

# estudos e pesquisas

Ano I – Nº 8 – Março de 2005

## **O comportamento dos reajustes salariais em 2004**



**Departamento Intersindical de  
Estatística e Estudos Sócio-Econômicos**

## **DIEESE**

### **Direção Executiva**

Carlos Andreu Ortiz – Presidente  
STI. Metalúrgicas de São Paulo  
João Vicente Silva Cayres – Vice-presidente  
Sind. Metalúrgicos do ABC  
Antonio Sabóia B. Junior – Secretário  
SEE. Bancários de São Paulo  
Mônica Oliveira L. Veloso – Diretora  
STI. Metalúrgicas de Osasco  
Paulo de Tarso G. Paixão – 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  
Hugo Perez – Diretor  
STI. Energia Elétrica de São Paulo  
Ivo Wanderley Matta – Diretor  
SINDBAST – SE. Centrais Abastec. Alimentos  
SP  
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 técnico de  
relações sindicais  
Vera Lúcia Mattar Gebrim – coordenadora de  
pesquisas

### **Equipe técnica responsável**

Carlindo Rodrigues de Oliveira  
Ilmar Ferreira Silva  
Jackeline T. Natal  
José Silvestre Prado de Oliveira  
Maria de Fátima L. Guerra  
Nelson de Chueri Karam  
Paulo Jäger  
Ricardo Franzoi  
Ramiro Torres

## Conjuntura econômica de 2004 favorece resultados das negociações salariais

### Apresentação

Com este estudo, o DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos) apresenta a 9ª divulgação anual do balanço das negociações coletivas, iniciada em 1996. Os resultados apresentados são extraídos do Sistema de Acompanhamento de Salários (SAS-DIEESE), um painel de base móvel no qual são registrados os resultados das negociações coletivas realizadas entre sindicatos de trabalhadores e empresas ou suas entidades representativas.

Em 2004, o painel cobriu 658 unidades de negociação. Em 532, os resultados foram iguais ou superiores às variações da inflação acumulada em cada data-base, de acordo com o INPC-IBGE, índice usualmente adotado como referência nas negociações coletivas do setor privado do país. As informações referem-se aos setores privado e estatal urbanos. Servidores públicos e trabalhadores do setor rural não estão incluídos (ver notas metodológicas).

Constam do painel categorias profissionais expressivas do universo de trabalhadores de diferentes atividades do mercado de trabalho do setor privado e de empresas públicas, com marcante presença na ação sindical, tanto na atualidade quanto historicamente. Do ponto de vista geográfico, o painel cobre todas as regiões do país. A diversidade, a representatividade na ação sindical e a distribuição geográfica são características da composição do painel a partir das quais se pressupõe uma efetiva capacidade de revelar o sentido dos resultados da ação negocial do período em observação. Os resultados do painel, quando comparados aos de anos anteriores, devem ser relativizados dado que são reveladores e indicativos das tendências destas em cada ano. Dessa forma, embora a base de dados não permita extrapolações estatísticas precisas como as de uma base amostral, é possível obter um panorama das negociações.

## **Composição do painel – 2004**

Das 658 informações analisadas pelo DIEESE, 489 eram convenções coletivas de trabalho – contratos firmados entre sindicatos de trabalhadores e sindicatos de empresas – e 169, acordos coletivos de trabalho – contratos entre sindicatos de trabalhadores e empresas. Os dados são de várias unidades da federação, especialmente de São Paulo (20% do total), Rio Grande do Sul (15%), Paraná (14%), Minas Gerais (12%) e Santa Catarina (11%).

A maior parte dos documentos examinados provém das regiões Sul (40%) e Sudeste (37%). O Nordeste do país participa com 13% do total de registros, enquanto o Centro-Oeste e o Norte respondem por 5% e 4%, respectivamente. Os resultados de negociações de âmbito nacional ou inter-regional representam 1% do total.

Mais da metade (53%) das categorias profissionais compreendidas no painel pertence ao setor industrial. O setor de serviços figura em 37% dos registros, enquanto o comércio está presente em 10%.

Quase um terço dos documentos (30%) concentrou-se na data-base maio, em seguida em março (11%) e novembro (10%). A maior parte das datas-base (63%) situa-se no primeiro semestre do ano.

## **Análise dos resultados dos reajustes salariais das negociações**

Das unidades de negociação que compuseram o painel, as entidades sindicais de trabalhadores conseguiram ganhos salariais reais em 55% das ocorrências, enquanto a reposição exata das taxas de inflação acumulada teve vez em 26% dos casos. Por outro lado, em quase um quinto das negociações (19%) estabeleceram-se reajustes que não recompuseram as perdas apuradas, conforme demonstra a Tabela 1:

