

DEZ ANOS JUNTOS. VOCÊ E 'SEU DINHEIRO'.

Regina Pitoscia

Foram dez anos difíceis, temperados com recessão e inflação virulenta, sacudidos por choques e pacotes, tumultuados por muitas mudanças. Nesse período a principal preocupação do **Seu Dinheiro** foi a de estar ao lado do leitor, vestindo a camisa do mutuário, do aposentado, do contribuinte, do aplicador... para as decisões.

Quando ainda era assunto dominado apenas por empresários, banqueiros, enfim por uma fatia muito restrita da sociedade, o **Seu Dinheiro** passou a tratar dessas coisas complicadas em economia de forma simples, traduzindo e mastigando o econômico, investigando e esclarecendo temas, até então, inacessíveis para o leitor.

A primeira edição

Saiu no dia 20 de julho de 1981. Era uma página e, em 27 itens, o Celso Ming tratava de assuntos ligados diretamente ao bolso de cada um. Aluguel, casa própria, condução, comida, gasolina, álcool, imposto de renda, foram alguns dos temas abordados. O pé da página era utilizado para comentários mais amplos, que procuravam relacionar as decisões tomadas em Brasília com o dia-a-dia do leitor. Para explicar ao segurado da Previdência por que ele deveria aposentar-se nos meses de maio ou de ou por que a alta dos juros da dívida externa podia tomar a vida do brasileiro mais difícil foi necessário mais de meia página.

A edição do dia 7 de março de 1983 marcou uma nova fase do **Seu Dinheiro** que passou, então, a ter duas páginas e a contar com o Serviço Especial. Tratava-se de uma matéria mais ampla: o crescimento do mercado e as medidas do governo na economia tornaram indispensável uma abordagem mais pormenorizada de cada assunto.

E o tal de open?

As palavras **overnight** ou **open market**, agora, já não causam tanta estranheza. Mas, nessa época, apenas os grandes investidores, que contavam com assessoria

especial e, portanto, conheciam o mecanismo de funcionamento do **over**, podiam tirar vantagens de combinar giro rápido do dinheiro com alguma rentabilidade. O pequeno investidor mal conseguia pronunciar o nome dessas aplicações para o gerente e ficava limitado às cadernetas de poupança. Mas, aos poucos, o **over** foi sendo democratizado e, quando a inflação alcançou a casa dos 2% ao dia, em 1985, até mesmo o mais modesto dos investidores procurou o **over** para reduzir seus prejuízos.

Também para aplicar em cadernetas de poupança, a mais popular das aplicações, foi preciso conhecer melhor as suas marés de acordo com a inflação. Toda vez que a inflação estava em alta, o mais interessante (quando a caderneta era remunerada à base de correção monetária idêntica à inflação) era aplicar no início do mês; quando a inflação estava em queda (em raras ocasiões), o melhor era aplicar no final do mês. Sempre que não observava essa regra, o investidor perdia, e os bancos ganhavam. Quando o **Seu Dinheiro** começou a bater nessa tecla, inconsistentemente, os bancos chiaram, já que os ganhos que obtinham por conta de erros do investidor caíram e bem.

Não foi apenas de assuntos do mercado financeiro que tratou. O Serviço Especial se ocupou também de esmiuçar os planos de saúde, vantagens e desvantagens de um consórcio, as armadilhas que poderiam ser encontradas nos títulos de capitalização, o funcionamento do fundo de garantia e do PIS-Pasep, os passos para montar um negócio próprio, o uso do cartão de crédito.

Brigar na Justiça

Hoje, quando mesas e até corredores da Justiça Federal estão entulhados de processos contra o governo para desbloquear cruzados, para exigir de volta rendimento que foi engolido por um desses planos econômicos, para questionar os reajustes aplicados, pelos bancos, na prestação da casa própria, falar em entrar na Justiça tornou-se um assunto dos mais corriqueiros. Mas o impacto foi bem outro, em julho

de 1983, quando desobedecendo a legislação, o BNH decidiu aplicar um reajuste de 130% na prestação.

