Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos DIEESE

São Paulo, 18 de março de 2004.

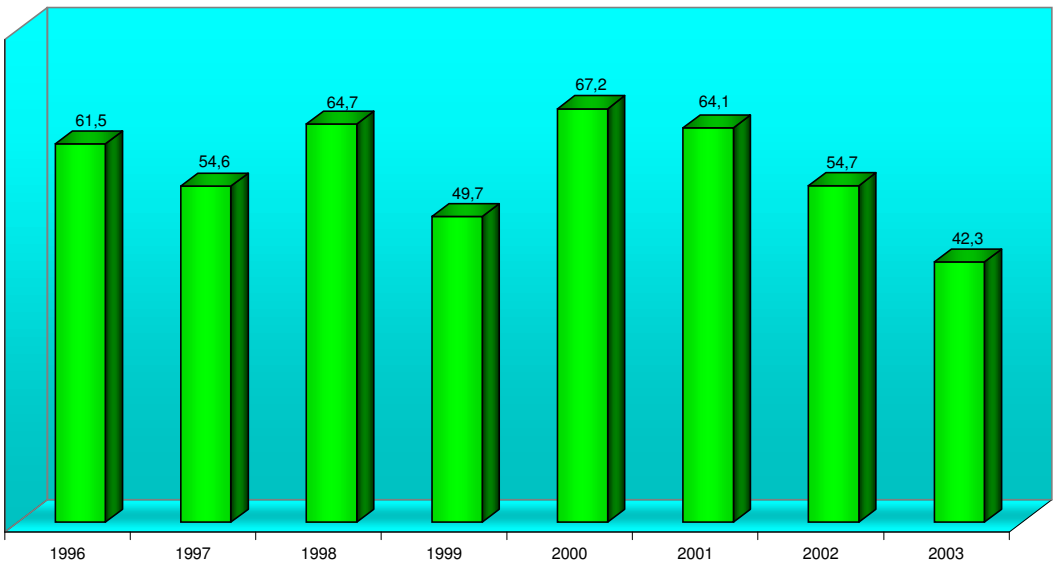
Maioria das negociações não repõem perdas salariais

Em 2003, a maior parte das negociações coletivas de trabalho resultou em reajustes salariais inferiores ao Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), calculado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), índice normalmente utilizado para a recomposição salarial. Esse resultado foi apurado pelo DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos – em estudo que aponta que cerca de 58% dos reajustes salariais negociados ficaram em patamar inferior ao INPC-IBGE. Isso significa que 42% das negociações conquistaram a reposição das perdas salariais acumuladas desde a data-base anterior.

Embora a base de dados não constitua uma amostra estatística, o que relativiza as comparações anuais, o ano de 2003 apresenta o resultado mais desfavorável desde o início da pesquisa, conforme demonstra o Gráfico 1.

GRÁFICO 1

PORCENTAGEM ANUAL DE REAJUSTES SALARIAIS IGUAIS OU SUPERIORES À INFLAÇÃO ACUMULADA, SEGUNDO O INPC-IBGE
BRASIL, 1996-2003



Fonte: DIEESE

Para a realização desta análise, foram coletadas 556 informações em acordos e convenções coletivas de trabalho enviados ao Sistema de Acompanhamento de Salários – SAS - DIEESE, pelas entidades sindicais envolvidas nas negociações coletivas ou por escritórios regionais e subseções do DIEESE. Também foi considerado o noticiário da imprensa escrita e dos veículos impressos ou virtuais do meio sindical – jornais e revistas de sindicatos de trabalhadores e de entidades sindicais empresariais.

Composição do painel

Quando se consideram os ***tipos de documentos***, verifica-se que, das 556 informações coletadas, 394 foram extraídas de convenções coletivas de trabalho – documentos resultantes das negociações entre sindicatos patronais e profissionais – e 162 de acordos coletivos de trabalho – negociados pelas entidades profissionais diretamente com as empresas.

