

estudos e pesquisas

Ano I – Nº 2 – Agosto de 2004

Balanço das negociações salariais *Resultados do 1º semestre*

Departamento Intersindical de
Estatística e Estudos Sócio-Econômicos

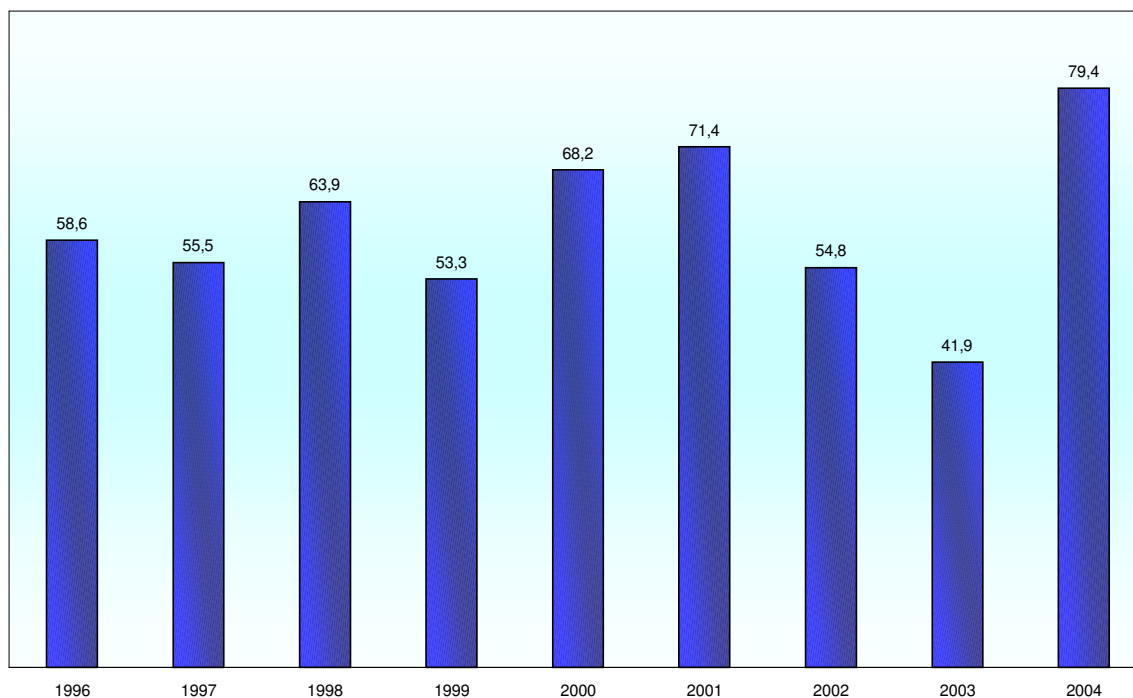


NEGOCIAÇÕES SALARIAIS ALCANÇAM O MELHOR RESULTADO DESDE 1996

O primeiro semestre de 2004 apresentou um inédito percentual de resultados favoráveis obtidos pelos trabalhadores nas negociações salariais de data-base. Das 262 informações coletadas durante o período, 208 (79%) apontaram percentuais de reajuste iguais ou superiores às variações acumuladas do Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) calculado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) para cada data-base. Essa é a conclusão do DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos – a partir da análise das informações cadastradas no SAS – Sistema de Acompanhamento de Salários.

O panorama mais próximo ao apurado neste primeiro semestre foi registrado em 2001, ocasião em que 71% das negociações desencadeadas de janeiro a junho obtiveram reajustes iguais ou superiores ao INPC-IBGE (Gráfico 1).

GRÁFICO 1
Porcentagem de reajustes salariais iguais ou superiores ao INPC-IBGE
Brasil, janeiro a junho de 1996 a 2004
(em %)



*Obs.: dados revistos. Ver notas metodológicas n°s 8 e 9.
Fonte: DIEESE*

Composição do painel

A *distribuição geográfica* das informações utilizadas no estudo indica que mais de 80% dos resultados coletados referem-se às regiões Sul e Sudeste (responsáveis, cada uma, por 41% das negociações). Cerca de 13% das negociações examinadas foram firmadas no Nordeste, 5% no Centro-Oeste e 1% no Norte do país. O painel não abarca nenhum acordo de abrangência nacional. A maioria dos documentos foi formalizada nos estados de São Paulo (27%) e Rio Grande do Sul (22%). Também é relevante a participação de Santa Catarina (16%), Minas Gerais (10%) e Bahia (9%).

