

SISTEMA DE INFORMAÇÕES PARA ACOMPANHAMENTO DAS
NEGOCIAÇÕES COLETIVAS NO BRASIL

META II – RELATÓRIOS

BALANÇO DAS NEGOCIAÇÕES DOS
REAJUSTES SALARIAIS NO
PRIMEIRO SEMESTRE DE 2007

Convênio SE/MTE N°. 04/2003-DIEESE



2007

Presidente da República

Luiz Inácio Lula da Silva

Ministro do Trabalho e Emprego

Carlos Lupi

Secretário Executivo - SE

André Peixoto Figueiredo Lima

Secretário de Políticas Públicas de Emprego - SPPE

Ezequiel Sousa do Nascimento

Secretário de Relações do Trabalho – SRT

Luiz Antonio de Medeiros Neto

© copyright 2007 – Ministério do Trabalho e Emprego
Secretaria Executiva – SE

Obs.: os textos não refletem necessariamente a posição do Ministério do Trabalho e Emprego.

DIEESE**Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos**

Rua Ministro Godói, 310 – Parque da Água Branca – São Paulo – SP – CEP 05001-900

Fone: (11) 3874 5366 – Fax: (11) 3874 5394

E-mail: en@dieese.org.br

<http://www.dieese.org.br>

Direção Nacional

João Vicente Silva Cayres – Presidente - SIND Metalúrgicos ABC

Carlos Eli Scopim – Vice-presidente - STI Metalúrgicas Mecânicas Osasco

Tadeu Moraes de Sousa – Secretário - STI Metalúrgicas São Paulo Mogi Região

Direção Técnica

Clemente Ganz Lúcio – Diretor Técnico

Ademir Figueiredo – Coordenador de Desenvolvimento e Estudos

Francisco José Couceiro de Oliveira – Coordenador de Pesquisas

Nelson de Churi Karam – Coordenador de Relações Sindicais

Claudia Fragozo dos Santos – Coordenadora Administrativa e Financeira

CONVÊNIO SE/MTE Nº. 04/2003

estudos e pesquisas

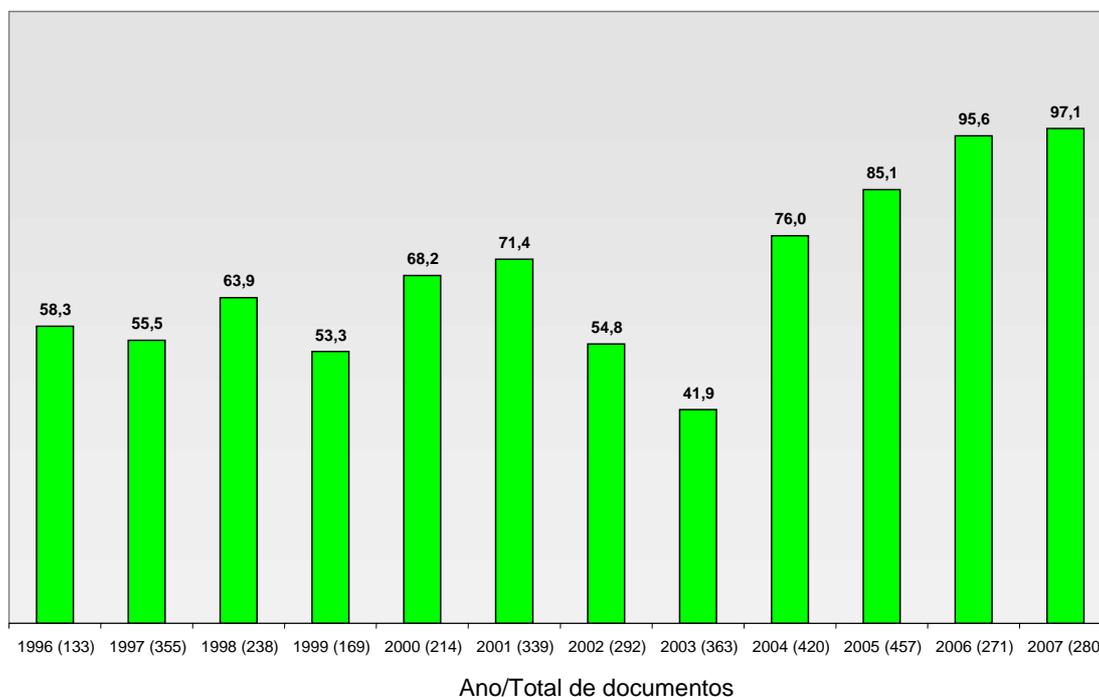
Ano 3 – Nº 36 – Agosto de 2007

**Balanço das negociações dos reajustes
salariais no primeiro semestre de 2007**

Balanço das negociações dos reajustes salariais no primeiro semestre de 2007

As negociações de reajustes salariais do primeiro semestre de 2007 apresentaram resultados satisfatórios aos trabalhadores, conforme atestam as informações contidas no SAS-DIEESE (Sistema de Acompanhamento de Salários), desenvolvido pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. Quase a totalidade (97%) das 280 unidades de negociação registradas entre janeiro e junho deste ano foi capaz de recompor as perdas salariais acumuladas desde a última data-base com reajustes salariais iguais ou superiores à variação do INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor), medido pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Este cenário é praticamente idêntico ao observado no mesmo período de 2006, quando 96% do total de negociações atingiram esse resultado (Gráfico 1).