Os documentos utilizados para a análise, quando considerados segundo a ***distribuição geográfica,*** foram celebrados em dezessete unidades da federação. Pouco mais de dois terços do total das informações obtidas dizem respeito às negociações realizadas nas regiões Sudeste (42%) e Sul (31%). O Nordeste brasileiro abrange 15% das ocorrências, o Centro-Oeste, 7%, e o Norte, 1%. Aproximadamente 4% das negociações estudadas tiveram abrangência nacional ou interestadual.

A ***distribuição setorial*** do material utilizado indica que quase metade dos registros (48%) refere-se a acordos e convenções coletivas relativos aos trabalhadores da indústria. O setor de serviços compreende 40% dos dados e o comércio, 11%.

No que se refere à ***data-base***, a maioria relativa das negociações ocorreu no mês de maio (31%). Os meses de março (11%) e novembro (9%) também registraram um número significativo de acordos. As datas-base com menor incidência de negociações foram as de agosto e dezembro (cerca de 4% cada uma).

Análise das informações

Em cerca de 23% das negociações analisadas, os índices acordados corresponderam exatamente à inflação mensurada pelo INPC-IBGE (Tabela 1).

Em aproximadamente 20% dos casos observados, os percentuais de reajuste obtidos superaram a variação acumulada do índice de preços. Isso significa que uma em cada cinco negociações praticadas conquistou aumento maior que o INPC-IBGE. É importante ressaltar, também, que mais de 72% dos reajustes salariais superiores ao INPC-IBGE o superaram em até 1%.

O ano de 2003 foi marcado também por um grande número de categorias cuja negociação resultou em perdas salariais acentuadas. Em aproximadamente 17% das negociações registradas, o reajuste salarial obtido ficou mais de 5% abaixo do INPC-IBGE.

Deve-se levar em consideração que os resultados deste estudo não podem ser extrapolados para o conjunto de categorias do país, pois não se trata de amostra estatística. Mesmo assim, o volume de dados e a presença das principais negociações nacionais permite mostrar as tendências da negociação salarial no último ano.

TABELA 1
DISTRIBUIÇÃO DE ACORDOS SALARIAIS EM COMPARAÇÃO COM O INPC-IBGE
BRASIL - 2003

Variação	Nº	%
Acima do INPC	**109**	**19,60**
Superior a 5% acima	3	0,5
De 4% até 5% acima	1	0,2
De 3% até 4% acima	1	0,2
De 2% até 3% acima	10	1,8
De 1,01% e 2% acima	15	2,7
Até 1% acima	79	14,2
Igual ao INPC	**126**	**22,7**
Até -1% abaixo	53	9,5
De -1,01% até -2% abaixo	63	11,3
De -2,01% até -3% abaixo	43	7,7
De -3,01% até -4% abaixo	35	6,3
De -4,01% até -5% abaixo	33	5,9
Inferior a -5% abaixo	94	16,9
Abaixo do INPC	**321**	**57,7**
Total	**556**	**100,0**

Fonte: DIEESE

Segundo este painel, os resultados das negociações foram mais positivos na região sul, no setor industrial, e para categorias com data-base em fevereiro, março, outubro e novembro. A seguir, são analisados os dados segundo a distribuição regional, setorial e por data-base.

a. Por região geográfica

Nas regiões Norte e Sul, a maioria das negociações salariais conseguiu repor as perdas provocadas pela inflação. Nos estados do sul do país, 60% das negociações garantiram reajustes salariais iguais ou superiores às variações acumuladas do INPC-IBGE. No Sudeste observa-se a mesma taxa verificada no conjunto das regiões. Nas regiões Nordeste e Centro-Oeste, respectivamente, 75% e 89% dos documentos analisados registraram perdas salariais quando comparadas ao INPC-IBGE. (Tabela 2).