**TABELA 1**  
**Distribuição de reajustes salariais, segundo INPC-IBGE**  
**Brasil – 2004**

<b>Varição</b>	<b>nº</b>	<b>%</b>
<b>Acima do INPC</b>	<b>360</b>	<b>54,7</b>
Mais de 5% acima	1	0,2
De 4,01% a 5% acima	24	3,6
De 3,01% a 4% acima	31	4,7
De 2,01% a 3% acima	52	7,9
De 1,01% a 2% acima	96	14,6
De 0,01% a 1% acima	156	23,7
<b>Igual ao INPC</b>	<b>172</b>	<b>26,1</b>
De 0,01% a 1% abaixo	68	10,3
De 1,01% a 2% abaixo	34	5,2
De 2,01% a 3% abaixo	14	2,1
De 3,01% a 4% abaixo	5	0,8
De 4,01% a 5% abaixo	1	0,2
Mais de 5% abaixo	4	0,6
<b>Abaixo do INPC</b>	<b>126</b>	<b>19,1</b>
<b>Total</b>	<b>658</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE. Sistema de Acompanhamento de Salários

Em comparação ao ICV-DIEESE, os resultados apresentam uma reconfiguração, observando-se que a maioria das negociações, 74% dos casos, foi igual ou superior à inflação acumulada na data-base. Já as negociações com resultados inferiores ao ICV-DIEESE representam 27% do total, como mostra a Tabela 2.

**TABELA 2**  
**Distribuição de reajustes salariais, segundo o ICV-DIEESE**  
**Brasil – 2004**

<b>Varição</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
<b>Acima do ICV</b>	<b>482</b>	<b>73,3</b>
Mais de 5% acima	8	1,2
De 4,01% a 5% acima	5	0,8
De 3,01% a 4% acima	41	6,2
De 2,01% a 3% acima	89	13,5
De 1,01% a 2% acima	197	29,9
De 0,01% a 1% acima	142	21,6
<b>Igual ao ICV</b>	<b>2</b>	<b>0,3</b>
De 0,01% a 1% abaixo	91	13,8
De 1,01% a 2% abaixo	66	10,0
De 2,01% a 3% abaixo	10	1,5
De 3,01% a 4% abaixo	3	0,5
De 4,01% a 5% abaixo	4	0,6
Mais de 5% abaixo	0	0,0
<b>Abaixo do ICV</b>	<b>174</b>	<b>26,4</b>
<b>Total</b>	<b>658</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE. Sistema de Acompanhamento de Salários

## **Resultados por região geográfica**

Os resultados regionais demonstram que, na região Sul, 87% dos reajustes salariais foram iguais ou superiores ao INPC-IBGE, com aumento real de salários em 59% das ocorrências. No Sudeste, 80% das negociações conseguiram zerar as perdas salariais. Houve ganho real de salário em 55% do total de resultados.

Nas regiões Norte, Centro-Oeste e Nordeste, a recomposição salarial atingiu de 67% a 73% dos resultados do painel. Quanto ao aumento real de salário, no Centro-Oeste, este corresponde a 50% dos resultados, no Nordeste a 48% e no Norte a 44%. Em relação aos resultados das negociações de abrangência nacional, 67% recompuseram o poder aquisitivo e 22% do total de resultados apresentaram ganho real (Tabela 3).

**TABELA 3**  
**Distribuição de reajustes salariais por região geográfica, segundo o INPC-IBGE**  
**Brasil - 2004**

Variação	Região												Total	
	Norte		Nordeste		Centro-Oeste		Sudeste		Sul		Nacional (1)			
	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%
<b>Acima do INPC</b>	12	44,4	42	47,7	15	50,0	133	55,2	156	59,3	2	22,2	360	54,7
<b>Igual ao INPC</b>	6	22,2	22	25,0	6	20,0	61	25,3	73	27,8	4	44,4	172	26,1
<b>Abaixo do INPC</b>	9	33,3	24	27,3	9	30,0	47	19,5	34	12,9	3	33,3	126	19,1
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100,0</b>	<b>88</b>	<b>100,0</b>	<b>30</b>	<b>100,0</b>	<b>241</b>	<b>100,0</b>	<b>263</b>	<b>100,0</b>	<b>9</b>	<b>100,0</b>	<b>658</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE. Sistema de Acompanhamento de Salários

Nota: 1) resultados de acordos ou convenções coletivas de trabalho com abrangência inter-regional

## Resultados por setor econômico

Considerados sob a ótica da atividade econômica, os resultados das negociações reafirmam expressiva recomposição salarial em todos os setores. Na indústria, os resultados iguais ou superiores ao INPC-IBGE atingiram 87% das negociações salariais. Já no comércio, essas ocorrências representaram 82% do total e no setor de serviços, 71% das negociações.

No setor de serviços, 29% do total das negociações não recompuseram o poder de compra dos salários com base no INPC-IBGE (Tabela 4), superando significativamente a média do setor industrial – que foi de 13% - e a do comercial, correspondente a 18%..

