

Fim da escala 6x1 pode destruir empregos?

As inconsistências do relatório da Fecomércio/SC sobre os impactos da redução da jornada de trabalho em Santa Catarina



Introdução

A disputa pelo fim da escala de trabalho 6x1 – seis dias de trabalho, para apenas um de descanso – tem explicitado o conflito de classes no Brasil, escancarando a oposição estrutural entre capital e trabalho. Conforme a classe trabalhadora se organiza em torno desta pauta e ganha consciência sobre a sua importância, a burguesia intensifica sua contraofensiva, usando de antigos e novos métodos de combate ideológico.

Além do tradicional *lobby* parlamentar, a burguesia tem apostado cada vez mais em campanhas publicitárias e “estudos para mostrar os pontos negativos” do fim da escala 6x1¹. Esses supostos estudos técnicos são difundidos à profusão pela grande mídia, que convenientemente os trata como “evidência científica”, usando dos números para abstrair da posição de classe de quem os elaborou.

Na última semana, o terrorismo econômico contra o fim da escala 6x1 ganhou um exemplar catarinense. “*Federação de comércio de SC diz que fim da escala 6x1 eliminará 27 mil empregos no estado*”, foi o que estampou a Folha de S. Paulo na última quinta-feira (26/02/26)². A matéria faz referência ao relatório elaborado pela Fecomércio/SC, intitulado “*Mudanças na jornada de trabalho: efeitos sobre o custo da hora trabalhada nos setores de Comércio e Serviços de Santa Catarina*”, divulgado dias antes³. A referência ao estudo serve como preâmbulo para a posição do presidente da entidade, servindo como uma suposta justificativa técnica para a sua posição: “*Tudo vai ficar mais caro. O Brasil ainda não está preparado para que uma mudança dessas seja imposta por legislação*”.

O objetivo deste estudo é avaliar o relatório divulgado pela Fecomércio/SC, verificando em que medida ele fornece subsídios reais para o debate ou configura apenas mais um artefato a serviço do terrorismo econômico. Para tanto, começamos por uma “crítica interna” ao relatório, avaliando se ele é consistente com as próprias premissas que assume, para em seguida questionar essas premissas. Por fim, oferecemos um exercício empírico alternativo, ilustrando que, neste tema, como em todos de natureza social, a política orienta a técnica e não o contrário.

1. Das inconsistências técnicas

¹ Folha de S. Paulo. *Empresários preparam contra-ataque ao fim da jornada de trabalho 6x1*. 22 fev/2026.

² Folha de S. Paulo. *Federação de comércio de SC diz que fim da escala 6x1 eliminará 27 mil empregos no estado*. 26 fev/2026.

³ Fecomércio/SC. *Mudanças na jornada de trabalho: efeitos sobre o custo da hora trabalhada nos setores de Comércio e Serviços de Santa Catarina*. 2026.

O relatório da Fecomércio/SC apresenta dois exercícios empíricos principais: *i)* estimativas para o impacto da redução de jornada – de 44 para 40 horas semanais – sobre os custos do comércio e dos serviços em Santa Catarina; e *ii)* estimativas para a “perda potencial de empregos”. A primeira dessas estimativas peca por omissão, enquanto a segunda não encontra quaisquer respaldos teóricos ou empíricos. Vejamos por quê.

O primeiro exercício afirma se amparar em estudo recente do IPEA sobre o tema⁴. Caso se tratasse somente da replicação desta metodologia para os casos do comércio e dos serviços em SC, seria uma contribuição válida, uma vez que o estudo do IPEA é transparente em seus objetivos e coerente em suas conclusões. O problema começa quando observamos que o relatório não reproduz integralmente o método que diz utilizar, gerando um potencial viés interpretativo.

É evidente que reduzir a jornada sem reduzir salários aumenta custos. Se o trabalhador recebe o mesmo salário mensal por menos horas, o custo por hora sobe. Trata-se de uma questão meramente contábil. O estudo do IPEA, embora não leve em conta os ganhos de produtividade-hora – que tendem a ocorrer em jornadas mais curtas⁵ –, fornece uma metodologia robusta para o cálculo desse impacto, considerando os desdobramentos sobre os custos *totais* das empresas.

A ênfase nos custos totais é importante aqui. O IPEA leva em consideração não apenas o quanto cada hora trabalhada ficaria mais cara, mas quanto esse aumento representaria dentro do conjunto de custos do setor, os quais incluem também insumos, equipamentos, energia, aluguéis, transportes, entre outros.