TABELA 2

DISTRIBUIÇÃO DE ACORDOS SALARIAIS POR REGIÃO GEOGRÁFICA, EM COMPARAÇÃO COM O INPC-IBGE

BRASIL - 2003

Variação	Região												Total	
	Norte		Nordeste		Centro-Oeste		Sudeste		Sul		Nacional			
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Maior que o INPC	1	14,3	12	14,8	1	2,6	43	18,3	51	29,1	1	5,0	**109**	**19,6**
Igual ao INPC	3	42,9	8	9,88	3	7,9	56	23,8	54	30,9	2	10,0	**126**	**22,7**
Menor que o INPC	3	42,9	61	75,31	34	89,5	136	57,9	70	40,0	17	85,0	**321**	**57,7**
Total	**7**	**100,0**	**81**	**100,00**	**38**	**100,0**	**235**	**100,0**	**175**	**100,0**	**20**	**100,0**	**556**	**100,0**

Fonte: DIEESE

b. Por setor econômico

O setor industrial registrou, em 2003, um resultado positivo para a maioria das negociações analisadas: 55% delas tiveram reajustes no mínimo iguais ao INPC-IBGE. No comércio e no setor de serviços, porém, os resultados ficaram bem abaixo da inflação acumulada para a maior parte dos instrumentos avaliados. No comércio, 56% dos reajustes foram inferiores à inflação; no caso dos serviços foi apurado o pior resultado, pois apenas 26% dos acordos e convenções conseguiram, pelo menos, repor a inflação apurada para o período de doze meses imediatamente anterior à data-base (Tabela 3).

TABELA 3

DISTRIBUIÇÃO DE ACORDOS SALARIAIS POR SETOR ECONÔMICO, EM COMPARAÇÃO COM O INPC-IBGE

BRASIL - 2003

Variação	Setor econômico						Total	
	Indústria		Comércio		Serviços			
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Maior que o INPC	86	32,0	8	12,7	15	6,7	**109**	**19,6**
Igual ao INPC	63	23,4	20	31,8	43	19,2	**126**	**22,7**
Menor que o INPC	120	44,6	35	55,6	166	74,1	**321**	**57,7**
Total	**269**	**100,0**	**63**	**100,0**	**224**	**100,0**	**556**	**100,0**

Fonte: DIEESE

c. Análise por data-base

A avaliação por data-base revela que os melhores resultados das negociações salariais ocorreram nos meses de novembro, fevereiro, outubro e março, quando a maioria resultou em reajuste igual ou superior ao INPC-IBGE. Os resultados mais desfavoráveis foram verificados nas datas-base de julho e setembro. (Tabelas 4 e Gráfico 2).

TABELA 4

NÚMERO DE ACORDOS SALARIAIS POR DATA-BASE, EM COMPARAÇÃO COM O INPC-IBGE

BRASIL - 2003

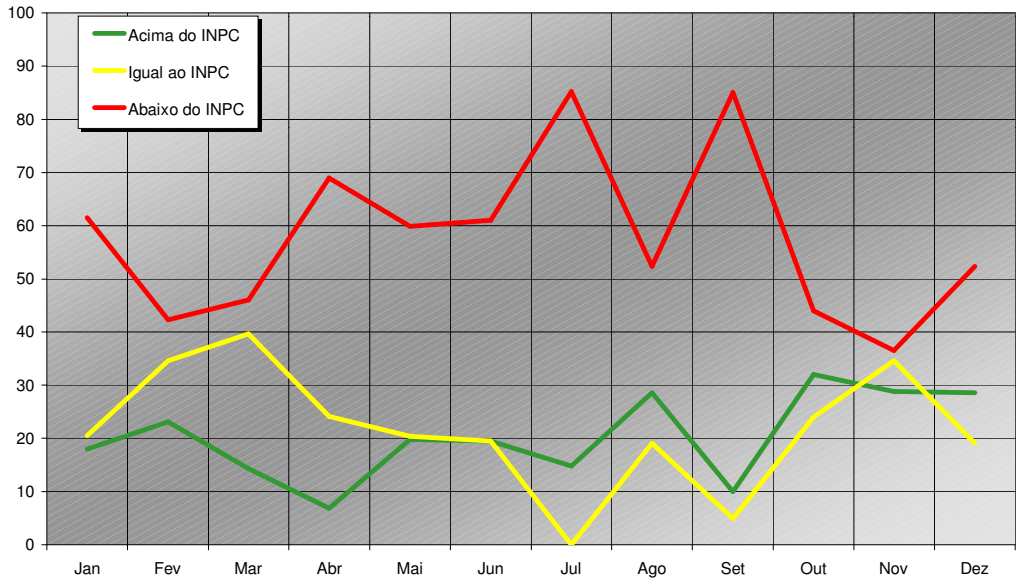
Variação	Data-base												Total
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	
Acima do INPC	7	6	9	2	34	8	4	6	4	8	15	6	**109**
Igual ao INPC	8	9	25	7	35	8	0	4	2	6	18	4	**126**
Abaixo do INPC	24	11	29	20	103	25	23	11	34	11	19	11	**321**
Total	**39**	**26**	**63**	**29**	**172**	**41**	**27**	**21**	**40**	**25**	**52**	**21**	**556**

