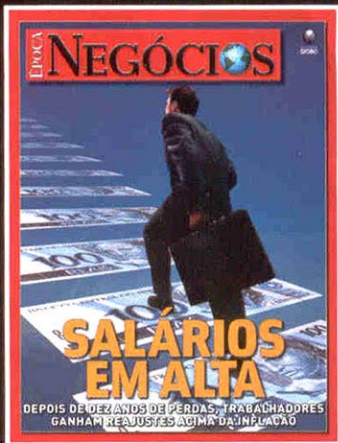


# ÉPOCA

A MODERNA REVISTA SEMANAL DE INFORMAÇÃO

R\$ 6,90 Nº 387 17 outubro 2005

www.epoca.com.br



## NESTA EDIÇÃO



ESPECIAL  
ÉPOCA  
PROMOCIONAL

# STRESS X CORAÇÃO

NOVAS PESQUISAS REVELAM QUE AS PRESSÕES DO DIA-A-DIA SÃO TÃO PERIGOSAS QUANTO O CIGARRO E A OBESIDADE. SAIBA COMO DESARMAR ESSA BOMBA

ÉPOCA

# NEGÓCIOS

EDITORA  
GLOBO



## SALÁRIOS EM ALTA

DEPOIS DE DEZ ANOS DE PERDAS, TRABALHADORES  
GANHAM REAJUSTES ACIMA DA INFLAÇÃO



# SALÁRIOS REAGEM



## Poder de barganha

Após um dissídio bem-sucedido, os trabalhadores da Volkswagen cruzaram os braços diante da proposta de PLR da fábrica

# GREVE

## Depois de dez anos de perdas, os trabalhadores de fábricas e executivos de alto escalão ganham reajustes de salário acima da inflação. As oportunidades, porém, não são para todos

PATRICIA CANÇADO

O currículo do administrador de empresas Alexandre Grecov é um retrato claro da economia brasileira. Em 2002, ele sentiu na pele a onda de corte de custos que abalou o mundo corporativo. Foi demitido da Telefônica junto com 29 colegas de seu departamento. No mês passado, viveu uma situação oposta. Ele tomou coragem e "intimou" o chefe a lhe dar um aumento de 15% em seu salário de gerente das lojas DPaschoal, rede para a qual trabalha há dois anos e meio. Grecov, de 32 anos, vem se mostrando um bom funcionário, mas não teria sido bem-sucedido na negociação se a empresa em que trabalha não estivesse numa boa situação. "Foi o momento ideal para pedir aumento. Consegui bater minhas metas de vendas, e a rede tem planos ambiciosos, quer dobrar de tamanho nos próximos três anos", conta o administrador.

O aumento de salário obtido pelo gerente da DPaschoal não é uma exceção. Das negociações coletivas de sindicatos aos salários de altos executivos, vários estudos indicam a mesma tendência. Depois de uma década de perdas ou reajustes salariais medíocres, o balanço das negociações voltou a pender para o lado dos empregados. Os ganhos vão dos trabalhadores especializados ao topo das empresas. "Nos anos anteriores, a ameaça constante de desemprego desencorajava os funcionários a pedir aumento. Este é um ano de aumento real, de dividir um pouco da riqueza gerada", diz Arnaldo Nogueira, professor da área de relações do trabalho da PUC-SP e da USP.

Uma boa amostra do que está acontecendo pode ser vista nas mobilizações de empregados no pátio das fábricas, nas agências de bancos e em protestos de rua. O sindicato dos metalúrgicos do ABC acaba de fechar a melhor negociação dos últimos dez anos. Garantiu um reajuste de salário acima da inflação para 2005 e 2006. Além disso, acertou com as empresas um avanço na participação nos lucros e resultados, conhecida como PLR. O melhor acordo foi com a Scania, com pagamento de R\$ 6.400 para cada trabalhador. Na Volks, os operários não aceitaram a proposta de R\$ 4.700 e, ao contrário dos anos de recessão, tomaram coragem para entrar em greve. Eles reivindicam R\$ 5.500 de PLR.