**TABELA 4**  
**Distribuição de reajustes salariais por setor econômico,**  
**segundo o INPC-IBGE**  
**Brasil – 2004**

Variação	Setor econômico						Total	
	Indústria		Comércio		Serviços			
	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%
<b>Acima do INPC</b>	233	67,0	33	48,5	94	38,8	<b>360</b>	<b>54,7</b>
<b>Igual ao INPC</b>	70	20,1	23	33,8	79	32,6	<b>172</b>	<b>26,1</b>
<b>Abaixo do INPC</b>	45	12,9	12	17,6	69	28,5	<b>126</b>	<b>19,1</b>
<b>Total</b>	<b>348</b>	<b>100,0</b>	<b>68</b>	<b>100,0</b>	<b>242</b>	<b>100,0</b>	<b>658</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE. Sistema de Acompanhamento de Salários

Obs.: as totalizações que não coincidem com os 100% se devem a diferenças de arredondamento.

## Resultados por data-base

As primeiras negociações salariais de 2004 sofreram os impactos da crise econômica de 2003, ano marcado por fracos resultados das negociações coletivas. Em janeiro, 58% dos reajustes conquistados foram insuficientes para repor a inflação acumulada nos 12 meses anteriores. Daí em diante, apenas para a data-base junho, os percentuais de reajustes iguais ou superiores ao INPC-IBGE representaram menos de 70% das negociações. Chamam a atenção os resultados obtidos pelos trabalhadores em julho e outubro. No mês de abertura do segundo semestre, 20 dos 21 documentos registrados fixaram reajustes superiores à inflação acumulada. Já em outubro, apenas um entre 41 acordos e convenções coletivas não assegurou aos trabalhadores pelo menos a reposição das perdas salariais sofridas entre as datas-base (Tabela 5).

**TABELA 5**  
**Distribuição dos Reajustes Salariais por Data-base, segundo o INPC-IBGE**  
**Brasil - 2004**

*(em %)*

Variação	Data-base												Total
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	
<b>Acima do INPC</b>	23,1	48,0	39,4	29,0	52,3	56,8	95,2	60,0	64,4	85,4	72,1	58,3	54,7
<b>Igual ao INPC</b>	19,2	36,0	45,1	51,6	28,9	11,4	0,0	20,0	22,0	12,2	17,6	33,3	26,1
<b>Abaixo do INPC</b>	57,7	16,0	15,5	19,4	18,8	31,8	4,8	20,0	13,6	2,4	10,3	8,3	19,1
<b>Total</b>	<b>100,0</b> <b>(52)</b>	<b>100,0</b> <b>(25)</b>	<b>100,0</b> <b>(71)</b>	<b>100,0</b> <b>(31)</b>	<b>100,0</b> <b>(197)</b>	<b>100,0</b> <b>(44)</b>	<b>100,0</b> <b>(21)</b>	<b>100,0</b> <b>(25)</b>	<b>100,0</b> <b>(59)</b>	<b>100,0</b> <b>(41)</b>	<b>100,0</b> <b>(68)</b>	<b>100,0</b> <b>(24)</b>	<b>100,0</b> <b>(658)</b>

Fonte: DIEESE. Sistema de Acompanhamento de Salários

## Resultado por tipo de documento

No que concerne ao tipo de documento, tornou-se a constatar que, tomadas em conjunto, as negociações diretas com as empresas tendem a ser menos favoráveis aos trabalhadores do que as negociações coletivas mais abrangentes. Neste painel, quando as negociações se enquadraram no primeiro caso, resultando em acordos coletivos de trabalho, os trabalhadores não conseguiram repor as perdas salariais em 31% dos casos. Esse percentual se reduz a 15% quando os documentos analisados são as convenções coletivas de trabalho.

**TABELA 6**  
**Distribuição de reajustes salariais por tipo de documento,**  
**segundo o INPC-IBGE**  
**Brasil - 2004**

(em %)

Variação	ACT		CCT		Total	
	nº	%	nº	%	nº	%
<b>Acima do INPC</b>	80	47,3	280	57,3	360	54,7
<b>Igual ao INPC</b>	36	21,3	136	27,8	172	26,1
<b>Abaixo do INPC</b>	53	31,4	73	14,9	126	19,1
<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>489</b>	<b>100,0</b>	<b>658</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE. Sistema de Acompanhamento de Salários

## Resultados por semestre

Pela primeira vez na história do levantamento, as negociações salariais foram mais favoráveis aos trabalhadores no segundo semestre do que no primeiro. Analisando os 420 acordos e convenções coletivas com datas-base entre janeiro e junho, observa-se que, em 76% dos casos, os reajustes foram iguais ou superiores ao INPC-IBGE, com ganhos acima da inflação acumulada em 45% das ocorrências. Os resultados inferiores a esse indicador ocorreram em 24% dos casos. Para datas-base de julho a dezembro, os reajustes iguais ou superiores ao INPC-IBGE representaram 90% do total – com 72% de ganhos reais – contra 10% de negociações que não recompuseram os salários. Dessa forma, as negociações do segundo semestre melhoraram significativamente os resultados apresentados na época da divulgação das negociações do primeiro semestre, e contribuíram fortemente para o resultado anual (Tabela 7 e Gráfico 1).