Fonte: DIEESE

GRÁFICO 2

DISTRIBUIÇÃO DOS REAJUSTES SALARIAIS POR DATA-BASE, EM COMPARAÇÃO COM O INPC-IBGE

BRASIL - 2003



Fonte: DIEESE

d. Por tipo de documento

As negociações formalizadas em convenções coletivas de trabalho apresentaram melhores resultados do que aquelas formalizadas em acordos coletivos de trabalho.

Nas convenções coletivas, 47% conseguiram ao menos repor a inflação acumulada até a data-base; no caso dos acordos, essa proporção caiu para 30% (Tabela 5).

TABELA 5
DISTRIBUIÇÃO DOS RESULTADOS DE ACORDOS E CONVENÇÕES COLETIVASDE TRABALHO, EM COMPARAÇÃO COM O INPC-IBGE
BRASIL, 2003

Variação	ACT		CCT	
	Nº	%	nº	%
Maior do que o INPC-IBGE	29	17,9	80	20,3
Igual ao INPC-IBGE	20	12,4	106	26,9
Menor do que o INPC-IBGE	113	69,8	208	52,8
Total	162	100,0	394	100,0

Fonte: DIEESE

Parcelamento, escalonamento, abono

As negociações realizadas em 2003 utilizaram condições especiais de aplicação dos reajustes salariais para que acordos e convenções fossem firmados. A tendência mais marcante observada ao longo do ano foi a alta proporção de parcelamentos dos índices conquistados nas negociações. A concessão de abonos não incorporáveis aos salários foi prática mantida nas negociações em grandezas equivalentes às apuradas nos últimos anos, assim como foi verificado um significativo número de documentos prevendo reajustes salariais escalonados.

a. Parcelamento de reajustes

O parcelamento dos reajustes nunca esteve tão presente nas negociações salariais quanto em 2003. Do total de 556 acordos salariais investigados pelo DIEESE, 28% instituíram índices de reajuste parcelados; ou seja, estabeleceram que o índice acordado para o reajuste salarial não fosse imediatamente incorporado ao salário, mas aplicado em parcelas nos meses subseqüentes à data-base (Tabela 6).

TABELA 6

DISTRIBUIÇÃO DOS ACORDOS QUE ESTABELECEM REAJUSTES PARCELADOS, EM COMPARAÇÃO COM O INPC-IBGE

BRASIL, 2003

Variação	Ocorrências	
	nº absoluto	%
Maior do que o INPC-IBGE	33	21,0
Igual ao INPC-IBGE	42	26,8
Menor do que o INPC-IBGE	82	52,2
Total	157	100,0

Fonte: DIEESE

Em pouco mais da metade dos documentos que estabeleceram o parcelamento do reajuste (82, dos 157) a recomposição salarial acordada foi inferior ao INPC-IBGE (Tabela 7 e Gráfico 3). De 1997 a 2002, a porcentagem de parcelamentos situava-se entre 2% e 9%. O substantivo aumento dos parcelamentos em 2003 é um indicativo de dificuldades conjunturais no processo de negociação.

