

Os trabalhadores, a estabilização e a desindexação salarial

*Ricardo Franzoi**

*Jorge Ussan***

*Rosane Rossini***

Se há um elemento que caracterizou o ano de 1995 e trouxe novidade para a realidade dos trabalhadores brasileiros, este foi a convivência com um baixo patamar de inflação, desde que iniciaram os experimentos de programas antiinflacionários adotados no Brasil. Desde os anos 70, não se registravam taxas anuais tão moderadas. Ressalte-se também que, nesse momento, o retorno aos níveis anteriores a julho de 1994 mostrava-se pouco provável, dado que — ao contrário das outras experiências — a queda da inflação foi obtida sem congelamento de preços ou quebra de contratos. O invento da Unidade Real de Valor (URV) permitiu um relativo realinhamento de preços. Sustentada numa política de câmbio valorizado e de juros exorbitantes, a queda da inflação foi reforçada, ainda, pela contenção das tarifas públicas e pelo bom desempenho do setor agrícola, que reprimiu os preços dos alimentos básicos. A consequência sobre as contas externas, sobre o déficit público e sobre o nível de atividade levou o Governo a um dilema, que foi aparentemente resolvido através do caminho da recessão e da desindexação salarial.

Se o presente êxito da política antiinflacionária propiciou estabilidade ao poder de compra dos salários, por outro lado fez com que o custo de

* Supervisor Técnico do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE) no Escritório do Rio Grande do Sul.

** Estagiário de Economia do DIEESE.

vida, em algumas vezes, fosse superior ao dos países considerados do Primeiro Mundo, onde o salário médio é bem mais elevado do que o dos brasileiros. Um exemplo eloqüente é comparar o salário mínimo legal vigente com o custo da Ração -Tipo Essencial¹ pesquisado pelo DIEESE em Porto Alegre. Conforme a Tabela 1, o custo da Ração - Tipo Essencial como percentual do salário mínimo superou, com exceção dos anos de 1990 e 1994,² os níveis médios anuais observados desde 1986, ano da primeira tentativa de estabilização, através da intervenção nos sistemas de preços, salários e câmbio.

Se a inflação baixa foi novidade para os trabalhadores brasileiros, a nova tentativa de desindexação salarial causou muita apreensão. Pode-se dizer, de modo simplificado, que, em 1995, se completaram 30 anos na experiência brasileira de política salarial (exceção seja feita para o período de 1979 a 1983), em que a regra salarial foi sempre definir um patamar de perdas em épocas de inflação elevada. Isso quer dizer que, se não houvesse política salarial, as perdas provavelmente teriam sido maiores. No entanto o que foi dito aqui pode significar um mero exercício teórico, na medida em que, nesse tempo, somente no início de 1989 não existiu regra de correção dos salários.

Para o movimento sindical, os temores apontaram as dificuldades de negociação, principalmente das categorias profissionais com menor poder de barganha, em regiões menos desenvolvidas e em um ambiente de recessão.

Como o risco de perdas era considerável, já que a estrutura das negociações coletivas no Brasil acaba limitando os seus resultados, não existiu a imediata concordância com a desindexação plena, embora ela seja parcialmente aceita como instrumento de combate à inflação.

¹ A Ração - Tipo Essencial, estabelecida pelo Decreto-Lei nº 399, de 1938, é composta por 13 produtos básicos de alimentação de um trabalhador remunerado com um salário mínimo, sendo seu custo pesquisado mensalmente pelo DIEESE em 16 capitais brasileiras.

² No ano de 1990, a queda do valor real do salário mínimo legal acentuou-se após o Plano Collor. Em 1994, a deterioração do valor real foi resultado da manutenção do valor nominal primeiramente em URV e depois em real de março a setembro desse ano, enquanto os preços subiam na "nova" moeda. Em abril de 1995, porém, atingiu o seu menor nível histórico, equivalente a 15,51% do seu valor real em julho de 1942.

Tabela 1

Custo da Ração - Tipo Essencial como porcentagem do salário mínimo
em Porto Alegre — 1986-95

(%)

ANOS	CUSTO
1986	77,61
1987	87,73
1988	73,52
1989	78,03
1990	96,30
1991	73,34
1992	85,66
1993	77,07
1994	99,29
1995	91,50

FONTE: DIEESE/Escritório Regional-RS.

NOTA: Médias anuais.