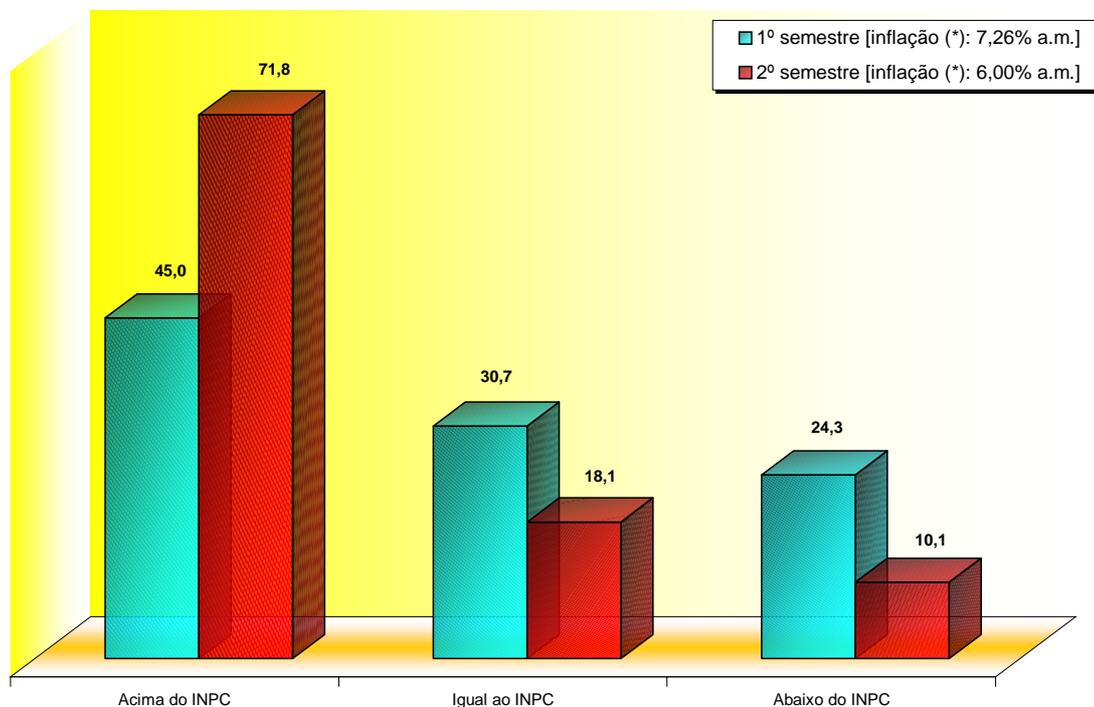
**TABELA 7**  
**Distribuição semestral dos reajustes salariais, segundo o INPC-IBGE**  
**Brasil – 2004**

Variação	1º semestre		2º semestre		Total	
	nº	%	nº	%	nº	%
<b>Acima do INPC</b>	189	45,0	171	71,8	360	54,7
<b>Igual ao INPC</b>	129	30,7	43	18,1	172	26,1
<b>Abaixo do INPC</b>	102	24,3	24	10,1	126	19,1
<b>Total</b>	<b>420</b>	<b>100,0</b>	<b>238</b>	<b>100,0</b>	<b>658</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE. Sistema de Acompanhamento de Salários

**GRÁFICO 1**  
**Distribuição semestral dos reajustes salariais, segundo o INPC-IBGE**  
**Brasil - 2004**

(em %)



Fonte: DIEESE. Sistema de Acompanhamento de Salários

Nota: \*) cálculo correspondente à média semestral dos reajustes necessários em cada data-base

## Características especiais das negociações

### a. Parcelamento dos reajustes

Das 658 unidades de negociação do painel, 92% garantiram aos trabalhadores o pagamento à vista da correção salarial pactuada. Em 7% dos registros, as correções acordadas foram divididas em parcelas. O número de frações acordadas, entretanto, foi moderado, pois na grande maioria desses casos (88%) previu-se a incorporação integral do índice aos salários já na segunda parcela (Tabela 8).

