

Salários: uma possível alternativa de compromisso

PAULO RENATO SOUZA*

O debate sobre a questão salarial esteve durante o 2º semestre de 1983, em geral, eivado de emoção. Não é para menos. No passado as “fórmulas” que milagrosamente pretendiam suprimir a luta de classes significaram um duro “arrocho” salarial que, ao menos para os trabalhadores menos qualificados, perdurou durante mais de 10 anos. Repentinamente, os mesmos ex-defensores das vantagens da matemática sobre os processos sociais propugnam, hoje, pela “livre negociação”, garantida a reposição automática da perda inflacionária de, apenas, parcelas decrescentes da evolução passada dos preços. Os trabalhadores e seus representantes, conhecendo a força dos “santos”, recusaram-se a acreditar no prometido “milagre”.

Vejam as principais cenas do recente debate, em termos das propostas concretamente formuladas, no espaço de apenas quatro meses:



- 1) O governo, em julho de 1983, através do Decreto-Lei nº 2045, estipulava a correção automática dos salários em 80% da variação do INPC nos seis meses anteriores ao reajuste. Este procedimento era compulsório; as negociações acima desse valor tornavam-se praticamente inviáveis, pois deviam restringir-se à evolução do produto *per capita* no ano anterior (*sic*). Essa política deveria durar até julho de 1985.

* Do Departamento de Economia da Universidade de Campinas.

- 2) Um grupo de parlamentares do PDS, acedendo ao convite presidencial para a negociação, após dura pressão da sociedade, propôs algo pior (do ponto de vista dos trabalhadores) do que o 2045: os reajustes garantidos seriam menores que o INPC e em proporção decrescente ao longo do tempo; numa hipótese, alcançariam apenas 70% da variação do INPC no primeiro ano, 60% no segundo e 50% do terceiro em diante. Acima disso haveria a livre negociação, sempre e quando o repasse aos preços não superasse os 80% do INPC. Ora, os 80% do INPC, que no 2045 eram garantidos a todos, passavam, de fato, a ser um *teto superior* à variação dos salários.
- 3) O Executivo federal lançou o Decreto 2064 e, pressionado pelo Congresso e atendendo a algumas questões menores levantadas por seu partido, o substituiu em seguida pelo 2065. Em resumo, estabeleceu reajustes escalonados, variando de 100% do INPC para os salários mais baixos, tendendo aos 50% do INPC à medida que se avança na escala para salários superiores aos 20 mínimos por mês. Para o conjunto dos trabalhadores do país, estima-se que o reajuste médio será da ordem de 87% do INPC. Na verdade, a nova proposta é, sob vários aspectos, mais perversa do que o próprio Decreto 2045. Elevou o imposto de renda sobre os salários, compensando o maior reajuste da massa global dos salários e instituiu a médio prazo a chamada “livre negociação” salarial sem nenhuma garantia de correção dos salários para compensar as perdas inflacionárias. Do ponto de vista do sistema econômico em seu conjunto, a nova política deverá aprofundar a recessão e o desemprego, em virtude do corte real na demanda dos setores produtores de bens de consumo.

Durante esse verdadeiro “acesso legisferante” por parte do governo, a oposição em geral aferrou-se à tese de proclamar inaceitável qualquer reajuste abaixo dos 100% do INPC. Atrás dessa formulação simplista, procura-se enfatizar o inadmissível de novas reduções no salário real médio (descontada a inflação). Como bandeira de luta, de fácil compreensão pelo grande público, nada mais justo e claro: a reposição de 100% da inflação passada dá a idéia de que se “retorna” ao salário real do período anterior.