A medida provisória que tratou da desindexação da economia foi lançada no final de junho de 1995, tendo o número 1.079/95. Seu foco principal foram os salários. Com o fim da divulgação do índice oficial de inflação — o Índice de Preços ao Consumidor em real, o IPC-r —, acabou também a correção automática assegurada aos salários nas datas-base das diferentes categorias. Até junho de 1996, porém, em cada data-base o trabalhador tem garantido o repasse da inflação ocorrida entre a data-base anterior e junho de 1995, ou seja, o resíduo da inflação do primeiro ano do real.

Ao reeditar a medida provisória, o Governo previu a desindexação gradual da economia, estendendo prazos de reajustes de contratos por um ano, mantendo as regras do mercado financeiro, preservando o valor real da arrecadação do Governo Federal com os reajustes da UFIR e dando condições para estados e municípios adaptarem-se às novas regras.

No entanto dispensou um tratamento diferente aos salários: ao mesmo tempo em que reafirmou a fixação e a revisão de salários e as condições de trabalho nas respectivas datas-base, estabeleceu regras para essa livre nego-

ciação. Ao não permitir acordar reposição salarial na data-base, ou fora dela, por índices de inflação ou de custo de vida, ela desindexou completamente os salários. Além dessa restrição fundamental, essa medida provisória revogou uma determinação anterior, que é o parágrafo 1º do artigo 1º da Lei nº 8.542, que estabelecia que as convenções e os acordos coletivos celebrados pelas categorias integravam os acordos individuais de trabalho, ou seja, as normas e os benefícios acordados para o conjunto da categoria tornavam-se parte do contrato de trabalho de cada indivíduo. É uma norma existente na maior parte dos sistemas de contratação coletiva de trabalho, que daria um pouco mais de estabilidade institucional nas relações de trabalho, mas que acabou, contraditoriamente, conduzindo o processo negocial à fragilidade e ao desestímulo.

O Governo introduziu outras alterações no que se refere aos salários e ao processo de negociação. As principais medidas impostas e suas alterações são referentes à mediação, ao dissídio coletivo e à produtividade.

Com o objetivo de auferir observações acerca dos resultados obtidos nas negociações coletivas, selecionamos um conjunto de 23 negociações nas categorias que possuem datas-base de revisão de dissídio coletivo entre julho e dezembro de 1995. A investigação é relativa ao âmbito dos reajustes resultantes das negociações coletivas no Rio Grande do Sul.

A amostra utilizada foi selecionada a partir do conjunto de 91 sindicatos associados ao DIEESE no Rio Grande do Sul, cujas negociações são acompanhadas pelo Escritório Regional. Na Tabela 2, apresentamos a relação dessas categorias profissionais por mês da data-base e um levantamento dos reajustes obtidos. O indicador utilizado para a análise dos resultados refere-se exclusivamente aos reajustes dos salários. O primeiro indicador compara o reajuste total obtido com a variação do INPC do mesmo período. O segundo permite observar a existência ou não de parcelamento dos reajustes salariais por ocasião da data-base, usual em períodos onde tem que se negociar parte ou toda inflação, sob a influência ou não de um ambiente recessivo. Nesses casos, os reajustes passam a ser concedidos ao longo de dois ou mais meses, numa espécie de crediário salarial, que causa uma irreparável perda do seu poder de compra no mês previsto para a revisão. Os resultados referenciados, por conveniência, não identificam as categorias nem a abrangência territorial, ressaltando que pertencem aos seguintes grupos: aeroviários, alimentação, bancários, bebidas, borracha, calçados, comerciários, estatais, farmacêuticos, fiação e tecelagem, fumo, petroquímicos, metalúrgicos, radiodifusão.

Tabela 2

Resultado das negociações coletivas, por data-base,
no Rio Grande do Sul — jul.-dez./95

DATAS-BASE E CATEGORIAS	PERDA OU GANHO (%) (1)	PERDA OU GANHO NA DATA-BASE (%) (2)
Jul.		
1	5,49	...
2	7,51	7,51
Ago.		
3	7,16	7,16
4	8,18	8,18
5	2,49	2,49
6	8,18	8,18
Set.		
7	3,33	3,33
8	-0,50	-0,50
9	-0,64	-0,64
10	2,30	2,30
11	5,46	5,46
Out.		
12	7,34	7,34
13	7,34	7,34
Nov.		
14	5,83	5,83
15	0,33	-5,52
16	4,66	-5,84
17	4,99	4,99
18	0,98	0,98
19	3,40	3,40
20	2,43	-2,01
Dez.		
21	4,03	4,03
22	0,03	0,03
23	0,02	0,02

FONTE DOS DADOS BRUTOS: Sindicatos.