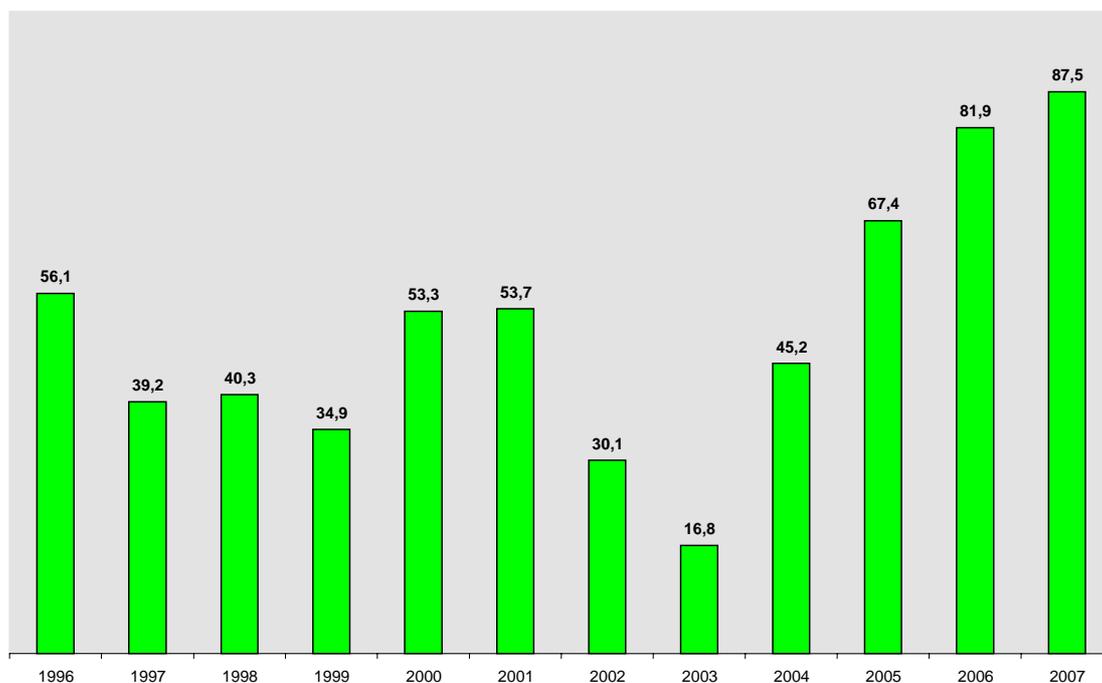
GRÁFICO 1
Percentual de reajustes salariais iguais ou superiores ao INPC-IBGE
Brasil – janeiro a junho – 1996-2007



Fonte: DIEESE

A proporção de negociações que agregaram ganhos reais aos salários nos seis primeiros meses de 2007 foi de 88% do total das informações analisadas, confirmando a tendência de melhora observada desde 2004, como demonstra o Gráfico 2, a seguir.

GRÁFICO 2
Percentual de reajustes superiores ao INPC-IBGE
Brasil – janeiro a junho - 1996-2007



Fonte: DIEESE

Análise dos dados

A Tabela 1, a seguir, revela a distribuição dos reajustes salariais obtidos em percentuais equivalentes, inferiores e superiores à variação do INPC-IBGE em intervalos de 0,5%¹. Observa-se que apenas 3% das negociações analisadas fixaram reajustes insuficientes para repor as perdas ocasionadas pela corrosão inflacionária e, exceto em um caso, todos eles ficaram distantes em menos de 0,5% do INPC-IBGE acumulado. Também reajustamentos idênticos à variação deste índice tiveram pequena ocorrência e estiveram presentes em cerca de 10% do total das negociações.

¹ Utilizou-se intervalo de 0,5 p. até o limite de 3,0%. A partir daí – e até 5% – este foi estipulado em 1 dada a baixa frequência de reajustes salariais neste patamar.

Já o exame dos percentuais que ultrapassaram a variação do INPC-IBGE mostra que 35% destes o superaram em até 1% e dois terços, em, no máximo, 2%. Ainda é interessante destacar que aproximadamente 20% das negociações conquistaram ganhos reais superiores a 2%.