Esse “retorno”, contudo, pode ser muito efêmero ou ao contrário ser duradouro; tudo dependerá da evolução *futura* da inflação. Assim, se a inflação cair nos seis meses seguintes ao reajuste, o salário *real* médio aumentará, a despeito de ter sido reajustado em apenas 100% da inflação passada. Da mesma forma, se a inflação se acelerar, o salário real médio cairá, apesar desse reajuste anterior. A *única* hipótese em que os salários reais médios permaneceriam constantes seria a manutenção da mesma taxa de inflação ao longo do tempo. Estas relações são verdadeiras porque o período de reajuste é fixo (6 meses); durante esse tempo, se os preços sobem mais ou menos do que nos seis meses anteriores (em que se baseou o reajuste) o poder de compra dos salários varia em sentido contrário ao da evolução dos preços. Os Gráficos 1, 2 e 3 a seguir ilustram essas situações. O Gráfico 3, que representa a situação da inflação crescente, corresponde em linhas gerais ao observado no Brasil no passado recente: tendência a queda no salário real

GRÁFICO 1
EVOLUÇÃO DO SALÁRIO REAL MÉDIO COM
REPOSIÇÃO INTEGRAL E INFLAÇÃO CONSTANTE

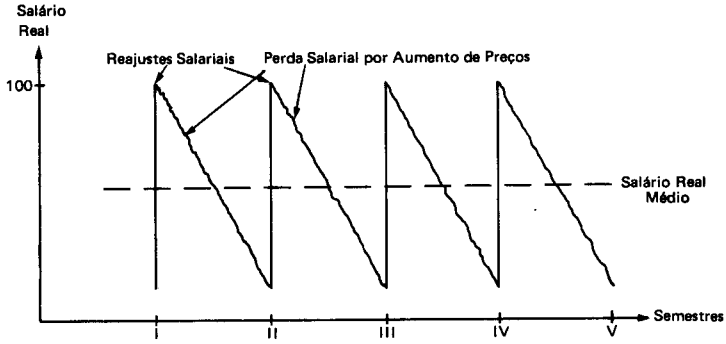


GRÁFICO 2
EVOLUÇÃO DO SALÁRIO REAL MÉDIO COM
REPOSIÇÃO INTEGRAL E INFLAÇÃO CADENTE

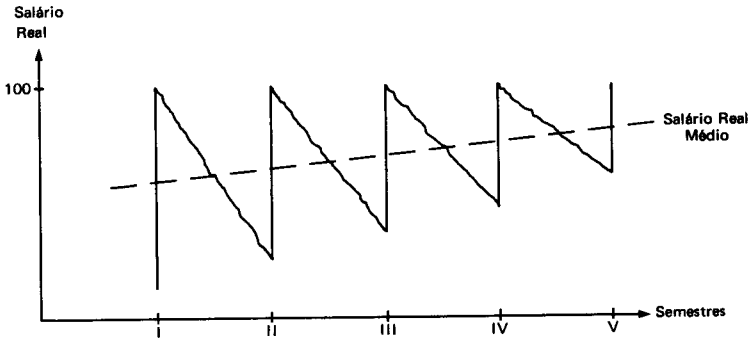
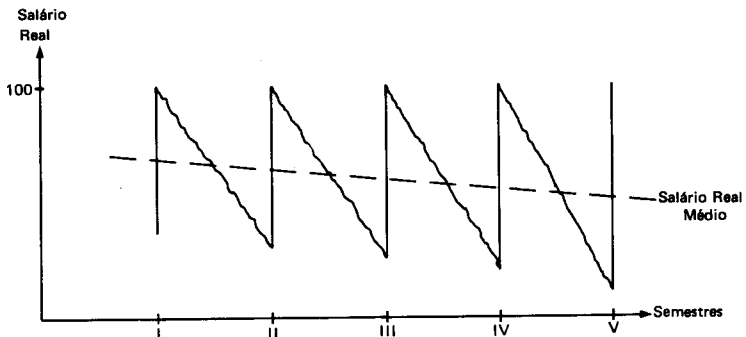


GRÁFICO 3
EVOLUÇÃO DO SALÁRIO REAL MÉDIO COM
REPOSIÇÃO INTEGRAL E INFLAÇÃO CRESCENTE



médio motivada pela aceleração inflacionária, apesar dos reajustes iguais ou superiores ao INPC até julho do corrente ano.