Quanto ao *tipo de documento*, 71% foram convenções coletivas de trabalho (CCTs) – produto de negociações praticadas entre sindicatos profissionais e patronais – e o restante, acordos coletivos de trabalho (ACTs) – documentos que derivam de negociação direta entre sindicatos de trabalhadores e empresas.

No que diz respeito à distribuição dos documentos conforme o *setor econômico* em que se inserem, 53% das informações originaram-se da indústria, 37%, da esfera de serviços e 9%, do comércio.

Quase metade dos documentos analisados (49%) concentrou-se na data-base maio. Afora esse mês, as maiores incidências de negociação giraram em torno das datas-base março (18%) e janeiro (14%).

Análise das informações

A pesquisa indica que 47% das negociações resultaram em ganhos reais para os trabalhadores, ou seja, fixaram índices de reajuste superiores aos percentuais necessários à reposição de perdas salariais em cada data-base, segundo o INPC-IBGE. Em 21% dos eventos, o reajuste conquistado foi inferior, e em 32%, exatamente igual a esse indicador (**Tabela 1**).

TABELA 1
Distribuição de acordos salariais em comparação com o INPC-IBGE
Brasil, janeiro a junho de 2004

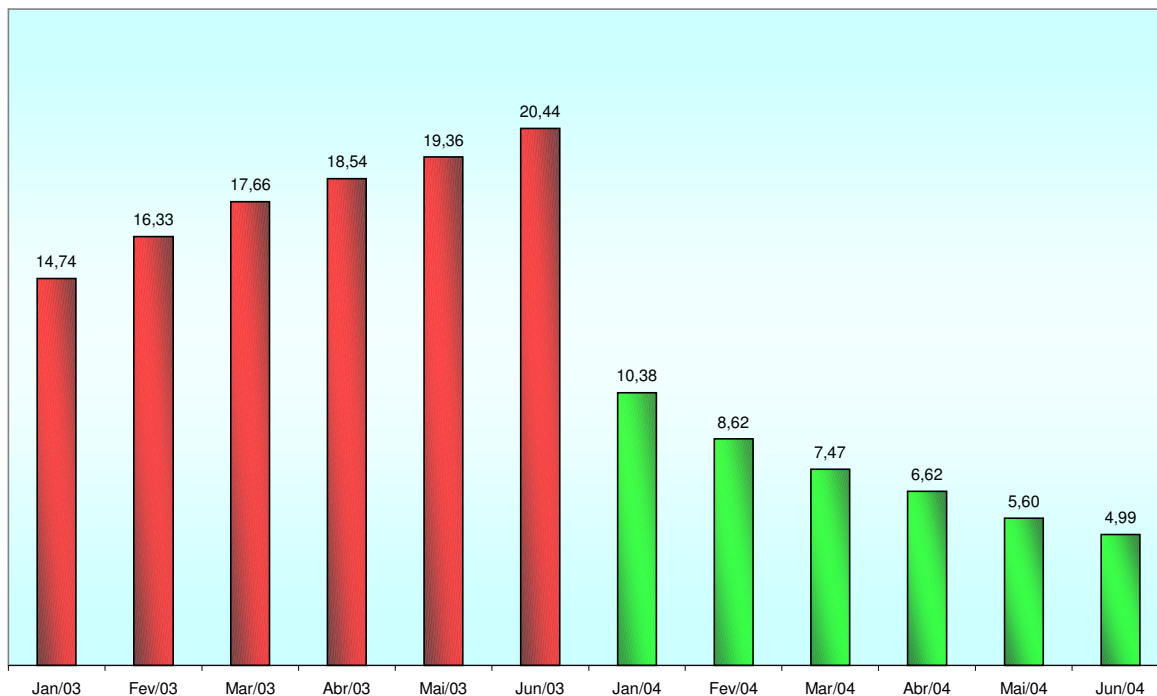
Variação	nº	%
Acima do INPC	124	47,3
Mais de 5% acima	0	0,0
De 4,01% até 5% acima	4	1,5
De 3,01% até 4% acima	4	1,5
De 2,01% até 3% acima	16	6,1
De 1,01% e 2% acima	37	14,1
Até 1% acima	63	24,0
Igual ao INPC	84	32,1
Até 1% abaixo	28	10,7
De 1,01% até 2% abaixo	18	6,9
De 2,01% até 3% abaixo	5	1,9
De 3,01% até 4% abaixo	2	0,8
De 4,01% até 5% abaixo	0	0,0
Mais de 5% abaixo	1	0,4
Abaixo do INPC	54	20,6
Total	262	100,0