TABELA 1
Distribuição dos reajustes salariais
em comparação com o INPC-IBGE
Brasil – janeiro a junho de 2007

Variação	Nº	%
Acima do INPC-IBGE	245	87,5
acima de 5,00%	5	1,8
de 4,01% a 5,00%	7	2,5
de 3,01% a 4,00%	11	3,9
de 2,51% a 3,00%	8	2,9
de 2,01% a 2,50%	25	8,9
de 1,51% a 2,00%	56	20,0
de 1,01% a 1,50%	35	12,5
de 0,51% a 1,00%	64	22,9
de 0,01% a 0,50%	34	12,1
Igual ao INPC-IBGE	27	9,6
Abaixo do INPC-IBGE	8	2,9
de -0,01% a -0,50%	7	2,5
abaixo de -0,50%	1	0,4
Total	280	100,0

Fonte: DIEESE

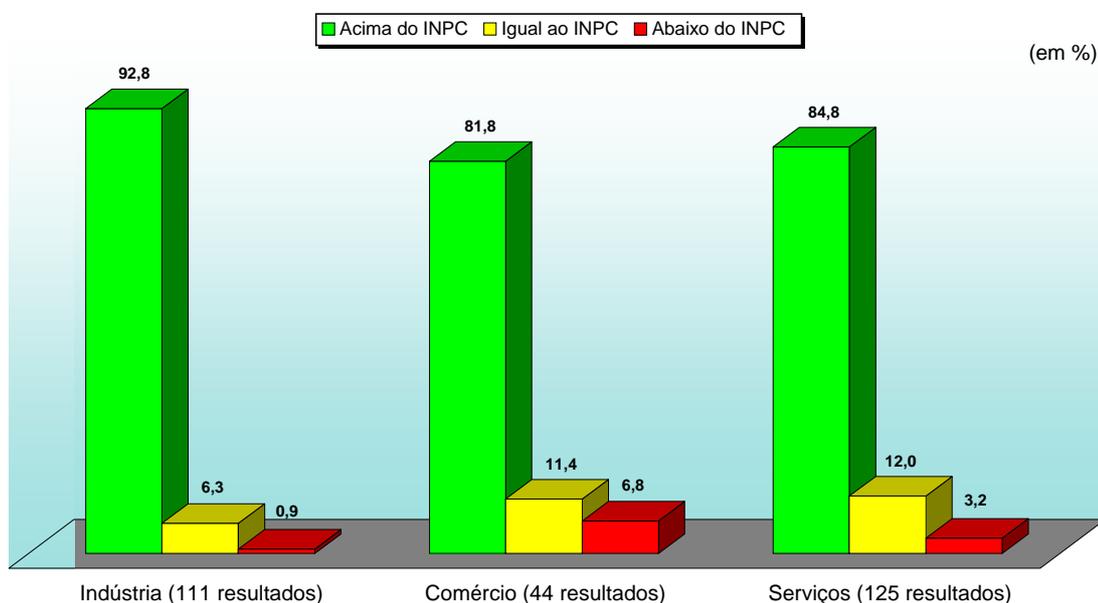
Nos tópicos a seguir, serão apresentadas as especificidades das negociações salariais realizadas nos diversos setores econômicos, nas diferentes regiões geográficas e em cada uma das datas-base. Também serão verificadas as particularidades dos resultados das negociações segundo o tipo de documento firmado, se Acordo ou Convenção Coletiva de Trabalho.

Deve-se ressaltar que, embora tenham sido identificadas algumas distinções, independentemente do corte que se faça, a grande maioria das negociações apresenta resultados positivos, já que quase a totalidade do painel conquistou reajustes salariais em patamares equivalentes ou superiores ao INPC-IBGE.

Setores econômicos

Entre os setores econômicos, constata-se que a situação mais favorável é a da indústria, onde 93% das negociações realizadas resultaram em aumentos reais e menos de 1% ficou abaixo da variação do INPC-IBGE. Nos serviços, estes percentuais corresponderam a 85% e 3%, respectivamente e, no comércio, a 82% e 7% (Gráfico 3).

GRÁFICO 3
Distribuição dos reajustes salariais em comparação
com o INPC-IBGE, por setor econômico
Brasil – janeiro a junho de 2007



Fonte: DIEESE

A Tabela 2, a seguir, mostra a distribuição dos reajustes salariais que superaram a variação do INPC-IBGE em cada um dos três setores econômicos. Também aqui se nota que as negociações realizadas na indústria apresentaram melhor desempenho, com maior proporção de registros de aumentos reais mais elevados. Das 103 unidades de negociação que obtiveram ganhos no setor, cerca de 70% asseguraram-nos em patamar superior a 1%, sendo 28% em mais de 2% e 17%, em mais de 3%.

No setor de serviços, das 106 negociações que resultaram em ganhos reais, 50% os estipularam em até 1%; 43%, entre 1 e 3% e 7%, acima de 3%. Já no comércio, 86%

das 36 negociações que asseguraram percentuais de reajuste superiores à variação do INPC-IBGE os limitaram a até 2% e não houve nenhum registro de ganhos reais superiores a 3%.