A Fecomércio/SC, por sua vez, estima apenas o aumento do custo da hora trabalhada. Essa é uma medida válida, porém ignora que os custos trabalhistas correspondem a menos de 20% dos custos operacionais do comércio, esses sim relevantes para a formação de preços e para as condições financeiras das empresas⁶.

Assim, o aumento médio de 9,4% no custo da hora trabalhada no comércio estimado no relatório, por exemplo, representaria um aumento efetivo de aproximadamente 1% no custo total do setor, valor próximo ao estimado pelo IPEA para o conjunto do país. Como salienta o próprio IPEA, não se trata de um choque extremo ou inédito, pois se assemelha a outras mudanças ocorridas no mercado de trabalho brasileiro, como os reajustes históricos no salário-mínimo. Ademais, o estudo original é cauteloso quanto ao uso dessas estimativas, ressaltando que *“não necessariamente o aumento do custo do trabalho implica em redução da produção ou aumento de desemprego”* e que a teoria econômica indica não haver uma relação mecânica entre essas variáveis.

⁴ IPEA. Mudanças na jornada e escala de trabalho: elementos empíricos para o debate. 2026.

⁵ O impacto positivo de jornadas mais curtas sobre a produtividade é documentado em diversos estudos internacionais. Ver, por exemplo, Cette; G.; Chang, S.; Konte, M. The decreasing returns on working time: an empirical analysis on panel country data, Banque de France, 2011.

⁶ De acordo com o IPEA, as despesas com trabalho correspondem a 11,2% dos custos operacionais do comércio varejista no Brasil. Embora não seja possível replicar esses resultados para Santa Catarina, vale notar que os gastos com pessoal (inclusive encargos sociais) correspondem a somente 21% da margem de comercialização (diferença entre receita bruta de revenda e custos de mercadorias revendidas) das empresas comerciais catarinenses. IBGE. Pesquisa Anual do Comércio – PAC, 2023.

Essa recomendação não é seguida pela Fecomércio/SC. Para obter uma projeção da “perda potencial de empregos”, facilmente divulgável na mídia, o relatório aplica um valor arbitrário para a “elasticidade da demanda por trabalho”, supondo que cada aumento de 1% no custo unitário do trabalho leva a uma queda de 0,3% no emprego.

De acordo com o relatório, essa relação viria de um “*valor intermediário amplamente adotado na literatura econômica para setores intensivos em mão de obra*”, no entanto não é apresentada qualquer referência para justificar essa escolha. Essa omissão provavelmente se deve ao fato de que tais elasticidades, além de serem calculadas a partir de premissas extremamente restritivas sobre o funcionamento do mercado de trabalho, refletem a situação de firmas ou contextos institucionais específicos, não podendo ser replicadas como um valor de referência de forma mecânica, como feito no relatório⁷.

Ora, se basta replicar elasticidades, poderíamos seguir um caminho diferente para o mesmo problema: quanto cresce o emprego no comércio quando aumentam os salários? Essa relação é bem estabelecida no mercado de trabalho brasileiro: períodos de recomposição salarial, como as observadas nos últimos anos, impulsionam a renda e o consumo das famílias, em particular no comércio e nos serviços, que passam a contratar mais⁸. Assim, tal exercício certamente traria resultados positivos, possivelmente maiores que os estimados pela Fecomércio/SC.

2. Das inconsistências substanciais

Abstraindo dos coeficientes arbitrários utilizados pela Fecomércio/SC em suas projeções, resta ainda a questão mais substancial: o que garante que as empresas reagiriam ao aumento do salário-hora demitindo funcionários ou deixando de contratar? Os economistas liberais atribuiriam essa suposta causalidade a dois mecanismos principais: a substituição de trabalho por capital; e/ou efeitos do repasse de preços sobre a demanda.

No primeiro caso, a ideia central é que, à medida em que o custo do trabalho sobe, as empresas optariam por usar mais capital constante – por exemplo, intensificar o uso de maquinaria e processos automatizados –, em detrimento da contratação de trabalhadores. Não precisamos sequer entrar no mérito da teoria econômica para verificar que isso não acontece na prática.

As experiências históricas de redução de jornadas, como as ocorridas em diversos países da Europa ao longo da década de 1990, mas também no Brasil ao final da década de 1980, demonstram que as firmas não reagem intensificando imediatamente o uso de capital, mas buscam, antes de tudo, reorganizar a produção com a força de trabalho pré-existente⁹. O ajuste no uso de capital

⁷ Além disso, como a referência não foi explicitada, não é possível garantir que o coeficiente utilizado diz respeito à relação entre emprego e custo-hora ou entre emprego e custo-total, conforme calculado pelo IPEA.

⁸ Ver, por exemplo, estudo publicado pelo próprio IPEA sobre o tema: Baltar, Paulo. Crescimento da economia e mercado de trabalho no Brasil, IPEA, 2015.