Os metalúrgicos do ABC são uma das categorias mais organizadas do país e se beneficiam do bom momento da indústria automobilística. Conseguiram um resultado acima da média, mas surfaram na mesma onda de outras categorias. Um estudo do Dieese mostra que 84% dos acordos salariais fechados no primeiro semestre de 2005 foram

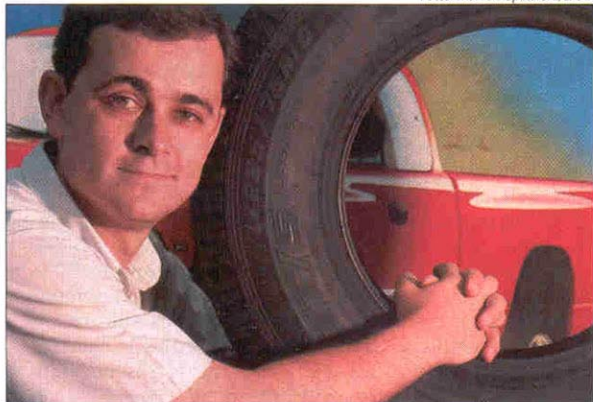
# 84%

das negociações coletivas ficaram igual ou acima da inflação no primeiro semestre de 2005

iguais ou maiores que o índice de inflação INPC. "No segundo semestre, que é quando estão concentradas as negociações da indústria, o resultado deve ser ainda melhor", diz José Silvestre, diretor-técnico do Dieese. Dados do IBGE mostram que os salários de agosto de 2005 são 3,7% maiores que os do ano anterior.

Não é que os trabalhadores estejam nadando em dinheiro ou ganhando aumentos espetaculares. A novidade é que pararam de perder para a inflação e começaram a recuperar perdas de anos anteriores. A boa notícia vale não só para operários, como para profissionais de escalão intermediário e comando. ▶

Fotos: Marcelo Spatarora/ÉPOCA



**Bolso cheio** Alexandre Grecov, gerente na DPaschoal, aproveitou o bom momento da empresa para conseguir aumento de 15%

**Oportunidade** A executiva Lenita Lopes tomou coragem, pediu demissão e conseguiu um emprego para ganhar 20% mais





## COMO NEGOCIAR SEU SALÁRIO

### ► Qual é o melhor momento?

Algumas empresas têm data para avaliação de desempenho do funcionário. Se isso não existe na sua, o melhor é fazer a negociação depois de terminar um grande projeto, conquistar bons resultados ou ganhar mais responsabilidades. Pedir aumento quando a empresa está em dificuldade financeira quase nunca dá certo.

### ► Qual deve ser o tom da conversa?

Nesse tipo de negociação não dá para usar justificativas abstratas. É preciso estar muito seguro e justificar, com exemplos concretos, por que você merece um aumento. Cuidado: a arrogância nunca é bem-vinda.

### ► Como abordar o chefe?

Não ouse fazer o pedido quando o chefe estiver de mau humor ou com a mesa cheia de trabalho. Se não houver abertura para falar diretamente sobre o assunto, chame-o para conversar sobre sua carreira. Peça um retorno de seu trabalho. Se a resposta for boa, aproveite a chance para fazer o pedido.



Uma pesquisa recém-concluída pela consultoria de recursos humanos Mercer com 232 grandes empresas mostra que os salários de todas as categorias subiram, em média, 7,1% entre junho de 2004 e maio de 2005. O resultado ficou mais de 1 ponto porcentual acima da inflação. Para o ano que vem, os empresários esperam repetir esse reajuste, com uma vantagem para os trabalhadores: como a inflação está em queda, o ganho será, proporcionalmente, maior.