TABELA 2
Distribuição dos reajustes salariais superiores
ao INPC-IBGE, por setor econômico
Brasil – janeiro a junho de 2007

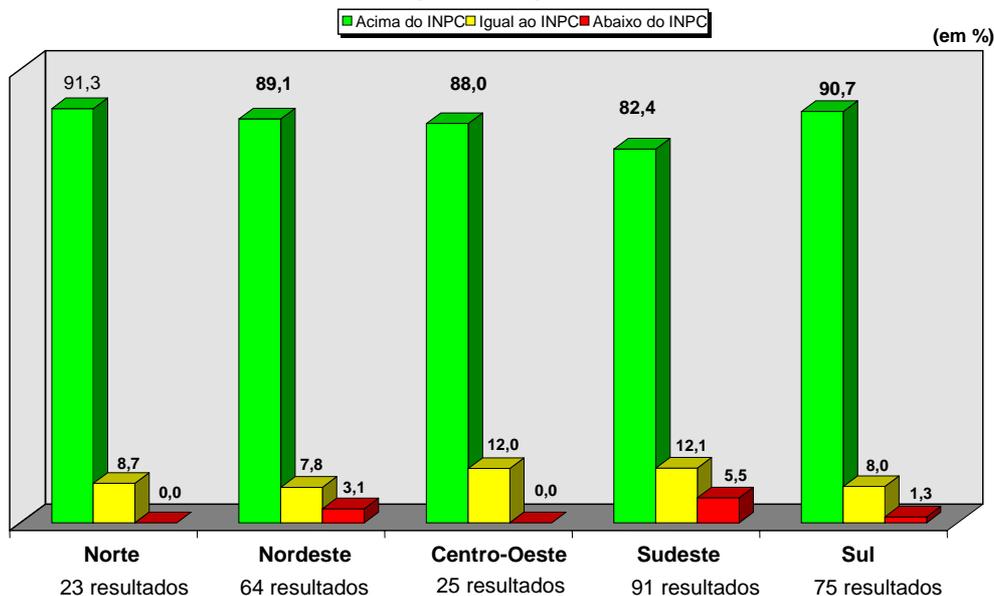
Variação	Indústria (103)		Comércio (36)		Serviços (106)	
	%	% acum.	%	% acum.	%	% acum.
de 0,01% a 1,00%	28,2	28,2	44,4	44,4	50,0	50,0
de 1,01% a 2,00%	43,7	71,8	41,7	86,1	28,3	78,3
de 2,01% a 3,00%	11,7	83,5	13,9	100,0	15,1	93,4
acima de 3,00%	16,5	100,0	0,0	-	6,6	100,0
Total	100,0	-	100,0	-	100,0	-

Fonte: DIEESE

Regiões geográficas

O exame das informações desagregadas por região geográfica mostra o Sudeste com a menor ocorrência de conquistas superiores à inflação (82%) e maior proporção de unidades de negociação com reajustes equivalentes (12%) ou inferiores (6%) à variação do INPC-IBGE. No restante do país são poucas as diferenças: a presença de ganhos reais oscilou entre 88% no Centro-Oeste e algo próximo de 91%, no Norte (Gráfico 4).

GRÁFICO 4
Distribuição dos reajustes salariais em comparação
com o INPC-IBGE, por região geográfica
Brasil – janeiro a junho de 2007