TABELA 7

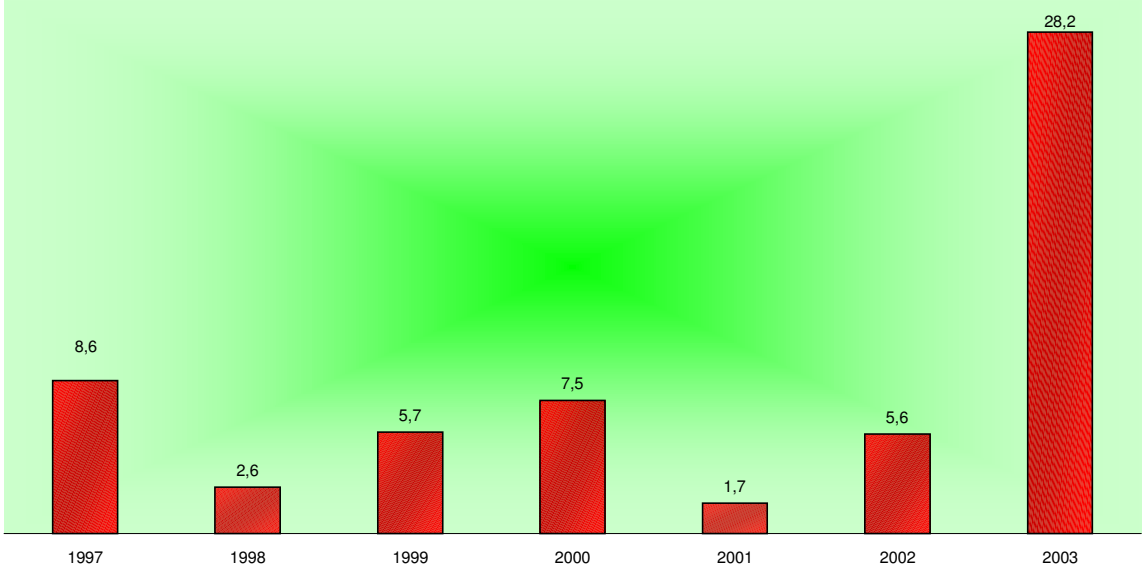
TOTAL DE REAJUSTES PARCELADOS

BRASIL, 1997-2003

Ano	Total de Documentos	Reajustes parcelados	
		nº	%
1997	476	41	8,6
1998	346	9	2,6
1999	316	18	5,7
2000	375	28	7,5
2001	529	9	1,7
2002	499	28	5,6
2003	556	157	28,2

Fonte: DIEESE

GRÁFICO 3
TOTAL DE REAJUSTES PARCELADOS, POR ANO
BRASIL, 1997-2003



Fonte: DIEESE

TABELA 7A
DISTRIBUIÇÃO DOS REAJUSTES SALARIAIS PARCELADOS, POR NÚMERO DE PARCELAS
BRASIL - 2003

Condição	**nº**	**%**
Pagamento parcelado	**157**	**100,0**
Em 2 vezes	120	76,4
Em 3 vezes	30	19,1
Em 4 vezes ou mais	7	4,5

Fonte: DIEESE

b. Abonos salariais

Também habitualmente utilizados nas negociações, os abonos salariais mostraram-se pouco presentes nas negociações desencadeadas entre janeiro e junho. No segundo semestre, no entanto, passaram a surgir com maior freqüência e, assim, os dados de 2003 apresentaram porcentagem semelhante à de 2001 e 2002: 12% (Tabela 8).

TABELA 8

PORCENTAGEM DE CONCESSÕES DE ABONO SALARIAL, EM RELAÇÃO AO TOTAL DE ACORDOS

BRASIL, 1997-2003

Ano	Abono mais reajuste	Somente abono	Total de abonos
1997	5,0	1,9	6,9
1998	5,4	1,2	6,6
1999	20,3	4,1	24,4
2000	13,1	2,1	15,2
2001	10,4	1,1	11,5
2002	11,8	0,4	12,2
2003	11,5	0,2	11,7

Fonte: DIEESE

A concessão desses abonos seguiu a mesma característica dos últimos anos, ou seja, não foram utilizados em substituição ao reajuste efetivamente incorporado aos salários, mas como compensação aos índices em geral insuficientes diante da inflação acumulada.

c. Escalonamento

Outra importante ocorrência na concessão de reajustes adotada nas negociações coletivas de trabalho, em 2003, foi o reajuste escalonado, presente em 13% dos documentos analisados.