DIEESE/Escritório Regional-RS.

(1) Perda ou ganho em relação ao INPC-IBGE do período, tomando-se a sua variação nos 12 meses de competência. (2) A perda ou o ganho na data-base é relativa ao poder de compra no mês da data-base. Reajustes efetivamente recebidos na data-base.

A Tabela 3 apresenta o resultado dos aumentos salariais agrupados por classes de grandeza.

Tabela 3

Frequências absoluta e relativa das classes de aumentos salariais recebidos nas negociações coletivas, no Rio Grande do Sul — jul.-dez /95

CLASSES DE REAJUSTES	FREQÜÊNCIA ABSOLUTA	FREQÜÊNCIA RELATIVA	CATEGORIAS
Até 0%	2	8,70	8 e 9
De 0 a 3%	7	30,43	5, 10, 15, 18, 20, 22 e 23
De 3,0 a 6,0%	8	34,78	1, 7, 11, 14, 19, 16, 17 e 21
Acima de 6,0%	6	26,09	2, 3, 4, 6, 12 e 13

FONTE DOS DADOS BRUTOS: Sindicatos.
DIEESE/Escritório Regional-RS.

Na Tabela 4, observa-se a evolução dos pisos salariais com referência aos pisos negociados na data-base anterior. A sua comparação com o INPC do mesmo período tem o sentido de verificar o item da pauta de reivindicações que mais interfere na determinação dos salários das pequenas e médias empresas que têm como salário de maior freqüência o piso da categoria. Também serve para verificar se esses salários de ingresso foram ou não influenciados pelo reajuste concedido ao salário mínimo legal em maio de 1995.

A Tabela 2 apresenta os resultados das negociações coletivas por data-base, mostrando que essas transcorreram sem sobressaltos nos primeiros meses após o início da série de edições das medidas provisórias. A tendência descendente dos índices acima da inflação do período indica uma deterioração

nos resultados das negociações coletivas ao longo do segundo semestre. Podemos observar que, até outubro, ainda se verificava a ocorrência de percentuais superiores a 7%, sendo que o aumento médio dessas categorias representou 4,89%. A partir de novembro, já se manifestava claramente a diminuição dos percentuais acima da variação do INPC-IBGE, chegando, em dezembro de 1995, como ocorreu com as categorias 22 e 23, a se incorporar aos salários somente a variação do INPC-IBGE do período. O aumento médio de novembro a dezembro reduziu-se para 2,67%.

A mesma tendência pode-se sentir, embora de forma mais amena, em outro indicador que verifica se os reajustes, por ocasião das datas-base, foram parcelados ou não nos meses posteriores. O reajuste recebido não implicou perda com relação ao poder de compra da data-base anterior para as categorias de 1 a 14 (considerando-se que as categorias 8 e 9 zeraram a inflação por outro critério, ou seja, IPC-r mais o INPC-IBGE) e para as categorias 17, 18, 19, 21, 22 e 23. Esse não é o caso das categorias 15, 16 e 20, que tiveram rebaixados os seus picos contratuais relativos ao mesmo mês da data-base de 1994.

De um modo geral, podemos concluir que os resultados das negociações coletivas alinhadas na Tabela 2 refletiram mais os efeitos do processo de recessão em curso a partir do segundo trimestre de 1995 do que propriamente a “desindexação salarial”.

Na Tabela 3, são apresentados os aumentos salariais recebidos pelas categorias investigadas no segundo semestre de 1995, agrupadas segundo classes de grandeza. Para efeito de comparação, consideramos a evolução do PIB estimado em números redondos, no percentual de 3%.

A comparação indica que 61% das categorias obtiveram ganhos acima dos 3%, ao se confrontarem os percentuais recebidos acima da variação do INPC-IBGE do período da respectiva data-base. A comparação também indica que a concentração de aumentos situou-se nas categorias que negociaram salários até o mês de outubro. Se incluirmos as categorias que receberam índices acima da inflação, poderíamos fundi-las em um grupo que representa 90% das que obtiveram no mínimo a variação do INPC-IBGE do período. Esse resultado indica, à primeira vista, que a indexação salarial ainda não deixou de ser um mecanismo em direção oposta às intenções dos formuladores de política econômica.