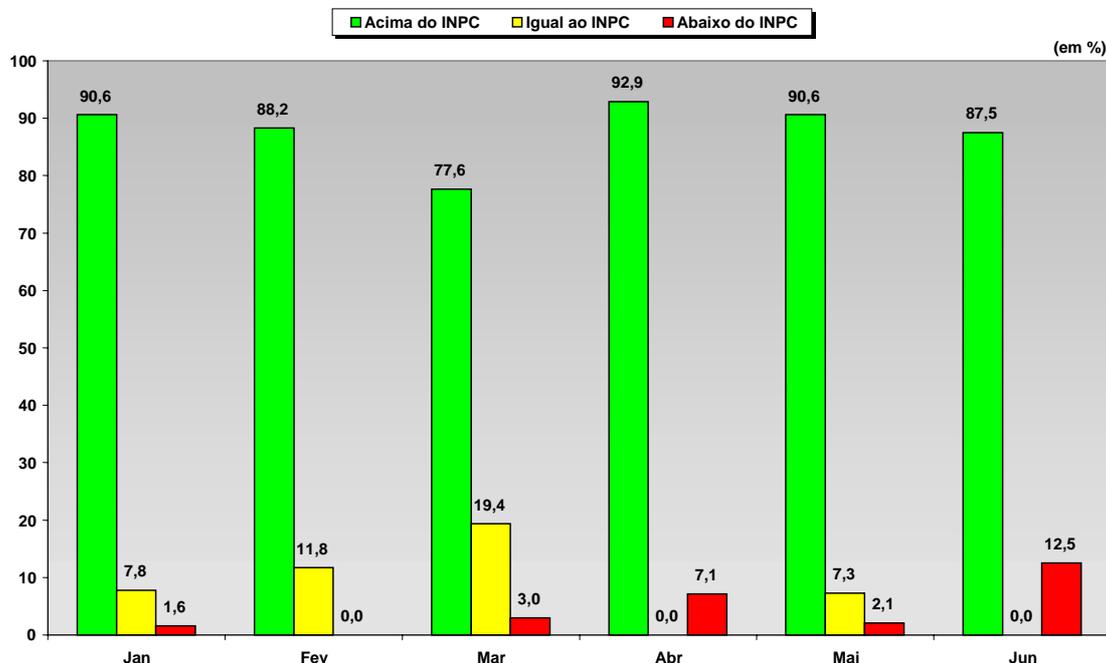


Fonte: DIEESE

Data-base

No que diz respeito ao desempenho das negociações segundo as datas-base do primeiro semestre, nota-se que, exceto em março, mais de 88% conquistaram reajustes superiores à variação do INPC-IBGE (Gráfico 5).

GRÁFICO 5
Distribuição dos reajustes salariais em
comparação com o INPC-IBGE, por data-base
Brasil – janeiro a junho de 2007



Fonte: DIEESE

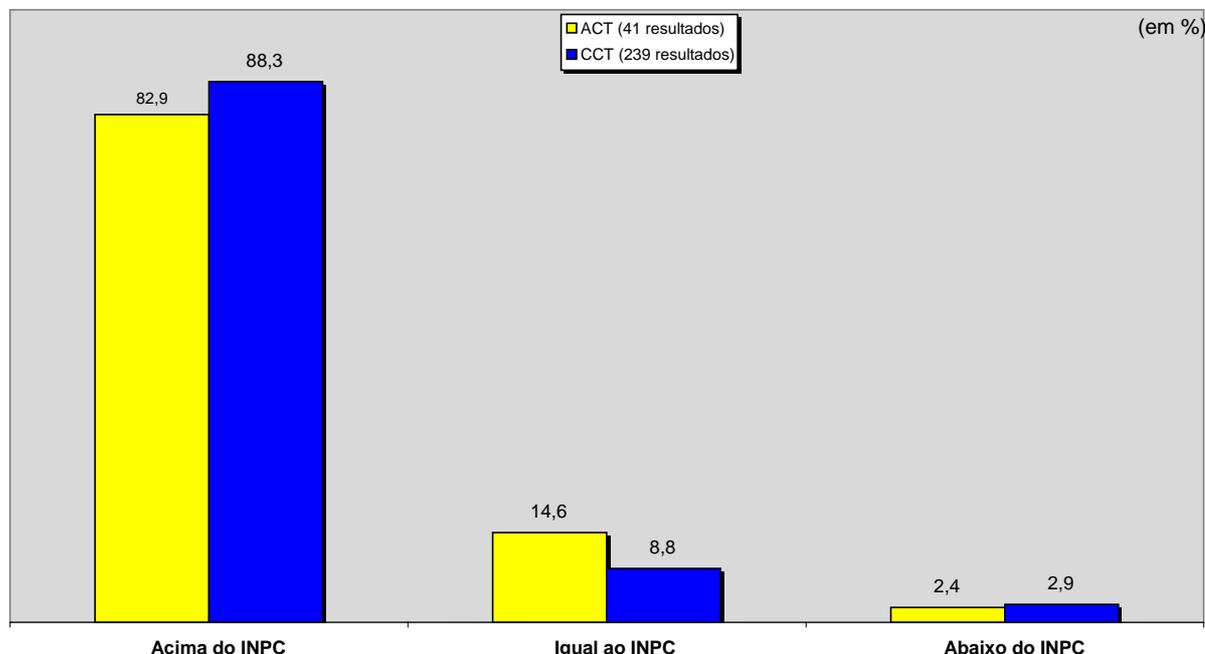
Acordos e Convenções Coletivas de Trabalho

Dos 280 instrumentos normativos analisados, 85% corresponderam a Convenções Coletivas de Trabalho e 15% a Acordos Coletivos de Trabalho².

Como exposto no Gráfico 6, a proporção de reajustes salariais inferiores, superiores ou equivalentes à variação do INPC-IBGE foi diferente, conforme o tipo de instrumento normativo, embora tanto nas convenções quanto nos acordos coletivos, a proporção de reajustes inferiores à variação do INPC-IBGE tenha sido menor do que 3%. Verificou-se maior proporção (88%) de convenções coletivas com reajustes superiores à variação do INPC-IBGE do que de acordos coletivos (83%). Essa diferença, de 5,4 pontos percentuais, praticamente se inverte quando se analisam os reajustes exatamente iguais à variação do INPC-IBGE, que ocorreram com maior frequência (14,6%) nos acordos do que nas convenções coletivas (8,8%).