"Não tem milagre. Se a economia vai bem, os salários crescem acima da inflação. O contrário também é verdadeiro", diz Marcelo Ferrari, consultor da Mercer. Não é à toa que os profissionais beneficiados por maiores reajustes foram os de pesquisa, os de produção industrial e de marketing nos pontos-de-vendas, todos com aumentos acima de 10%. "As duas primeiras áreas crescem toda vez que há grandes investimentos. E o marketing em ponto-de-venda é uma área pouco explorada nas empresas. Esses profissionais estão mais valorizados", diz Ferrari.

O movimento tem algumas explicações. Uma delas é que a inflação ficou abaixo do previsto, diz Marcelo de Ávila, economista do Ipea, e isso favoreceu o poder de compra dos trabalhadores.

A outra é que, como a economia está crescendo, as empresas lucram mais e topam dar reajustes maiores para não perder tempo e dinheiro com greves. "É um momento bom para reivindicação. Os sindicatos estão com mais poder de barganha", diz Nogueira. Além disso, surgem mais oportunidades de trabalho. Em tempos de recessão, o profissional se agarra a uma posição, mesmo quando está insatisfeito, com medo do desemprego. Com maior dinamismo da economia, surgem novas propostas de emprego e ofertas de salário.

A psicóloga Lenita Lopes, de 41 anos, não teria pedido demissão da Janssen-Cilag, divisão farmacêutica da Johnson & Johnson, se o momento não fosse oportuno. Depois de passar nove anos na mesma empresa, Lenita queria dar um novo rumo a sua carreira de executiva. Ela teve entrevistas quase todos os dias úteis nos dois meses em que ficou fora do mercado. E pôde

se dar ao luxo de não pegar o primeiro emprego que apareceu. Em maio, foi contratada pela empresa de medicina diagnóstica Fleury para dirigir o departamento de recursos humanos. A executiva negociou um salário 20% maior que o do emprego anterior.

Nos cargos de comando, essa tendência é bastante clara. Segundo a pesquisa da Mercer, os presidentes de empresas tiveram aumentos de 11% a 12%, bem acima da média dos trabalhadores. "A demanda por esses profissionais cresceu muito em função dos novos investimentos, com abertura de novas áreas e unidades de negócios", diz Guilherme Veloso, consultor da empresa de recolocação de executivos Pannelli Mota Cabrera.

Em geral, as oportunidades para ganhar melhor estão nas áreas mais dinâmicas. Hoje, a economia vem sendo puxada pela indústria, principalmente naqueles setores voltados para a exportação. Além disso, quem fabrica produtos para venda a prazo no mercado interno, como carros e aparelhos eletrônicos, também tem um bom desempenho. Segundo dados do IBGE, entre agosto de 2004 e agosto de 2005 os salários subiram mais que a média nacional na indústria, nas companhias de energia, gás e água, no comércio, nas imobiliárias e nas empresas de serviços domésticos e de intermediação financeira. A construção puxou os resultados para baixo.

O surgimento de novos empregos, porém, não é para todas as categorias. Desta vez, o mercado não absorveu primeiro os menos qualificados. Entre setembro de 2004 e agosto de 2005, o grupo que tem no mínimo ensino médio completo teve um saldo positivo em 566 mil contratações. A turma de trabalhadores com menos de sete anos de estudo perdeu 66 mil vagas. No Brasil, a diferença do diploma conta mais que em outros países. Ter mestrado ou doutorado em Administração, Medicina, Economia, Engenharia ou Direito dá ao profissional um salário pelo menos 260% maior que o de quem nunca frequentou a escola, segundo um estudo feito pelo economista Marcelo Néri, chefe do Centro de Políticas Sociais do Ibré/FGV. Passar por uma faculdade pode garantir um aumento de pelo menos 150%. Os brasileiros voltaram a ter aumentos de salário acima da inflação, mas as melhores oportunidades são para os que ocupam o andar de cima da pirâmide social. ■

# R\$ 6.400

foi quanto os funcionários da Scania receberam de PLR