procuras relativas. Mas como existem assimetrias de

informação e diferentes graus de exposição à concorrência externa, há ganhos de coordenação associados ao anúncio de um valor de referência para a actualização das tabelas.

A questão que se coloca então é a de saber qual o valor de referência mais indicado para o próximo ano. Esta é, naturalmente, uma questão politicamente sensível e relativamente à qual a demagogia costuma dar frutos. Mas não é difícil perceber que a actual conjuntura recomenda uma grande moderação. Numa estimativa de algibeira, diria que qualquer aumento nominal acima dos 2.5% deveria ser encarado com grande prudência. Até porque na prática os aumentos médios ficarão 1% a 1.5% acima da tabela, por via do diferencial salarial.

Como se sabe, há já vários anos que os salários reais em Portugal têm crescido acima da produtividade (o ano de 2001 não vai ser excepção). Essa evolução, normal numa economia em pleno emprego, tem vindo a afectar a competitividade das empresas portuguesas. Como refere o último relatório do Banco de Portugal, a quota das exportações portuguesas no Mercado Comum diminuiu a um ritmo de 4% ao ano entre 1997 e 2000. Isto devido, essencialmente, à deterioração da competitividade relativamente a países terceiros. Ora num cenário de abrandamento da procura interna, o crescimento das exportações é vital para amortecer os efeitos no emprego. E esse objectivo não é conciliável com aumentos irrealistas de salários, sobretudo quando a conjuntura internacional também é desfavorável e não se avizinham novas desvalorizações do euro face ao dólar.

Isto não é dizer (e seria bom que se esclarecesse de vez essa falácia), que a competitividade da economia se deva basear na repressão salarial. O dirigente da CGTP tem toda a razão quando afirma que existem problemas estruturais na economia portuguesa que não se resolvem com salários baixos. De facto, se os salários em Portugal são baixos é porque a produtividade também é baixa e o crescimento desta tem sido, infelizmente, retardado por problemas estruturais cuja resolução cabe ao poder político. Agora, o que não se pode é ganhar aquilo que não se produz e a nossa história recente ilustra bem as consequências de atitudes mais levianas nessa matéria.

Embora estas considerações sejam de senso comum, o que é certo é que o momento político não é propício à moderação salarial. Numa altura em que o Governo se defronta com a necessidade de efectuar cortes orçamentais e paira no ar a ameaça de eleições antecipadas, a ocasião afigura-se ideal para os líderes sindicais fazerem um ‘bonito’ junto das suas hostes. Animando, naturalmente, o debate político...

Miguel Lebre de Freitas
Aveiro, 10-9-1