A edição do dia 27 de junho de 1983 mostrava como o mutuário deveria fazer para recorrer à Justiça contra o BNH. A preocupação do **Seu Dinheiro** foi a de esclarecer quais eram de fato os direitos do mutuário e que, apesar de toda repressão vivida em mais de 20 anos, era possível questionar determinadas decisões do governo e, para isso, contar com a Justiça. Na época, a Ordem dos Advogados do Brasil (OAB SP) passou a defender os interesses do mutuário. O resultado dessa conscientização e, consequentemente, a mobilização dos mutuários foi o recuo do BNH, que acabou concedendo bônus e facilitando o pagamento dos reajustes.

A história se repete. Compete agora à Justiça decidir se a recomposição das prestações de contratos da Equivalência Salarial pelo nível inicial de comprometimento da renda do mutuário é, ou não, constitucional. Um critério, que mais uma vez, está em desacordo com o que determina o contrato.

A conquista dos aposentados

Foi por uma série de três matérias, publicadas nos dias 20 e 25 de maio e 3 de junho de 1985 — "O que está em jogo na sua aposentadoria" — que tivemos condições de avaliar o nível de desinformação e carência dos segurados sobre a sua situação na Previdência. Ninguém sabia como eram feitos os cálculos, quais os benefícios a que o segurado tinha direito, as melhores épocas para se aposentar, os critérios do reajuste, além de mostrar porque o benefício se transformava em ninharia na hora em que era pago.

E até aí era pequeno o número de segurados que comparecia aos postos de manutenção de benefícios da Previdência para pedir revisão de cálculo, na verdade o segurado não tinha informações e, por isso, não sabia por onde começar. Quem não conseguia obter os três números do **Jornal da Tarde** entrava em contato com postos de distribuição do jornal ou procurava obter cópias no arquivo, que na

quela época mantinha um serviço de atendimento ao público.

Quando o governo anunciou a recomposição dos benefícios dos segurados de acordo com o nível de salários do benefício inicial, o **Seu Dinheiro** tomou a iniciativa de ajudar o segurado a calcular o benefício que passariam a receber a partir de abril de 1989. Nessa época, foi publicada a tabela com o valor do salário mínimo dos últimos 30 anos, e a equipe também calculou para cerca de três mil segurados o valor do seu novo benefício.

Hoje o segurado ainda tem muito o que reivindicar, mas não há como negar que houve um avanço considerável, e isso por que o seu nível de informação, e portanto, de exigências é muito maior — e modestia totalmente à parte, o **Seu Dinheiro** acredita em que tem alguma coisa a ver com isso. Pressionando os seus representantes no Congresso, os segurados conseguiram aumentos consideráveis de seus benefícios dentro da Constituição. As conquistas acabam de ser sacramentadas, em lei, e deverão estar implantadas até setembro.

Capítulo à parte

Os planos econômicos mereceram um capítulo à parte na história do **Seu Dinheiro**. Passado o impacto das mudanças, a tentativa deste caderno foi sempre a de informar, e com precisão, como ficava a situação de cada um dentro da nova ordem econômica. Mas isso foi sempre impossível logo após cada plano. E por um motivo muito simples: ao baixar os pacotes, nem o governo tem a noção de como tudo vai rolar na prática.

O pior é que, ao tentar regularizar as mudanças, o governo cometeu erros, atropelou a legislação, confundindo ainda mais a situação e deixando todo mundo maluco para chegar a um acordo. Os contratos mais simples foram atingidos, as aplicações financeiras violadas, as relações entre proprietários e inquilinos pioraram sensivelmente...

E foi por ocasião de um desses planos, o Collor I, no dia 19 de março de 1990, que o **Seu Dinheiro** virou suplemento.