Fonte: DIEESE

Em pouco mais de metade do total de acordos com reajustes insuficientes para recompor o poder aquisitivo dos salários na data-base, as perdas limitaram-se a até 1% abaixo do INPC-IBGE. Entre os documentos que estipularam aumentos reais de salário, também a metade situou-se até o limite de até 1% acima do indicador de referência. Além disso, houve baixa dispersão dos reajustes conquistados entre as demais faixas de enquadramento de ganhos e perdas: o percentual de ocorrências situadas nas faixas de três pontos percentuais abaixo ou acima do INPC-IBGE foi irrisório. É importante destacar que esses ganhos foram auferidos num contexto em que as taxas de inflação acumulada em doze meses sofreram declínio progressivo – de 10,38%, para data-base em janeiro, até 4,99% (junho). O impacto desses acordos é certamente mais significativo do que os – poucos – ganhos reais de mesma grandeza nominal conseguidos no primeiro semestre de 2003, período em que os reajustes necessários em cada data-base oscilavam entre 14,74% (janeiro) e 20,44% (junho) (**Gráfico 2**).

GRÁFICO 2
Índices de reajuste necessários na data-base, segundo o INPC-IBGE
Brasil, janeiro a junho de 2003-2004

(em %)



Fonte: DIEESE

Vale assinalar a grande proporção de reajustes salariais que, embora não coincidindo exatamente com os índices mensurados pelo IBGE, aproximam-se muito deles. Se somados à faixa de reajustes iguais ao INPC-IBGE os casos de diferenças levemente discrepantes em relação ao indicador – de 0,4% para cima ou para baixo, possível consequência de variações de arredondamento –, a porcentagem de acordos classificados nessa faixa se elevaria a 54%, os aumentos reais cairiam para 32% e os resultantes em perdas recuariam para 13%.

Os bons resultados alcançados pelos trabalhadores nas negociações salariais de 2004 se explicam, em larga medida, pela reversão de vários dos aspectos macroeconômicos negativos que dificultaram as negociações salariais em 2003.

A própria lembrança do ambiente econômico adverso e, conseqüentemente, da larga disseminação de perdas salariais no ano passado, bem como a recuperação econômica em curso, foram argumentos com freqüência utilizados pelos trabalhadores nas mesas de negociação com vistas a assegurar a recuperação dos salários no corrente ano.

a. Análise por região geográfica

A Região Sul registrou a situação mais favorável aos trabalhadores, pois as entidades sindicais conseguiram a recomposição dos salários em 91% das unidades de negociação de que participaram, obtendo ganhos reais em 59% delas. O percentual de reajustes iguais ou superiores ao INPC-IBGE cai para 73% na Região Sudeste, 70% no Nordeste e 64% no Centro-Oeste. (Tabela 2).

TABELA 2
Distribuição de acordos salariais por região geográfica, em comparação com o INPC-IBGE Brasil, janeiro a junho de 2004

Variação	Região										Total	
	Norte		Nordeste		Centro-Oeste		Sudeste		Sul			
	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%
Acima do INPC	0	0,0	15	45,5	7	50,0	39	36,8	63	58,9	124	47,3
Igual ao INPC	2	100,0	8	24,2	2	14,3	38	35,8	34	31,8	84	32,1
Abaixo do INPC	0	0,0	10	30,3	5	35,7	29	27,4	10	9,3	54	20,6
Total	2	100,0	33	100,0	14	100,0	106	100,0	107	100,0	262	100,0

Fonte: DIEESE

b. Análise por setor econômico

Dentre os três setores econômicos considerados na pesquisa, os trabalhadores da indústria obtiveram os melhores resultados: 84% do total das negociações travadas no setor terminaram com a reposição das perdas inflacionárias. Foram também os industriários os únicos a auferir uma maioria absoluta de reajustes superiores ao INPC-IBGE: 58%. No comércio, 75% dos reajustes foram iguais ou superiores ao INPC-IBGE. Os trabalhadores em serviços alcançaram proporção similar, 74% (Tabela 3).