É oportuno analisar com mais profundidade as razões da oposição ao propugnar pela manutenção do valor real dos salários como bandeira de luta. Para tanto, devemos abandonar algumas questões episódicas, ainda que importantes, e imaginar qual poderia ser uma política salarial viável em ausência dos limites impostos pelo acordo com o FMI. Mesmo que hoje o país rompesse com o Fundo e ingressasse numa trajetória de renegociação global da dívida externa, com fixação de um período razoável de autêntica carência, não podemos desconhecer as condições objetivas em que se encontra a economia brasileira. Atravessa o país sua mais grave crise da história recente; nossa renda *per capita* já é cerca de 15% inferior à de 1980; o desemprego *real* (não o medido nas estatísticas do IBGE) provavelmente ultrapassa essa mesma percentagem. Nessas circunstâncias, economicamente, não se podem desconhecer os limites ou restrições à expansão dos salários reais no curto prazo.

As restrições à expansão salarial situam-se em dois planos:

- 1) a nível interno das empresas. Por um lado, a queda do ritmo de crescimento ou no volume de produção provoca elevação dos custos médios por unidade; por outro lado, a elevação da taxa de juros, que é uma das causas (e conseqüências) da recessão, significa aumento de custos para as empresas, ao mesmo tempo que estimula a elevação das margens de lucro. Nestas circunstâncias, aumentos em quaisquer outros itens de custo (como os salários, por exemplo) podem significar pressões inflacionárias em geral e problemas de rentabilidade para os segmentos mais débeis da indústria, especialmente para as empresas de pequeno porte. Assim, apesar de os salários não serem causadores da inflação, não estão completamente livres para aumentar durante a recessão, sem provocar novas pressões inflacionárias ou problemas à operação corrente de alguns segmentos da economia;
- 2) do ponto de vista macroeconômico, até mesmo (e ainda mais) numa perspectiva de moratória da dívida externa, é óbvio que as restrições às importações deverão manter-se presentes por um longo período. Nesta situação, até que os programas de substituição por produção local venham a alcançar o fôlego suficiente para cobrir as necessidades domésticas, restrições deverão existir, seja na forma de racionamentos, seja em limites gerais à expansão do consumo.

No quadro atual, é óbvio que a simples manutenção do valor real dos salários já seria uma conquista significativa do ponto de vista dos trabalhadores. De fato, a aceleração inflacionária, os expurgos e o crescimento do INPC abaixo da inflação vêm provocando a queda nos salários reais médios desde 1980.

Por outro lado, estabilizada a “queda livre” em que se precipitou a economia, poderíamos novamente passar a pensar em aumentos no salário real médio. Os mecanismos básicos que permitiriam ingressar numa trajetória de expansão salarial, a médio

prazo, seriam: elevação do valor real do piso salarial através de reajustes do salário mínimo acima da inflação; garantia pelo menos de manutenção do valor real médio dos salários em geral, independentemente de negociação; e livre negociação efetiva, com ampliação do direito de greve.

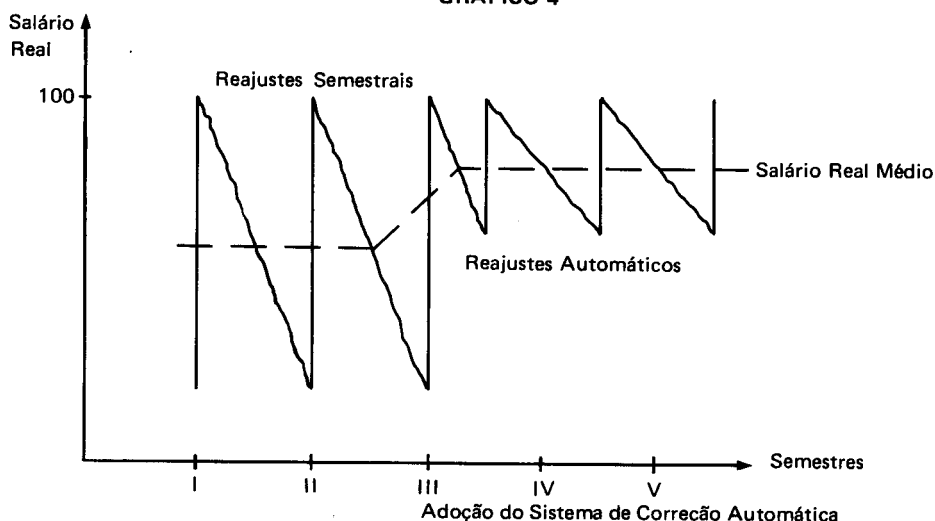
Parece-me pois que a curto prazo a tarefa prioritária é a busca de um mecanismo de reajustamento salarial que garanta, efetivamente, *pelo menos* a manutenção do poder de compra dos salários ao longo de um certo período. O mecanismo que por definição implica essa constância é o dos reajustes automáticos (independentes de periodicidade fixa), cada vez que a inflação alcançar um certo percentual.