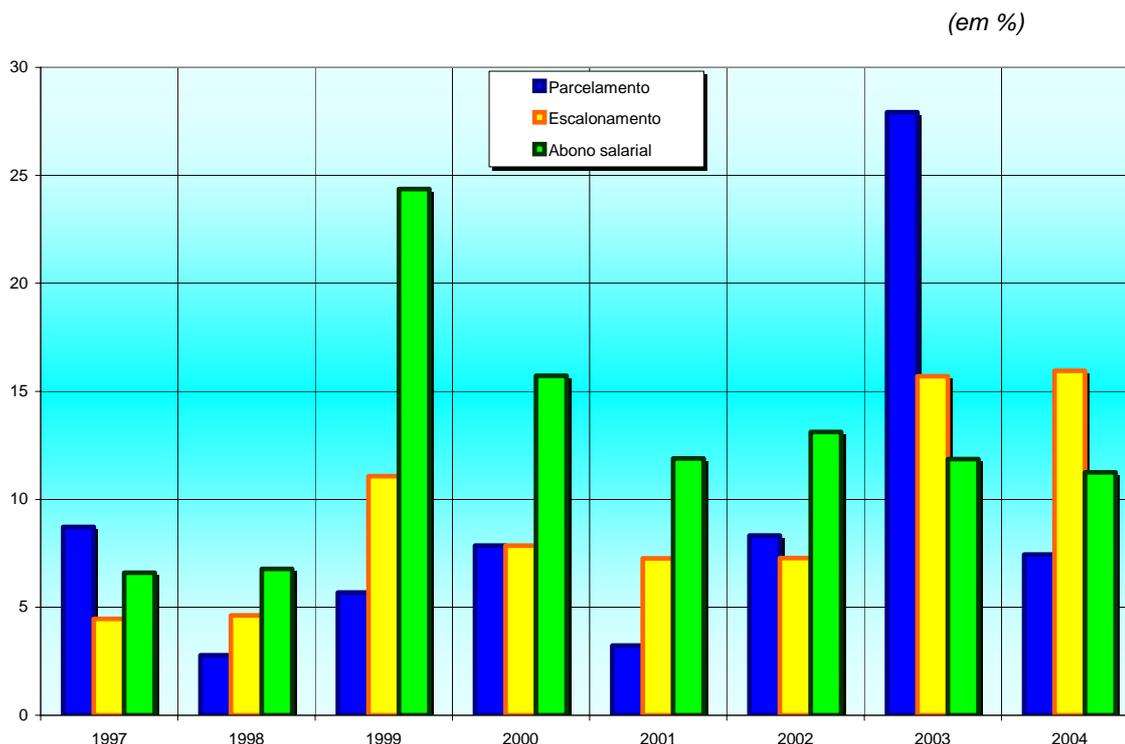
**TABELA 8**  
Número e porcentagem de reajustes salariais à vista ou parcelados  
Brasil – 2004

Condição	nº	%
<b>Pagamento em uma vez</b>	<b>606</b>	<b>92,1</b>
<b>Pagamento parcelado</b>	<b>49</b>	<b>7,4</b>
em 2 vezes	43	6,5
em 3 vezes	4	0,6
em 4 vezes ou mais	2	0,3
<b>Sem reajuste</b>	<b>3</b>	<b>0,5</b>
<b>Total</b>	<b>658</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE. Sistema de Acompanhamento de Salários

Tais dados contrastam com a marcante elevação da frequência de parcelamentos em 2003, quando a proporção atingiu 28% do total de acordos e convenções coletivas avaliados – patamar bem superior aos verificados em anos anteriores (Gráfico 2).

**GRÁFICO 2**  
Variação da frequência anual de casos de parcelamento e escalonamento  
de reajustes e de concessão de abonos salariais - Brasil - 1997-2004



Fonte: DIEESE

## b. Escalonamento dos reajustes salariais

Em 2004, a porcentagem de ocorrências de escalonamento dos reajustes dos salários atingiu 16% das negociações. O escalonamento consiste na estipulação de tetos salariais que limitam a aplicação dos reajustes acordados às faixas de remuneração mais baixas, determinando reajustes menores ou valores fixos em reais aos trabalhadores das faixas de salários superiores. Em alguns casos, os trabalhadores das faixas mais altas são excluídos da abrangência do reajuste, com a alternativa de livre negociação com a empresa. No Gráfico 2, observa-se que, antes dos dois últimos anos, somente em 1999 os escalonamentos superaram o patamar de 10% das negociações.

Ressalta-se ainda que, em 2004, de um total de 105 negociações que resultaram em escalonamentos, em 30 casos aplicou-se também o abono salarial, conforme indica a Tabela 9:

**TABELA 9**  
**Número e porcentagem de casos de escalonamento**  
**com ou sem concessão de abono salarial**  
**Brasil – 2004**

<b>Condição</b>	<b>nº</b>	<b>%</b>
Escalonamento	75	11,4
Escalonamento com abono salarial	30	4,6
<b>Total de escalonamentos</b>	<b>105</b>	<b>16,0</b>