TABELA 3
Distribuição de acordos salariais por setor econômico, em comparação com o INPC-IBGE Brasil, janeiro a junho de 2004

Variação	Setor econômico						Total	
	Indústria		Comércio		Serviços			
	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%
Acima do INPC	81	57,9	9	37,5	34	34,7	124	47,3
Igual ao INPC	36	25,7	9	37,5	39	39,8	84	32,1
Abaixo do INPC	23	16,4	6	25	25	25,5	54	20,6
Total	140	100	24	100	98	100,0	262	100,0

c. Análise por data-base

Das 21 negociações de categorias com data-base em abril de 2004, apenas uma não conquistou percentual de reajuste igual ou superior ao INPC-IBGE. Portanto, 95% dos acordos restauraram, naquela data-base, o poder de compra dos trabalhadores. O maior número de resultados com ganhos salariais reais deu-se em maio (55%). Desconsiderando-se a grande diferença de distribuição de informações entre os seis primeiros meses do ano, o pior período para negociações foi janeiro, dada a maioria absoluta (52%) de negociações incapazes de recuperar os níveis salariais anteriores (Tabela 4).

TABELA 4
Distribuição de acordos salariais por data-base, em comparação com o INPC-IBGE
Brasil, janeiro a junho de 2004

Variação	Data-base										Total			
	Jan		Fev		Mar		Abr		Mai				Jun	
	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%
Acima do INPC	11	30,6	6	40,0	15	32,6	10	47,6	70	55,1	12	70,6	124	47,3
Igual ao INPC	6	16,7	7	46,7	25	54,3	10	47,6	36	28,3	0	0,0	84	32,1
Abaixo do INPC	19	52,8	2	13,3	6	13,0	1	4,8	21	16,5	5	29,4	54	20,6
Total	36	100,0	15	100,0	46	100	21	100,0	127	100,0	17	100,0	262	100,0

Fonte: DIEESE

d. Análise por tipo de documento

Os trabalhadores obtiveram melhores resultados através de convenções coletivas de trabalho (CCTs) do que por meio de acordos coletivos de trabalho (ACTs). Do total de CCTs, 84% determinaram reajustes iguais ou superiores ao INPC-IBGE, enquanto, entre os ACTs, esse percentual se reduz a 68% (Tabela 5).

TABELA 5
Distribuição de acordos e convenções coletivas de trabalho,
em comparação com o INPC-IBGE
Brasil, janeiro a junho de 2004

Variação	ACT		CCT		Total	
	nº	%	nº	%	nº	%
Acima do INPC	34	44,7	90	48,4	124	47,3
Igual ao INPC	18	23,7	66	35,5	84	32,1
Abaixo do INPC	24	31,6	30	16,1	54	20,6
Total	76	100,0	186	100,0	262	100,0

Fonte: DIEESE

**Condições especiais dos resultados das negociações salariais:
parcelamentos, escalonamentos e abonos**

No que diz respeito às formas de concessão dos reajustes salariais negociados entre janeiro e junho de 2004, a principal diferença que emerge na comparação com os primeiros seis meses do ano anterior é o sensível recuo dos casos de parcelamento. Também houve regressão, ainda que menos notável, nas práticas de escalonamento e de concessão de abono salarial (**Tabela 6 e gráfico 3**).