O problema central é a forma pela qual se daria a transição entre o atual sistema de reajustes semestrais e o novo de reajustes automáticos. Essa transição poderia significar aumento, manutenção ou queda do salário real médio. Analisemos três situações dentro de uma hipótese geral de crescimento do INPC semestral de 60% (como ocorre na atualidade) e pensando no estabelecimento de reajustes automáticos cada vez que a inflação alcançasse 30%, por exemplo.

Alternativa 1: durante os seis primeiros meses de vigência do novo sistema, os reajustes automáticos na data de vencimento dos seis meses desde o último reajuste de cada categoria seriam equivalentes a 100% do INPC. A partir daí, e para cada categoria, os salários seriam reajustados em proporção igual ao INPC cada vez que esse índice desde o último reajuste alcançasse 30%. Essa forma de realizar a transição significaria, de fato, aumentar os salários reais médios, de forma imediata, em cerca de 15% (*grosso modo*) conforme observa-se no Gráfico 4.

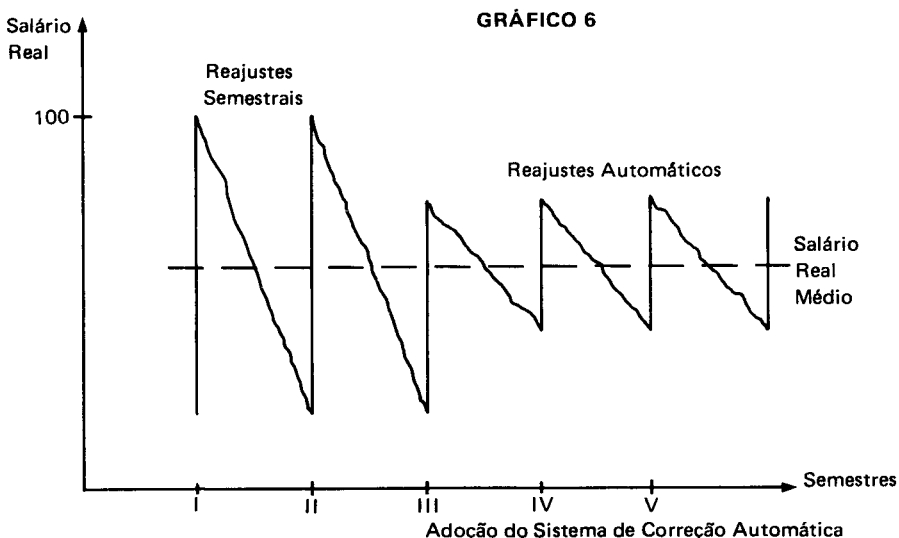
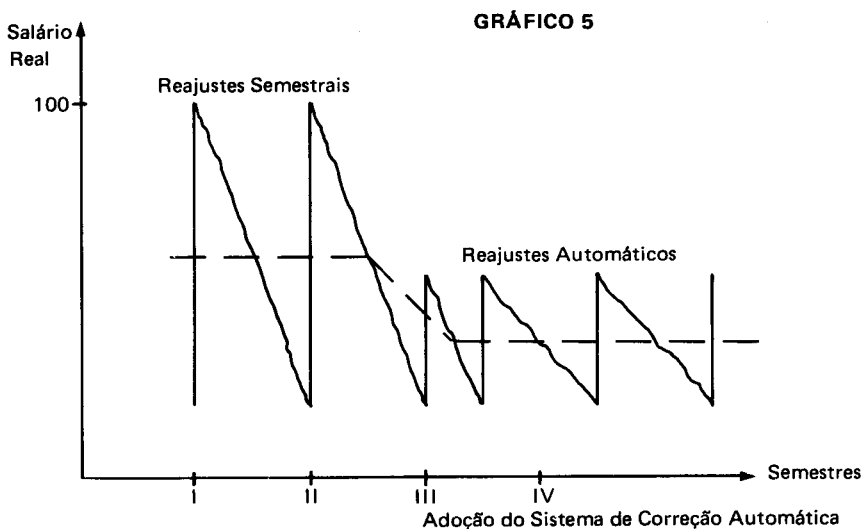
Alternativa 2: durante os seis primeiros meses de vigência do novo sistema, os reajustes automáticos na data de vencimento dos seis meses e desde o último reajuste de cada categoria seriam equivalentes a 50% do INPC. A partir daí e para cada categoria os