Fonte: DIEESE

## c. Abono salarial

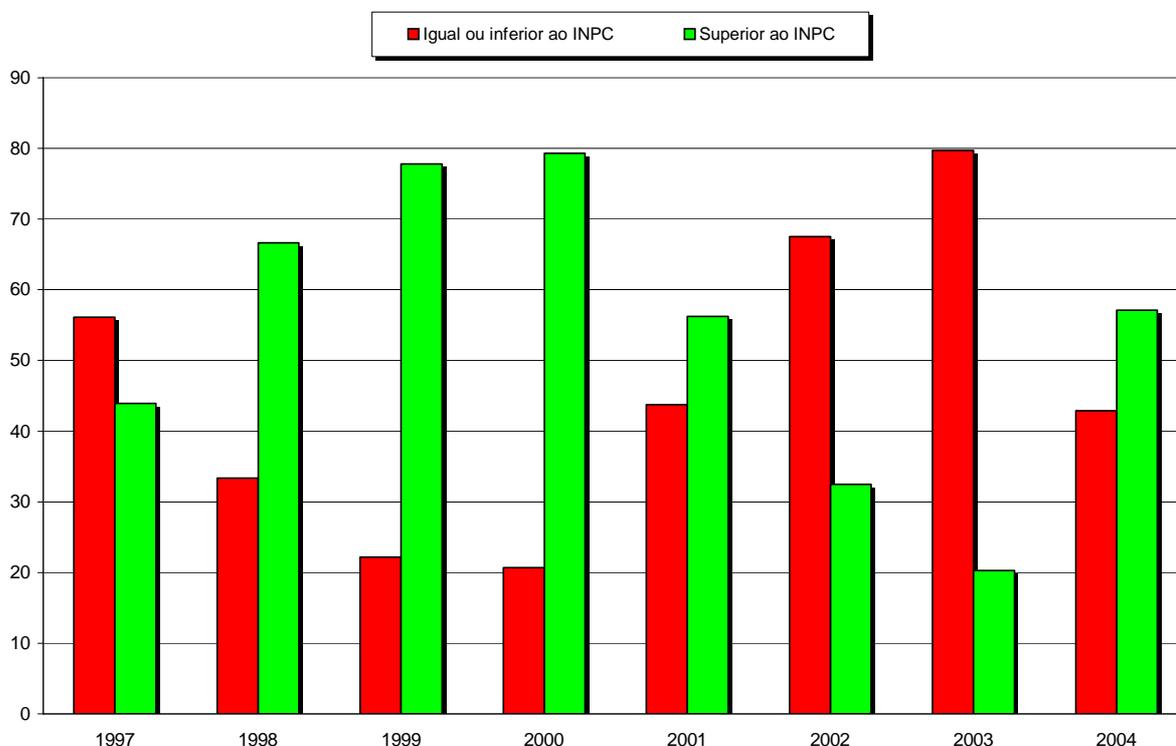
A presença de abonos salariais – valores fixados em reais ou porcentagens do salário concedidos a título de prêmio eventual, sem incorporação definitiva aos vencimentos mensais – também se manteve praticamente estável em relação a 2003, oscilando entre 12% e 11% do total das negociações. Esta modalidade de cláusula salarial, após 2000, permanece nas negociações variando num patamar entre cerca de 10% e 15% das negociações anuais (Gráfico 2).

#### d. Implicações do parcelamento, escalonamento e do abono

O parcelamento das correções salariais significa que os salários ficarão depreciados por um período maior, na medida em que a integralização do reajuste é adiada no tempo. Essa prática acarreta uma desvantagem para o trabalhador, em parte contornada quando a correção salarial acordada supera o patamar de reajuste necessário para recompor o valor real do salário. No Gráfico 3, nota-se que a compensação pelo adiamento do reajuste integral foi assegurada especialmente entre 1998 e 2000. Nos últimos anos, contudo, em especial ao longo de 2003, aumentou a frequência dos parcelamentos de correções salariais insuficientes para cobrir a variação da inflação acumulada nos 12 meses anteriores a cada data-base. Em 2003, os casos de reajustes parcelados que embutiam ganhos compensatórios diante do reajuste negociado aconteceram apenas em cerca de 20% dos casos. Em 2004, embora ainda distinto do verificado entre 1998 e 2000, a maioria dos parcelamentos (57%) incidiu sobre correções salariais superiores à inflação acumulada entre as datas-base em negociação.

**GRÁFICO 3**  
**Distribuição dos reajustes parcelados, segundo o INPC-IBGE**  
**Brasil - 1997-2004**

(em %)