Essa prática implica a aplicação de índices diferenciados por faixa salarial, normalmente de forma progressiva – ou seja, com variação de porcentagem inversamente proporcional ao nível de remuneração do trabalhador.

Em algumas circunstâncias, os trabalhadores que recebem salários mais altos são simplesmente excluídos dos critérios de correção, abrindo-se espaço para a livre negociação com os patrões (Tabela 9).

TABELA 9

DISTRIBUIÇÃO DOS REAJUSTES SALARIAIS, CONFORME AS CONDIÇÕES DE CONCESSÃO ESTIPULADAS

BRASIL - 2003

Condição	nº	%
Pagamento em uma vez	**396**	**71,2**
Pagamento parcelado	**157**	**28,2**
Abono salarial	**65**	**11,7**
Escalonamento	**71**	**12,8**

Fonte: DIEESE

ICV-DIEESE

Apenas 1% dos resultados das negociações salariais acompanhadas neste estudo correspondeu aos patamares indicados pelo Índice de Custo de Vida apurado pelo DIEESE. Tendo em vista que as taxas de inflação acumulada calculadas segundo o INPC-IBGE foram maiores do que as apontadas pelo ICV-DIEESE no decorrer de todo o ano, o resultado global das negociações é invertido quando se utiliza este último indicador na avaliação dos reajustes salariais: 53% deles conquistaram ganhos salariais reais, enquanto 46% ficaram aquém das taxas mensuradas (Tabela 10).

TABELA 10

DISTRIBUIÇÃO DE ACORDOS SALARIAIS EM COMPARAÇÃO COM O ICV-DIEESE

BRASIL - 2003

Variação	nº	%
Acima do ICV	**296**	**53,24**
Superior a 5% acima	4	0,7
De 4% até 5% acima	5	0,9
De 3% até 4% acima	11	2,0
De 2% até 3% acima	20	3,6
De 1,01% e 2% acima	185	33,3
Até 1% acima	71	12,8
Igual ao ICV	**7**	**1,26**
Até -1% abaixo	68	12,2
De -1,01% até -2% abaixo	27	4,9
De -2,01% até -3% abaixo	44	7,9
De -3,01% até -4% abaixo	25	4,5
De -4,01% até -5% abaixo	12	2,2
Inferior a -5% abaixo	77	13,9
Abaixo do ICV	**253**	**45,5**
Total	**556**	**100,0**

Fonte: DIEESE

Notas metodológicas

1. As informações analisadas foram coletados em acordos e convenções coletivas de trabalho enviadas ao Sistema de Acompanhamento de Salários – SAS-DIEESE remetidos por entidades sindicais envolvidas nas negociações coletivas ou por escritórios regionais e subseções do DIEESE.

   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. Esse conjunto de informações tem valor indicativo e busca captar tendências da negociação salarial no país.

   É importante ressaltar que este painel não permite extrapolações para além do conjunto aqui trabalhado, dado que não se trata de amostra estatística.

3. A comparação entre os resultados anuais não pode ser feita sem ressalvas, dado que os painéis não contêm as mesmas unidades de negociação em cada um dos anos.

4. Cada informação registrada refere-se a uma unidade de negociação. Por unidade de negociação entende-se um documento que resulta da negociação coletiva entre representantes de trabalhadores e empresariais. No entanto, alguns resultados idênticos, mesmo que não tenham sido produto de uma mesma mesa de negociações, foram computados em um registro único sempre que tenham sido característicos de negociações padronizadas e levadas a cabo por uma mesma entidade representativa de trabalhadores.

5. Foram deliberadamente excluídos desta pesquisa os contratos assinados por entidades representativas de trabalhadores rurais e de funcionários públicos. Isto se deve à peculiaridade da dinâmica e dos resultados das negociações relacionadas a essas categorias, que contrastam com o andamento das unidades de negociação desenvolvidas nos demais setores econômicos.

6. Em diversas negociações, o reajuste aplicado aos pisos salariais é superior ao do conjunto da categoria. Para a elaboração deste estudo foram considerados os reajustes aplicados aos demais salários e não aos pisos.

7. No caso de reajustes salariais escalonados por faixas de salários, considerou-se o percentual aplicado sobre a menor faixa salarial.