² Convenção Coletiva de Trabalho: documento que resulta das negociações coletivas de trabalho realizadas entre entidades sindicais representativas dos trabalhadores e entidades representativas das empresas e Acordo Coletivo de Trabalho: documento que resulta das negociações coletivas de trabalho realizadas entre entidades sindicais representativas dos trabalhadores e uma empresa ou conjunto de empresas.

GRÁFICO 6
Distribuição de acordos coletivos de trabalho e convenções coletivas de trabalho em comparação com o INPC-IBGE
Brasil – janeiro a junho de 2007



Fonte: DIEESE

Modalidades especiais das negociações salariais

A Tabela 3 e o Gráfico 7 mostram as formas de aplicação dos reajustes salariais negociados pelas categorias profissionais analisadas, a saber: parcelamento, escalonamento e concessão de abonos.

O parcelamento dos reajustes salariais, ou seja, a incorporação dos percentuais negociados de forma parcelada ao longo dos meses subsequentes à data-base, atingiu menos de 3% das negociações realizadas no primeiro semestre de 2007. Este recurso, que chegou a ser utilizado em 30% das negociações coletivas de 2003, gradativamente tem perdido importância. Em 2004, atingiu 8% das negociações, em 2005, chegou a 5% e, em 2006, a 3%.

Cenário bastante parecido é observado nos casos de concessão de abono salarial – valor monetário pago durante a vigência da norma coletiva e não incorporado aos salários dos trabalhadores, que pode se somar ao reajuste ou substituí-lo parcial ou

integralmente. Este artifício, que chegou a ser utilizado em 17% das negociações de 1999, permanece na casa dos 5% desde 2005.

Este movimento de queda da utilização de recursos para reduzir – ou até para substituir – os reajustes salariais, muito provavelmente foi impulsionado pelos baixos patamares inflacionários.

Os reajustes escalonados – que correspondem à aplicação de percentuais diferenciados de acordo com as faixas em que se enquadram os salários – foram estabelecidos em 10% das unidades de negociação analisadas no primeiro semestre de 2007. Até 2003, esta modalidade era utilizada como instrumento para rebaixar salários, uma vez que, na maioria dos casos, se associava a reajustes inferiores à variação da inflação para as faixas mais altas. A partir de 2006, o escalonamento passou a ser combinado com reajustes iguais ou superiores ao índice inflacionário, o que inverte a tendência de achatamento salarial provocada pela sistemática até então utilizada, dado que, na maioria das negociações³, os salários mais baixos passam a ter reajustes salariais superiores à variação do INPC-IBGE e os mais altos são reajustados em percentuais pelo menos equivalentes à variação deste índice.

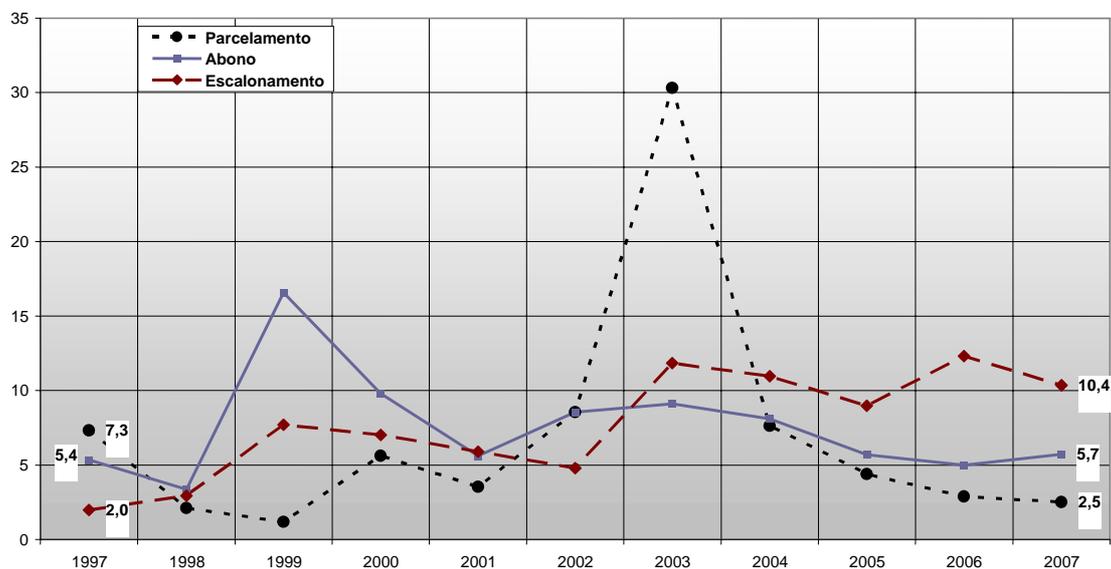
TABELA 3
Número e porcentagem de casos de parcelamento,
de escalonamento e de concessões de abono salarial
Brasil – janeiro a junho de 2007