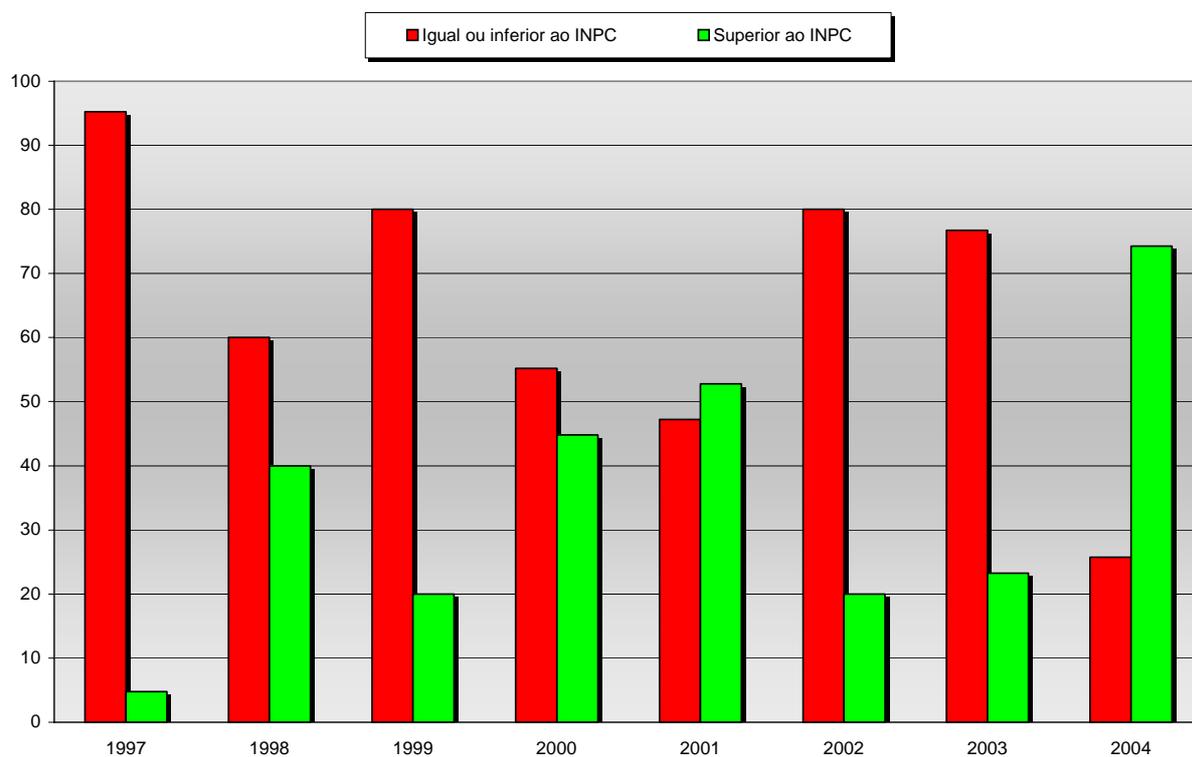


Fonte: DIEESE

O escalonamento dos salários priva ainda os trabalhadores com remuneração mais alta de recompor plenamente as perdas salariais calculadas na data-base. O Gráfico 4 demonstra que, após 2001, só em 2004, a maioria (quase três quartos) dos reajustes sujeitos ao escalonamento embutem ganhos superiores ao INPC-IBGE.

**GRÁFICO 4**  
**Distribuição dos reajustes salariais escalonados, segundo o INPC-IBGE**  
**Brasil - 1997-2004**

(em %)

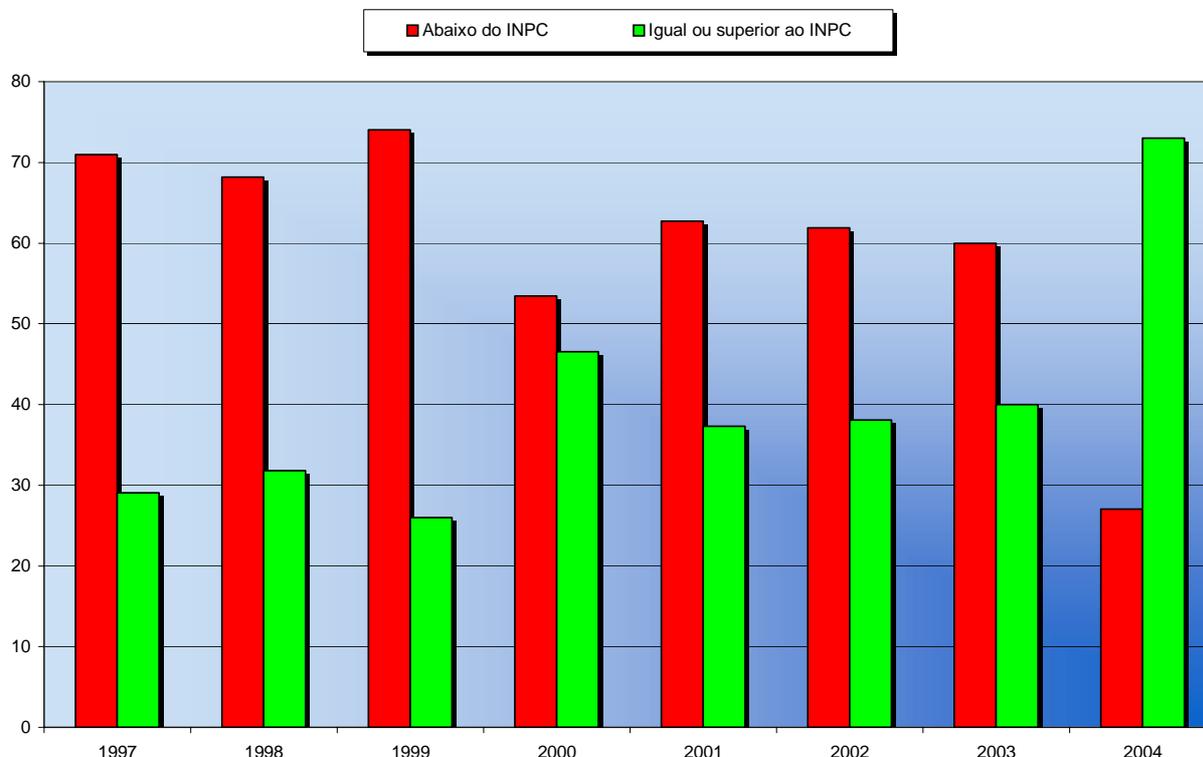


Fonte: DIEESE

Também inédita é a marca de 73% de negociações que determinaram a concessão de abonos salariais como complemento aos reajustes iguais ou superiores ao INPC-IBGE. Do total de abonos concedidos, 58% foram complementares aos reajustes superiores ao INPC. Em nenhum outro momento, desde 1997, a proporção de casos desse tipo foi majoritária (Gráfico 5).