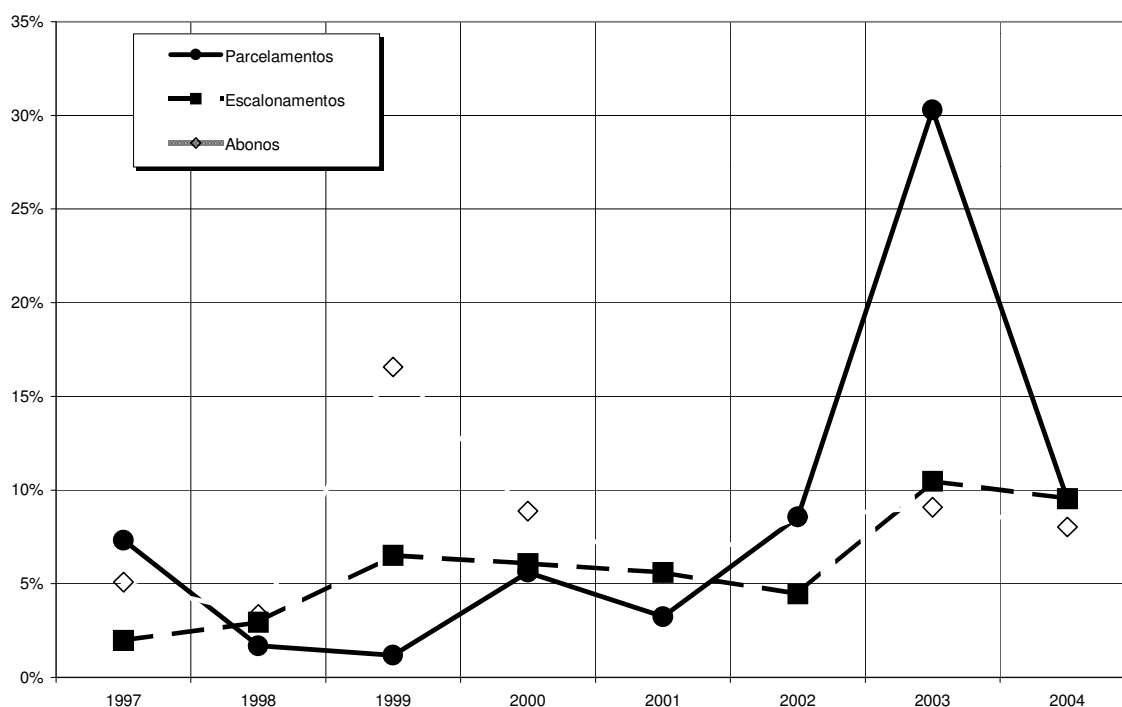
TABELA 6
Condições de reajuste salarial
Brasil, janeiro a junho de 2004

Condição	nº	%
Pagamento em uma vez	235	89,7
Pagamento parcelado	25	9,5
em 2 vezes	21	8,0
em 3 vezes	3	1,1
em 4 vezes ou mais	1	0,4
Sem reajuste	1	0,4
Abono salarial	21	8,0
Escalonamento	25	9,5

Fonte: DIEESE

GRÁFICO 3

**Varição da porcentagem de ocorrências de parcelamento e escalonamento de reajustes e de concessão de abonos salariais em relação ao total de acordos firmados
Brasil, janeiro a junho de 1997-2004**



Fonte: DIEESE

a. Parcelamento

No primeiro semestre de 2003, os reajustes parcelados – incorporação gradativa dos percentuais salariais ajustados ao longo dos meses posteriores à data-base – chegaram a 30%. Em 2004, apenas 10% das contratações previram essa prática. Trata-se ainda, porém, de uma proporção superior às observadas entre 1997 e 2002, período em que as situações de parcelamento constituíam entre 1% e 9% do total de acordos firmados.

b. Escalonamento

Na primeira metade de 2003, 11% das contratações previam formas de escalonamento, ou seja, o recurso à aplicação seletiva dos percentuais de reajuste negociados, implicando, em geral, o estabelecimento de percentuais mais baixos para as faixas salariais superiores. No primeiro semestre de 2004, os reajustes escalonados perfizeram 10% do total de acordos – de todo modo, uma proporção também superior às verificadas antes de 2003 (2% a 7%).

c. Abono salarial

A frequência de concessões de abono salarial – montante fixo ou variável conquistado em caráter de prêmio, sem incorporação definitiva aos salários – manteve-se em patamar semelhante ao observado em igual período do ano passado. De janeiro a junho de 2003, 10% das negociações formalizaram a aplicação de abonos, e, em 2004, a proporção ficou em 8%. É preciso assinalar que os abonos salariais não têm sido negociados em substituição aos reajustes salariais – houve um único caso deste tipo –, mas como complemento de percentuais na maior parte das vezes inferiores ao INPC-IBGE.