Condição	nº	%
Total de escalonamentos	29	10,4
Escalonamento sem abono salarial	24	8,6
Abono salarial sem escalonamento	11	3,9
Abono salarial e escalonamento	5	1,8
Total de abonos salariais	16	5,7
Total de parcelamentos	7	2,5

Fonte: DIEESE

³ Dos 29 casos de escalonamento, a grande maioria (21) estabeleceu uma faixa limite para os salários abaixo da qual foram aplicados reajustes superiores à variação do INPC-IBGE e acima da qual foram concedidos reajustes salariais pelo menos equivalentes à variação deste índice. Apenas 8 deles previram “livre negociação” para a parcela dos salários situada acima do limite estabelecido.

Frequência dos casos de parcelamento e escalonamento de reajustes e de concessão de abonos salariais Brasil – janeiro a junho – 1997-2007



Fonte: DIEESE

ICV-DIEESE

Quando se comparam os reajustes salariais com a variação do ICV-DIEESE - Índice do Custo de Vida do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos – as conquistas do movimento sindical são ainda mais favoráveis aos trabalhadores. A Tabela 4 revela que praticamente 100% das negociações fixaram percentuais de reajuste superiores ao ICV-DIEESE. Dessas, 70% asseguraram até 2% de aumento real. Das demais, uma estipulou percentual de reajuste idêntico a este indicador e três estabeleceram reajustes inferiores a ele, todas em menos de 1%.

TABELA 4
Distribuição dos reajustes salariais
em comparação com o ICV-DIEESE
Brasil – janeiro a junho de 2007

Variação	nº	%
Acima do ICV	276	98,6
mais de 5% acima	8	2,9
de 4,01% a 5% acima	10	3,6
de 3,01% a 4% acima	12	4,3
de 2,01% a 3% acima	53	18,9
de 1,01% a 2% acima	91	32,5
de 0,01% a 1% acima	102	36,4
Igual ao ICV	1	0,4
Abaixo do ICV	3	1,1
de 0,01% a 1% abaixo	2	0,7
de 1,01% a 2% abaixo	-	-
de 2,01% a 3% abaixo	1	0,4
Total	280	100,0

Fonte: DIEESE

Considerações Finais

Os reajustes salariais negociados durante o primeiro semestre de 2007 foram favoráveis aos trabalhadores. O empenho do movimento sindical em assegurar melhores condições de remuneração tem trazido bons resultados. Desde 2004 aumenta gradativamente a proporção de negociações que conquistam aumentos reais no momento da data-base. A série histórica do SAS-DIEESE revela que, entre 1996 e 2003, somente em 1996 e 2000, mais de 50% das negociações analisadas garantiram ganhos reais do poder de compra dos trabalhadores. Daí a importância dos resultados apurados no primeiro semestre de 2007, que apontam que este deverá ser o quarto ano consecutivo em que serão assegurados ganhos reais para mais da metade das unidades de negociação estudadas.

É importante ressaltar que o desempenho da economia brasileira – mesmo em ritmo insuficiente – e o controle da inflação em baixos patamares têm contribuído de forma decisiva para esses resultados.

Por fim, apesar de o SAS-DIEESE não ser composto por amostra estatística, o que exige relativizações para comparações entre os painéis analisados ao longo do tempo e para que se tracem prognósticos, é de se esperar que o segundo semestre confirme a tendência de melhora apontada neste estudo.

ANEXOS

Características do Painel

As informações analisadas neste estudo referem-se às regiões Sudeste (33% do total), Sul (27%), Nordeste (23%), Norte e Centro-Oeste (8%). Fazem parte do painel dados relativos a 21 unidades da federação, com destaque para São Paulo (14%), Santa Catarina e Rio Grande do Sul (11% cada), Minas Gerais (9%), Rio de Janeiro e Ceará (8% cada) e Pará (6%).

Quanto à distribuição entre os setores da economia, o segmento de serviços concentra 45% das negociações registradas, contra 40% da indústria e algo em torno de 16% do comércio.

As datas-base nas quais houve maior ocorrência de negociações foram: maio (34%), março (24%) e janeiro (23%). Abril registrou 10%, fevereiro somou 6% dos registros e junho, 3%.

A grande maioria dos reajustes (85%) foi estabelecida em convenções coletivas de trabalho – instrumentos normativos firmados entre entidades representativas de trabalhadores e de empresários. Os outros 15% constaram de acordos coletivos de trabalho, isto é, instrumentos que resultam de negociações diretas entre sindicato(s) de trabalhadores e empresa(s).