⁹ Levantamentos empíricos sobre experiências internacionais de redução da jornada nos níveis de firmas e países podem ser encontrados em: Cetté, G.; Taddei, D. The economic effects of reducing and reorganizing working time. Futures, 1993; e Taddei, D. Reduction in working time: A literature

depende das condições de demanda, financiamento e rentabilidade das empresas, e em geral leva tempo para se concretizar. Já o aumento do uso de horas-extras ou a intensificação do ritmo de trabalho, por exemplo, são medidas imediatas, ao alcance de praticamente todas as empresas.

Como sempre, as empresas reagirão da maneira que julgarem ser mais lucrativa para seus negócios. Por certo, grande parte delas buscará repassar o aumento de custos aos preços de suas mercadorias, como forma de reaver o valor adicional pago em salários. Outras, por ter obtido maior êxito aumentando a produtividade do trabalho, ou por possuírem melhores condições financeiras, podem optar por não repassar preços, visando manter sua posição de mercado ou mesmo aumentar suas vendas, ganhando fatias de mercado dos concorrentes que repassaram preços ao consumidor. Assim, o grau em que cada empresa aumentará preços ou perderá rentabilidade depende de fatores institucionais, da estrutura de mercados e do padrão de concorrência capitalista.

Isso nos leva ao segundo mecanismo que justificaria o efeito negativo da valorização do salário-hora sobre o emprego: os efeitos sobre a demanda. É possível, evidentemente, que determinadas firmas, em particular de pequeno porte, não consigam manter um nível de rentabilidade mínimo após o aumento de custos, decidindo fechar as portas e/ou demitir funcionários. Da mesma forma, é possível que setores mais prejudicados e com menor flexibilidade de ajuste percam demanda para outros setores.

No entanto, esses são efeitos que dizem respeito à *composição* da demanda, isto é, à sua distribuição entre firmas e setores, não a seu nível agregado. Abstraindo de hipóteses heroicas como o pleno emprego da força de trabalho ou concepções irrealistas de que setores operem sem capacidade ociosa, não há qualquer motivo estrutural para supor que a demanda agregada se reduza por conta de aumento de custos. Fosse assim, diga-se de passagem, o Brasil não teria passado por longos períodos de inflação elevada e crescimento econômico acelerado.

O que gera emprego é produção, não salários baixos. Por isso, nem mesmo os trabalhos acadêmicos mais conservadores encontram evidências de que a redução da jornada provoque demissões. O melhor exemplo brasileiro é um estudo publicado em revista da FGV¹⁰, que analisou os efeitos da diminuição da jornada legal de 48 para 44 horas após a Constituição de 1988. A pesquisa examinou justamente os trabalhadores diretamente afetados pela mudança – ou seja, aqueles que, de acordo com as premissas da Fecomércio/SC, estariam mais sujeitos a eventuais cortes. Ainda assim, não encontraram o suposto aumento da probabilidade de desemprego. Ao contrário, esses trabalhadores passaram a ter menor chance de migrar para a informalidade e registraram aumento do salário-hora. Mesmo sob um recorte bastante rigoroso, portanto, o temido efeito de destruição de empregos simplesmente não apareceu.

review. Eurofound, 1998. Para o caso brasileiro, ver: Calvete, C. Redução da jornada de trabalho: uma análise econômica para o Brasil. Tese de Doutorado em Economia – IE/Unicamp, 2006.

¹⁰ Gonzaga, G., Filho, N.; Camargo, J. Os Efeitos da Redução da Jornada de Trabalho de 48 para 44 Horas Semanais em 1988, Revista Brasileira de Economia, 2003.

Pois bem, e qual é a situação do comércio diante disso tudo? Com muita boa vontade para o diálogo, seria possível argumentar que a perda de empregos estimada pela Fecomércio/SC estaria associada a uma mudança na composição da demanda setorial. Como o comércio é um dos setores que mais utiliza da desumana escala 6x1, ele também sofreria os maiores aumentos de custos após sua abolição. Na medida em que esses custos são repassados ao consumidor, os preços no comércio se tornariam relativamente mais caros que em outros setores, o que reduziria sua demanda, seu faturamento e suas contratações.

O argumento é válido, mas a persistência de efeitos líquidos negativos sobre o setor é pouco provável quando se tem em vista o processo como um todo. O salário que é custo para o capital, é renda para as famílias. Ao ser recebida pelas famílias, essa renda adicional se converte em mais consumo, que por sua vez é demanda para o capital. O comércio – em particular supermercados e outros varejos de bens de consumo não-duráveis – tende a ser um dos setores mais beneficiados nesse processo, uma vez que tem no consumo das famílias seu principal componente de demanda.

