

Avanço maior foi na política salarial

CLAUDIA MORETZ-SOHN

Em quase sete meses flutuando entre a inflação e a recessão, o Governo Itamar tem um trunfo na manga: uma política salarial mais generosa. Até dezembro, o salário-mínimo só tinha reajustes quadrimestrais; quem ganhava entre dois e três mínimos recebia uma antecipação bimestral de 50% e um acerto da inflação ao fim de quatro meses. As outras faixas ficavam à mercê da livre negociação.

A partir de 1993, o mínimo ganhou antecipações bimestrais e a proteção do Governo estendeu-se a quem ganha até seis salários. Além disso, passou-se a conceder antecipação de 60% da inflação no bimestre. Essa medida aliviou a recessão e, a reboque, promoveu reajustes sobre os vencimentos maiores.

Segundo Carlos Alberto Barbosa, presidente da Associação Brasileira de Recursos Humanos, a nova política provocou uma expansão razoável dos salários no setor privada. Ele calcula que, em relação a 92, aumentou o poder aquisitivo de quem se manteve no emprego:

— As empresas se reestruturaram para suportar a recessão. Demitiram e buscaram mais eficiência e competitividade. Mas quem conseguiu se manter está ganhando mais 20% a 25%.

Pelos números do Dieese, a estimativa de Barbosa seria otimista. Na Grande São Paulo, a região mais bem remunerada do país, a massa salarial de março foi equivalente a 79,9% da média de 1985, enquanto a de setembro — um mês antes de Itamar assumir o Governo — esta-

va em 66,7% também em relação a 1985. Um aumento de 13%.

Os assalariados da Grande São Paulo passaram a ganhar um pouco mais no novo Governo. Em setembro, o rendimento médio, corrigido pelo índice de inflação do Dieese de fevereiro de 93, estava em Cr\$ 6.790.647. Dois meses atrás, saltou para Cr\$ 6.967.516, com um aumento real de 2,6%. Sérgio Mendonça, diretor técnico do Dieese, diz que um dos motivos da recuperação foi a maior flexibilidade entre patrões e empregados.

— Com inflação alta, as empresas concedem mais antecipações. Só que isso tem um efeito perverso: elas repassam os reajustes aos preços — diz.

Na Atlantic, isso nem chegou a acontecer. Com o represamento dos preços dos combustíveis — que, segundo a empresa, provocou uma defasagem de 80% na margem de ganho — a distribuidora retrocedeu em sua política salarial. Se em 1992 ela vinha repassando 85% da inflação a cada dois meses, em 1993 só alterou os salários duas vezes: na data-base, 1 de janeiro, quando concedeu 67%, e em março, quando todos receberam 33%.

Já o grupo Pena Branca, que reúne 14 empresas, tem procurado manter suas regras. Desde o ano passado, vem concedendo a todos os 3.500 funcionários reajustes mensais de 80% do INPC e zerando a inflação no quadriestremestre. Segundo Antenor Barros Leal, diretor de relações com o mercado, o piso do grupo está hoje em 1,2 salário-mínimo:

— Nos últimos meses, melhorou a política salarial. Também está mudando a relação entre capital e trabalho: um percebe que precisa do outro.