REMUNERAÇÃO

Crise reduziu em 4,3% ganhos de presidentes

Pesquisa mostra que remuneração dos CEOs de empresas caiu após início da crise, mas que diretores e gerentes tiveram aumento de 2,8%

CARREIRAS

Renata Gama

A crise mexeu com as remunerações do mundo corporativo. O retrato atual mostra que a turbulência global teve reflexo direto nos ganhos dos altos executivos, mas não afetou tanto os dos cargos de diretoria e gerência. A pesquisa anual Top Executive, do Hay Group, realizada em junho, apurou que os ganhos dos presidente de empresas (CEOs) caíram 4,3% em 2009, somando salários e bônus. No ano anterior, haviam subido 9,8%. Já as remunerações para diretorias e gerências aumentaram 2,8% no período de retração econômica, ante alta de 8,6% no ano anterior.

"Quanto mais alto na organização se está, mais forte o reflexo. Quanto mais longe do topo, menor o impacto", diz Leonardo Salgado, gerente da prática de remuneração executiva do Hay Group. Entre as razões para isso está o fato de as remunerações de altos executivos serem mais sensíveis às variações econômicas. "Historicamente, os salários são ajustados de acordo com a análise de como o mercado evolui e o impacto da evolução da inflação. O ano começou com uma crise. E as empresas, por questão de segurança, foram bem seletivas na hora de dar o aumento."

Mas a queda de salários dos altos executivos não foi generalizada, já que os setores econômicos não sofreram o baque da mesma forma. Alguns nem viram a crise, diz Salgado, principalmente aqueles voltados ao mercado interno. "O consumo está indo muito bem. E empresas de energia e telecomunicações, que trabalham com produtos tarifados, indexados em real, não sofreram." O solavanco foi sentido pelas empresas focadas no mercado externo, como commodities, indústrias de base, mineração e siderurgia, e também pelo setor financeiro.

Já o aumento dos ganhos dos demais executivos se explica pelo tipo de contrato de trabalho. "Os gerentes são subordinados aos ajustes coletivos, que sobem com a inflação. É mais fácil para as empresas dizerem que não vão aumentar os salários dos diretores."

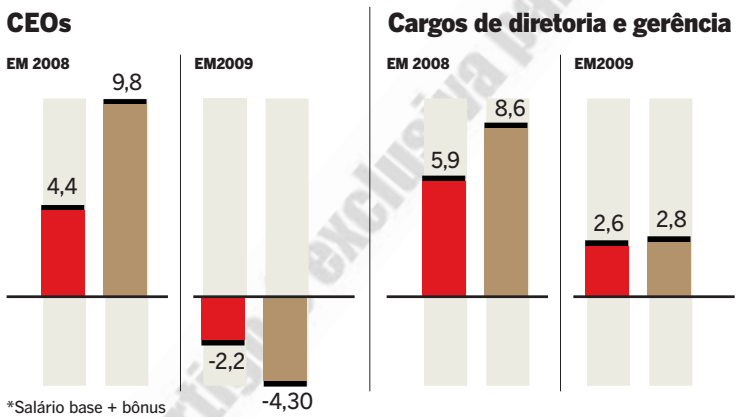
Fernando Mantovanni, diretor da consultoria Robert Half, tem outra explicação. "Se olhar de uma maneira geral, houve aumento de remuneração para funções que ganharam escopos mais amplos", diz. É o chamado acúmulo de funções. Um diretor comercial, por exemplo, passou a assumir também a área de marketing. "Quando veio a crise, as empresas buscaram formas de reduzir gastos. Mandaram embora um dos diretores. E o que ficou ganhou mais uma função." Por causa disso, segundo ele, alguns ganharam aumento, mas não é regra.

Para Mantovanni, essa estrutura organizacional criada pela crise ainda deve ser mantida por um tempo. "Não vai haver uma diluição de funções no curto prazo. Quando o mercado cresce, incha a estrutura de gastos da empresa. Quando vem o momento de vacas magras, se faz a lição de casa. Mas quando o mercado volta, não é um retorno automático." Segundo ele, vai demorar de seis a 12 meses até que as empresas se sintam seguras para aumentar novamente seus quadros de chefia.

Na análise de Cláudio Garcia, presidente da consultoria DBM, era esperado que a remuneração média dos executivos diminuísse muito. "Mas não foi o que aconteceu. A crise foi menor do que se esperava." Segundo ele, o que o período difícil acelerou foi a "dança das cadeiras". "Mexeu bastante. Mas foi diferente de outras crises. Trocaram-se as pessoas, mas não houve redução do número de posições e, sim, mudança de perfis." ●

EFEITO CRISE

Retração da economia global afetou remuneração de altos executivos de empresas



FONTE: PESQUISA ANUAL TOP EXECUTIVE COMPENSATION, DO HAY GROUP, COM DADOS DE JUNHO/2009 — INFOGRÁFICO/AE

Anúncio

Reprodução de artigo - exclusiva para fins educacionais

Fonte: O Estado de S.Paulo, São Paulo, 24 set. 2009, Economia & Negócios, online.