Uma análise mais detida, entretanto, revela que a desindexação salarial é um processo subjacente à recessão e que o seu prosseguimento sob o império da “solução de mercado” coloca em disputa dois segmentos — trabalhadores e empresários — com poderes bastante desiguais, impondo

perdas salariais à maioria dos trabalhadores, no caso de persistir uma inflação anual acima de um dígito.

A Tabela 4 apresenta o resultado das negociações coletivas por categorias selecionadas, mas considerando-se agora os resultados dos reajustes dos pisos salariais e comparando-os também com o INPC-IBGE e com a evolução do salário mínimo legal no período das respectivas datas-base. Diferentemente dos índices de aumento constantes na Tabela 2, os pisos salariais sofreram reajustes mais “humanos”. Considerando a média de aumentos, constatamos que os pisos obtiveram 8,96% acima da variação do INPC-IBGE do período, sendo que a média de todos os aumentos dos demais salários resultou em 3,93%.

Da mesma forma, pode ser observado que os reajustes obtidos, comparados à evolução do salário mínimo legal, embora os dados indiquem que 80% dos reajustes ficaram abaixo do reajuste concedido ao salário mínimo, são na sua maioria fortemente influenciados pelo mesmo. Das 23 categorias analisadas, três obtiveram reposição igual ou superior à variação do salário mínimo (categorias 14, 16 e 19), e duas (categorias 9 e 10) receberam um pouco mais do que a metade do reajuste do salário mínimo. Das 18 categorias que receberam reajustes intermediários, 15 categorias receberam reajustes entre -12% e -1%. Como informação adicional, o piso médio dessas categorias evoluiu em 36,83%, sendo que a média da variação de 12 meses do INPC, entre julho e dezembro, divulgada pelo IBGE foi de 24,33%.

O comportamento do salário mínimo legal sempre exerce forte influência na negociação dos pisos salariais das categorias. Um motivo é que, em todos estes anos de alta inflação, o salário mínimo acabou sendo usado como um equivalente da remuneração daqueles assalariados situados em faixas salariais superiores. Também ao se negociar como piso salarial um valor superior ao salário mínimo, reconhece-se que o seu valor é um indicador inequívoco do baixo padrão de vida a que foi submetida parte da população brasileira, apesar do estágio maduro de industrialização alcançado pelo País.

Outro fator relevante e fundamental na negociação de salários mínimos das categorias é a fixação de um piso salarial na negociação coletiva muito próximo do salário mínimo legal, que, vinculado à ausência de qualquer indexação, pode levar, no mês de reajuste do salário mínimo e nos meses subseqüentes, o piso contratual a se situar abaixo do salário mínimo, passando este último a valer como o efetivo piso salarial.

Tabela 4

Resultado das negociações coletivas relativo aos pisos salariais,
por data-base, no Rio Grande do Sul — jul.-dez./95

DATAS-BASE E CATEGORIAS	PERDA OU GANHO (%) (1)	PERDA OU GANHO EM RELAÇÃO AO SALÁRIO MÍNIMO (%) (2)
Jul.		
1	2,23	-11,65
2	14,46	-1,08
Ago.		
3	7,15	-11,95
4	8,40	-10,91
5	4,54	-14,09
6	12,63	-7,44
Set.		
7	8,08	-11,90
8	11,28	-9,29
9	-0,64	-19,01
10	-0,64	-19,01
11	9,77	-10,53
Out.		
12	7,34	-5,69
13	6,71	-6,24
Nov.		
14	15,41	-0,00
15		
16	31,96	14,34
17	12,02	-2,94
18	1,15	-12,35
19	22,57	6,20
20	2,33	-11,34
Dez.		
21	17,05	-0,00
22	3,08	-11,94
23	0,27	-14,34

FONTE DOS DADOS BRUTOS: Sindicatos.

DIEESE/Escritório Regional-RS.

(1) Perda ou ganho em relação ao INPC-IBGE do período, tomando-se a variação nos 12 meses de competência. (2) Perda ou ganho relativos ao salário mínimo vigentes nas datas-base.

Conclusão

Se, de um lado, a menor variação no nível dos preços básicos de consumo contribuiu para que os trabalhadores deixassem de registrar elevadas perdas no poder aquisitivo dos seus rendimentos, de outro, o ano de 1995 parece ter confirmado uma nova tendência no Brasil: a de combinar índices positivos de crescimento econômico com escassa geração de empregos assalariados regulares. No passado, o crescimento econômico influenciava decisivamente a expansão dos empregos formais, fato não verificado no ano encerrado e que exige, cada vez mais, a pressão organizada dos trabalhadores para que as medidas de política econômica e social não continuem ocorrendo desassociadas do problema do desemprego.