GRÁFICO 4



salários seriam reajustados em proporção igual ao INPC, cada vez que esse índice desde o último reajuste alcançasse 30%. Nessa segunda alternativa, os salários reais médios cairiam, de forma imediata, em algo como 15%. O Gráfico 5 ilustra essa situação.

Alternativa 3: durante os seis primeiros meses, os reajustes automáticos, nas situações antes mencionadas, seriam calculados mediante a adição de duas parcelas: 50% do INPC desde o último reajuste mais 15%, correspondentes à metade do reajuste automático futuro. A partir daí os salários de cada categoria seriam reajustados automaticamente cada vez que o INPC, desde o último reajuste, alcançasse 30%. Essa alternativa corresponde à de manutenção exata do salário real médio dos últimos seis meses, como o Gráfico 6 ilustra.



Transcorrida essa fase de transição, que teria uma duração máxima de seis meses em qualquer alternativa, os reajustes passariam a ser automáticos cada vez que o INPC atingisse 30% desde o último reajuste de cada categoria. Essa proposta permitiria manter inalterado o atual sistema de negociações por categoria nas respectivas datas-base, de acordo com a legislação trabalhista. Os reajustes automáticos passariam a ser independentes das negociações, estas, por sua vez, independentes da necessidade de, pelo menos, garantir a manutenção do salário real. Garantido isso, se poderia começar a desenvolver um autêntico sistema de livre negociação salarial. Além disso, a própria sistemática de reajustes automáticos poderia permitir também a aplicação de medidas futuras visando o aumento geral dos salários ou a elevação do salário mínimo. Bastaria, nesse caso, fixar o reajuste automático em percentagem levemente superior àquela que define sua própria periodicidade. Os reajustes salariais se traduziriam, assim, em autênticos ganhos reais paulatinos, permitindo ao sistema econômico uma adaptação gradual à evolução dos salários.

Dentre as três alternativas mencionadas, a terceira é a que está de acordo com o princípio geral de manutenção dos salários reais médios no curto prazo. Nas atuais circunstâncias, com o INPC semestral na ordem dos 60%, os reajustes iniciais do período de transição seriam de 45%, oferecendo um atrativo extra, ao contribuir para o êxito de uma política de reversão na tendência ascendente da inflação.

Existe certa semelhança aparente entre essa proposta e a famosa “fórmula salarial” dos anos sessenta, que redundou no achatamento das remunerações dos trabalhadores. Essa semelhança é apenas aparente, e os resultados seriam totalmente diversos, pois naquele caso a inflação futura era *prevista* para um dado período. Ocorria então que a inflação prevista era sempre menor do que a inflação efetivamente observada no período. Em contraposição na atual proposta os reajustes seriam automáticos, a cada dada evolução dos preços e *sem periodicidade preestabelecida*, de forma a preservar por definição o valor do salário real.

Outra possível crítica a essa proposta ressaltaria o desnecessário de mudar a sistemática de reajustes para garantir a manutenção do salário real médio; bastaria tão-somente reduzir a inflação. O argumento é correto, mas é oportuno lembrar que nos parâmetros da atual legislação salarial a queda na inflação para manter o salário real deveria ser significativa e contínua, o que seria muito difícil de garantir e muito menos de acreditar previamente, dificultando sua própria efetivação. Nada faz esperar também que a redução se daria na medida exata necessária à manutenção do valor médio do salário real.