ICV-DIEESE

As taxas de inflação acumuladas calculadas de acordo com o Índice de Custo de Vida do DIEESE seguem apresentando patamares inferiores aos do INPC-IBGE. Em apenas uma ocasião, o percentual de reajuste acordado entre patrões e empregados correspondeu exatamente à variação acumulada do ICV-DIEESE. Usando-se como parâmetro o indicador produzido pelo DIEESE, os resultados iguais ou superiores à inflação atingiram 91% do total das negociações (**Tabela 7**).

TABELA 7
Distribuição de acordos salariais em comparação com o ICV-DIEESE
Brasil, janeiro a junho de 2004

Variação	nº	%
Acima do ICV	237	90,5
Mais de 5% acima	6	2,3
De 4,01% até 5% acima	2	0,8
De 3,01% até 4% acima	20	7,6
De 2,01% até 3% acima	40	15,3
De 1,01% e 2% acima	110	42,0
Até 1% acima	59	22,5
Igual ao ICV	1	0,4
Até 1% abaixo	16	6,1
De 1,01% até 2% abaixo	5	1,9
De 2,01% até 3% abaixo	1	0,4
De 3,01% até 4% abaixo	1	0,4
De 4,01% até 5% abaixo	1	0,4
Mais de 5% abaixo	0	0,0
Abaixo do ICV	24	9,2
Total	262	100,0

Fonte: DIEESE

A conjuntura e as perspectivas para as negociações do segundo semestre

A economia brasileira vem apresentando sinais claros de melhoria em relação a 2003, conforme revelam alguns indicadores. Ainda que os segmentos ligados à exportação sejam identificados como os maiores responsáveis por esse aquecimento, já existem evidências de retomada em atividades voltadas ao mercado interno, impulsionadas inclusive pelo êxito das exportações. É o que se depreende dos indicadores de utilização da capacidade instalada, do nível de emprego (nos últimos meses, as Pesquisas de Emprego e Desemprego – PEDs - realizadas pelo DIEESE e Fundação SEADE e instituições regionais em cinco regiões metropolitanas e no Distrito Federal vêm apontando para a geração de postos de trabalho), da renda e dos próprios resultados das negociações do primeiro semestre.

Mesmo não havendo motivos para euforia, avalia-se que o cenário econômico para a segunda metade deste ano deve ser ainda mais favorável, tendo em vista não só os resultados do primeiro semestre e as expectativas de um crescimento em torno de 4% do PIB, mas também pelo fato de o segundo semestre ser tradicionalmente um período em que a economia apresenta melhor desempenho.

Do ponto de vista interno, espera-se que em 2004 a inflação fique em torno da meta estabelecida pelo Banco Central, o câmbio mantenha-se relativamente estável e a taxa Selic permaneça nos patamares atuais.

Tal cenário fortalece a expectativa de que os trabalhadores sigam colhendo bons resultados ao longo das negociações salariais do segundo semestre.

Notas metodológicas

1. As informações analisadas foram coletadas em acordos e convenções coletivas de trabalho enviadas ao Sistema de Acompanhamento de Salários – SAS-DIEESE remetidos 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 representativos de trabalhadores e de entidades sindicais empresariais. Esse conjunto de informações tem valor indicativo e busca captar tendências da negociação salarial no país.

2. 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 de cada período observado não pode ser feita sem ressalvas, dado que os painéis não contêm as mesmas unidades de negociação.
4. Cada informação registrada 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. 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, ou, quando foi possível certificar-se, sobre a faixa salarial mais abrangente.
8. Os dados referentes aos anos de 1996 a 2002 não correspondem aos resultados apresentados em publicações anteriores, pois a base de dados desse período foi revista. Os acordos e convenções coletivas de trabalho relativos aos servidores públicos e aos trabalhadores rurais, documentos que até então constavam dos painéis, foram desconsiderados, para fins de adequação aos critérios metodológicos expostos na nota nº 5.
9. Também os resultados do ano passado diferem dos divulgados no balanço das negociações salariais do primeiro semestre de 2003. Essa discrepância se explica pelo acréscimo de informações coletadas posteriormente à publicação daquele estudo.