3. Premissas diferentes, resultados opostos

Ao apresentar seu exercício de “perdas de empregos”, o relatório da Fecomércio/SC esclarece se tratar de uma simulação *“que considera ajuste via quantidade de trabalho, mantendo constantes outros possíveis mecanismos de adaptação das empresas, como repasse a preços, redução de margens ou ganhos de produtividade”*. Curiosa a escolha. Dentre todas as possibilidades, a entidade optou por fazer uma projeção justamente sobre a variável que menos tem respaldo na literatura sobre o tema, ignorando todos os outros mecanismos por meio dos quais, nas experiências históricas prévias, o ajuste de fato ocorreu.

Número contra número, podemos gerar os nossos também. Consideremos, com base na discussão feita na seção anterior, que o fim da escala 6x1 não altere o nível agregado de demanda setorial, que, como sempre, é determinado pelo poder de compra pré-estabelecido. Para não perder mercado para seus concorrentes, a saída mais lucrativa para as empresas é repor as horas de trabalho que não poderão mais ser realizadas. No comércio, por exemplo, será necessário contratar novos funcionários para recompor escalas alternadas de trabalho, cobrindo os turnos de modo que cada trabalhador disponha de dois dias de folga semanais.

Na falta de dados sobre o quantitativo exato de trabalhadores em escala 6x1, consideremos, como fez a Fecomércio/SC, que esse contingente corresponde ao total de celetistas com jornadas contratuais superiores a 40 horas por semana, conforme registros da RAIS/MTE para 2024. Em Santa Catarina, esse contingente é de 484 mil trabalhadores no comércio e 680 mil nos serviços. Supondo que, para cada um deles, seja necessário repor 4 horas de trabalho, de modo a compatibilizar escalas 5x2, seria necessário contratar 48 mil novos comerciários e 68 mil trabalhadores no setor de serviços, totalizando 116 mil novas vagas.

Considerações finais

O debate sobre o fim da escala 6x1 não é técnico, mas político. O relatório da Fecomércio/SC busca revestir de neutralidade técnica uma posição que é, no fundo, uma defesa explícita da manutenção de jornadas extenuantes sob o argumento do medo: medo do desemprego, medo do fechamento de empresas, medo do “Brasil não estar preparado”.

Ao longo desta análise, vimos que o próprio exercício apresentado pela entidade superestima o impacto sobre os custos das empresas; que a elasticidade utilizada para projetar demissões carece de fundamentação; que não há mecanismo automático ligando aumento do salário-hora a destruição de empregos; e que a experiência histórica brasileira não corrobora o alarmismo patronal.

Quando mudam as premissas, mudam também os resultados. Em um exercício contrafactual simples – com premissas mais fundamentadas que as da Fecomércio/SC, diga-se de passagem –, demonstramos que, invés de ameaçar 27 mil vagas no comércio e nos serviços em SC, o fim da escala 6x1 tem o potencial de gerar até 116 mil empregos diretos nesses setores. Isso sem contar os efeitos indiretos que o aumento da renda e do consumo das famílias tende a provocar sobre a demanda do comércio e dos serviços, que por certo estariam entre os setores mais beneficiados nesse quesito.

A história mostra que direitos nunca são concedidos por benevolência das classes dominantes, mas conquistados por meio de lutas semelhantes às que hoje se repetem. A redução da jornada de 48 para 44 horas foi recebida com previsões catastróficas. O fim da escravidão também. Nenhuma dessas previsões se confirmou nos termos anunciados.

O fim da escala 6x1 coloca em debate um modelo de organização do trabalho que transfere para a maioria o peso dos custos sociais da acumulação. Custos sempre existem, a questão é quem os suporta. Quando recaem sobre os trabalhadores, naturalizam-se como “realidade do mercado”; quando atingem margens de lucro, transformam-se em crise nacional. Conhecer os impactos econômicos é importante, mas não pode obscurecer o núcleo do problema: trata-se de decidir se a sociedade brasileira continuará aceitando que milhões de pessoas tenham apenas um dia de descanso por semana para preservar um padrão de exploração historicamente construído.

O terrorismo econômico pode render manchetes. Mas não engana a classe trabalhadora. E, sobretudo, não a demoverá de sua busca por melhores condições de vida e de trabalho, que tem no fim da escala 6x1 sua tarefa mais imediata.



Equipe Técnica

Mauricio Mulinari | *Economista, mestre e doutorando em Serviço Social pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)*

Vicente Loeblein Heinen | *Economista pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e mestrando em Economia na Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)*