É importantíssimo destacar finalmente que uma política salarial não pode ser analisada separadamente do conjunto de medidas em que está inserida. A retórica oficial, não só no Brasil como em outros países latino-americanos, tem enfatizado a necessidade da política ortodoxa de estabilização com significativos cortes salariais, como se isso fosse essencial para fazer frente ao problema inflacionário. Na verdade, o propósito principal dessas medidas é ajustar a economia a uma situação externa adversa, sendo seu objetivo prioritário a redução do nível de gasto doméstico (consumo mais investimento) para torná-lo compatível com um menor volume de importações. Os cortes salariais passam a

ocupar papel destacado nessa estratégia, além de contribuírem também para a diminuição das pressões inflacionárias ou a eliminação de um dos mecanismos propagadores dos aumentos de preços, significando inclusive a possibilidade de menor déficit público, via corte nos gastos correntes não financeiros do setor estatal.

Na verdade, o efeito inicial de um conjunto de medidas ortodoxas é inevitavelmente inflacionário, não obstante seus objetivos estabilizadores. A elevação dos juros e a eliminação de subsídios são dois ingredientes típicos destas proposições, que oferecem novo alento ao aumento de preços.

Do ponto de vista do setor externo, tem-se enfatizado a existência de soluções alternativas ao modelo ortodoxo. Destacam-se, como pontos prioritários, desde a moratória “negociada” ou não até o equacionamento em bases realistas das pressões advindas do pagamento do serviço da dívida, além de uma vigorosa política de substituição de importações. Em qualquer cenário alternativo ao atual em relação ao enfrentamento da questão externa, aumentariam significativamente os graus de liberdade da política econômica em relação aos salários. A retirada do problema salarial do âmbito das medidas necessárias do ajuste externo da economia permitiria seu exame à luz das perspectivas da política antiinflacionária, da política social e da política geral de reativação da economia.

Neste caso, do ponto de vista da política antiinflacionária, é preciso considerar também que, desvinculada de um contexto coerente de medidas, a sistemática salarial aqui proposta poderia ser perversa, ao impulsionar novamente a aceleração da espiral salários-preços. É necessária, a curto prazo, a adoção de medidas complementares em pelo menos duas áreas importantes, vinculadas ao processo de alimentação da inflação:

- 1º) controle rígido de preços dos bens e serviços que constituem a “cesta básica” de consumo dos trabalhadores (alimentação, vestuário, habitação e transporte, principalmente). Essas medidas tenderiam a desacelerar o crescimento dos preços e a dilatar o tempo entre os reajustes salariais automáticos. Obviamente, esse controle deveria ter um horizonte temporal definido, no estilo, aliás, de uma verdadeira “política de rendas” nos moldes praticados pelas economias maduras em épocas de grave crise, como a atual;
- 2º) reforma financeira visando desvincular, ao menos parcialmente, a expansão monetária do giro da dívida pública interna. Com isso, uma parcela dos recursos fiscais poderia ser destinada a dar suporte à política de controle de preços, sem afetar os recursos para investimentos. Esses, por sua vez, deveriam ser substancialmente elevados. A diminuição dos gastos com o giro da dívida deveria ser alcançada mediante a drástica diminuição da liquidez dos títulos públicos e aumento dos atuais prazos de resgate, no contexto de uma política de estímulo aos investimentos produtivos do setor privado;
- 3º) reforma tributária, que redistribua a carga de forma progressiva, eliminando a atual regressividade, e que viabilize um novo federalismo, baseado no aumento da capacidade financeira de estados e municípios. Estas esferas, aliás, é que

deveriam suportar parcela significativa da carga derivada da política de controle de preços, principalmente nas áreas de transporte e serviços básicos.

ABSTRACT

This article deals with the political debate concerning the Brazilian wage legislation during the second semester of 1983. It explores the reasons behind proposals based in full price indexation but suggests that measures which maintain the level of real mean wages during periods of wage readjustment are a realistic first step in a policy aimed at real wage recuperation in a non recessionary environment. The article discusses some mechanisms of real average wage maintenance, including a sliding scale of readjustments not based on fixed adjustment periods. Complementary measures dealing with price controls and broader macroeconomic policies are discussed in closing.