Notas metodológicas

1. As informações que embasam este estudo foram extraídas de acordos e convenções coletivas de trabalho registradas no Sistema de Acompanhamento de Salários – SAS. Os documentos foram remetidos ao DIEESE pelas entidades sindicais envolvidas nas negociações coletivas ou pelos escritórios regionais e subseções (unidades de trabalho do DIEESE que funcionam dentro de entidades sindicais). Complementarmente, também foi considerado o noticiário da imprensa escrita e dos veículos impressos ou virtuais do meio sindical – jornais e revistas de sindicatos representativos de trabalhadores e de entidades sindicais empresariais.
2. Os dados aqui apresentados têm valor indicativo e buscam captar tendências da negociação salarial no país.
3. O painel de informações utilizado não permite extrapolações para além do conjunto exposto neste trabalho, dado que não se trata de amostra estatística.
4. A comparação entre os resultados de cada período observado não pode ser feita sem ressalvas, pois os painéis anuais não compõem uma série, dado que contêm unidades de negociação diferentes.
5. Cada registro do painel refere-se a uma unidade de negociação. Por unidade de negociação entende-se cada núcleo de negociação coletiva entre representantes de trabalhadores e empresários que resulta num documento formalizado entre as partes. Entretanto, alguns resultados idênticos, mesmo que não tenham sido produto de uma mesma mesa de negociações, foram computados em um único registro sempre que tenham sido produto de negociações padronizadas e levadas a cabo por uma mesma entidade representativa de trabalhadores.
6. Foram excluídos desta pesquisa os contratos assinados por entidades representativas de trabalhadores rurais e de funcionários públicos. Isto se deve às peculiaridades da dinâmica e dos resultados das negociações relacionadas a essas categorias, que contrastam com as características das desenvolvidas nos demais setores econômicos.
7. O foco exclusivo das análises desenvolvidas nesta pesquisa são as negociações por reajuste dos salários diretos. Não faz parte das pretensões deste trabalho,

portanto, a abordagem dos efeitos de vantagens compensatórias acordadas sob a forma de remuneração indireta ou variável (auxílios e adicionais).

8. Os reajustes aplicados aos pisos salariais são freqüentemente mais elevados do que os incidentes sobre as faixas de remuneração superiores. Para a elaboração deste estudo, foram desconsiderados os percentuais de reajuste dirigidos exclusivamente aos pisos.
9. No caso de reajustes salariais escalonados por faixas de remuneração, foi registrado o percentual incidente sobre a menor faixa salarial ou, quando disponível a informação, sobre a faixa salarial mais abrangente.
10. Os dados relativos a 1996 a 2002 não correspondem aos resultados apresentados em publicações anteriores, pois a base de dados desse período foi revista. As alterações ocorreram porque os acordos e convenções coletivas de trabalho de servidores públicos e de trabalhadores rurais, documentos que até então constavam dos painéis, foram excluídos para fins de adequação aos critérios metodológicos expostos na nota nº 5.
11. Também os resultados do primeiro semestre de 2005 diferem dos divulgados no balanço das negociações salariais referentes àquele período. Essa discrepância se explica pelo acréscimo de informações coletadas após a data da referida publicação.

DIEESE

Direção Executiva

João Vicente Silva Cayres – Presidente
Sind. Metalúrgicos do ABC
Carlos Eli Scopim – Vice-presidente
STI. Metalúrgicas de Osasco
Tadeu Moraes de Sousa - Secretário
STI. Metalúrgicas de São Paulo
Antonio Sabóia B. Junior – Diretor
SEE. Bancários de São Paulo
Alberto Soares da Silva – Diretor
STI. Energia Elétrica de Campinas
Zenaide Honório – Diretora
APEOESP
Pedro Celso Rosa – Diretor
STI. Metalúrgicas de Curitiba
Paulo de Tarso G. B. Costa – Diretor
Sind. Energia Elétrica da Bahia
Levi da Hora – Diretor
STI. Energia Elétrica de São Paulo
Carlos Donizeti França de Oliveira – Diretor
Femaco – FE em Asseio e Conservação
do Estado de São Paulo
Mara Luzia Feltes – Diretora
SEE. Assessoria Perícias e Porto Alegre
Célio Ferreira Malta – Diretor
STI. Metalúrgicas de Guarulhos
Eduardo Alves Pacheco – Diretor
CNTT/CUT

Direção técnica

Clemente Ganz Lúcio – diretor técnico
Ademir Figueiredo – coordenador de estudos e desenvolvimento
Nelson Karam – coordenador de relações sindicais
Claudia Fragozo dos Santos – coordenadora administrativa e financeira

Equipe responsável

Carlindo Rodrigues de Oliveira
Ilmar Ferreira Silva
José Silvestre Prado de Oliveira
Luís Augusto Ribeiro da Costa
Paulo Jäger
Rafael Serrao
Vera Lúcia M. Gebrim

Equipe de apoio

Carolina Tiemi Takiya Teixeira (estagiária)
Cristiane Bibiano (estagiária)
Laura Tereza de Sá e Benevides Inoue (estagiária)
Leandro Daniel Santos Carvalho (estagiário)
Mahatma Ramos dos Santos (estagiário)
Victor Gnecco S. Pagani