Além dos novos elementos que foram incorporados à realidade econômica e social brasileira, profundos problemas continuaram bastante enraizados e sendo tratados de forma negligenciada e ineficaz. A perversa concentração de renda no Brasil, os baixos salários, as precárias condições de vida e trabalho, a elevada rotatividade no emprego e o desemprego (conjuntural, tecnológico e de exclusão) continuaram atuando na geração de pobreza e da exclusão social.

A precária estabilidade acaba levando a uma tendência pendular ora à ocupação, ora à redução da capacidade de produção em todo o País, com efeito extremamente negativo para as condições de emprego e para a remuneração dos trabalhadores.

Vão longe os tempos em que as políticas econômicas cuidavam do desenvolvimento econômico, do pleno emprego e do bem-estar das pessoas. Sendo o nosso País um dos países de moeda “fraca”, não consegue escapar de um ambiente de incertezas muito grande quanto ao futuro, difícil não apenas para os trabalhadores.

A disciplina imposta pelo ajuste econômico (juros elevados, valorização cambial, corte nos gastos públicos, etc.), combinada com a ausência de estratégias de médio e longo prazos, dificulta a promoção do crescimento sustentado da produção e do emprego em todo o País, indicando para os trabalhadores que, no ano de 1996, se encontrarão envolvidos em importantes desafios.

Os ajustes no sistema bancário, a intensificação do processo de privatização, a reforma administrativa e a racionalização no setor público agravarão

o problema do desemprego³ não apenas para aqueles que estão chegando ao mercado de trabalho, como também para aqueles que já se encontram ocupados, proliferando formas de precarização do emprego. Além disso, tende a ser reforçada a tendência de a economia brasileira crescer gerando escassa quantidade de empregos regulares.

A essas tendências, o Estado não tem respondido com as medidas compensatórias dos anos 50 e 60, que deram origem à grande parte da classe média, que cresceu e prosperou no período em que as políticas econômicas se preocupavam com o bem-estar das pessoas. Agora o Governo procura, inclusive, subestimar a gravidade do problema. Recentemente, o Presidente da República fez o possível e o impossível para identificá-lo como um problema localizado. Mas, diga-se de passagem, nem só entre o grupo “vitorioso” existe essa disposição de reverenciar a opinião de que nós brasileiros temos que nos conformar com essa tendência “mundial”.

Nesse contexto, contudo, o trabalhador organizado, enquanto ator social, tem que responder aos opositores e aos demais contestadores da ação do Estado em seu processo de interferência na diferenciação de renda, de riqueza e de consumo realizado pelo mercado capitalista. Os trabalhadores têm a importante oportunidade de pressionar a sociedade na redefinição de novas saídas para o Brasil. A resposta não terá o reforço nem a sustentação dos milhares de empresários terceirizados e muito menos das leis de mercado. A resposta tem que estar comprometida com a geração de renda e de emprego numa sociedade democrática e que pode ser mais justa e menos desigual. Embora a atuação do movimento sindical tenha obtido um relativo êxito, ao garantir, através das negociações, a manutenção do salário médio real, torna-se cada vez mais clara a compreensão da necessidade de uma ampla articulação no sentido de reverter esse futuro de eterna desigualdade.

³ O tema do desemprego é vasto, e a proposta deste artigo é tratar dos resultados das negociações pós julho de 1995 e eleger os principais temas que devem fazer parte da agenda dos sindicatos até o ano 2000. No entanto cabe aqui um comentário excessivamente breve. É importante ressaltar o quanto é falaciosa a comparação entre a taxa de desemprego aberto calculada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e as taxas de desemprego nos países desenvolvidos, onde o nível de renda é mais alto, a economia estável e o seguro desemprego e os programas sociais mais abrangentes e generosos.

Bibliografia

BOLETIM DO DIEESE (1995). São Paulo, n.166, jan.

BOLETIM DO DIEESE (1995a). São Paulo, n.171, jun.

BOLETIM DO DIEESE (1995b). São Paulo, n.173, ago.

FRANZOI, Ricardo et al. (1991). Salários e sindicatos sob o Plano Collor.
Indicadores Econômicos FEE, Porto Alegre, v.18, n.4, jan.