**GRÁFICO 5**  
**Distribuição dos casos de concessão de abono salarial**  
**complementares ao reajuste salarial, segundo o INPC-IBGE**  
**Brasil, 1997-2004**

(em %)

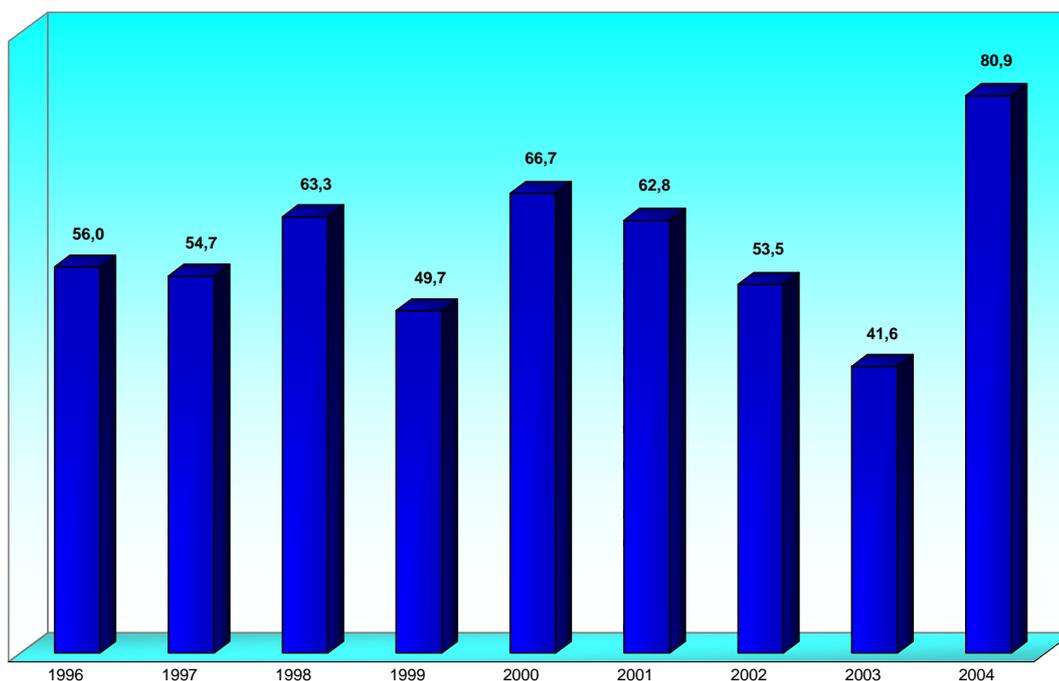


Fonte: DIEESE

## Conjuntura econômica e negociação

Muito embora a base de dados aqui apresentada não permita extrapolações estatísticas, os resultados anuais analisados independentemente indicam que os panoramas gerais das negociações, mais ou menos favoráveis, guardam forte relação com a conjuntura econômica vivenciada pela ação sindical em cada período. Em 2004, o painel revela que em 81% das negociações registradas - que influíram positivamente sobre todos os demais recortes analisados no painel - as correções salariais acordadas foram iguais ou superiores ao INPC-IBGE, no resultado mais expressivo desde 1996 (Gráfico 6).

**GRÁFICO 6**  
**Porcentagem anual de reajustes salariais iguais ou superiores**  
**ao INPC-IBGE acumulado na data-base**  
**Brasil - 1996-2004**



Fonte: DIEESE

O ambiente negocial de 2004 foi marcado por um crescimento de 5,2% do PIB, a maior taxa verificada desde 1994. Não por acaso, o ano 2000, com PIB de 4,4% - a taxa mais próxima da de 2004, desde o início da pesquisa sobre o comportamento das negociações - apresenta o segundo melhor resultado nos nove anos de levantamento.

Seguindo uma reversão de tendência iniciada a partir de meados de 2003, a inflação foi decrescente ao longo do 2004, apresentando uma média das taxas acumuladas em cada data-base de 6,63% neste ano contra 17,40% verificados naquele. Influência decisiva neste cenário teve a queda na taxa de juros reais (Selic) experimentada até agosto de 2004, que no cálculo anual foi de 16,24%, a menor no período em questão.

O mercado de trabalho, por sua vez, também influenciou positivamente, conforme demonstra a Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) do DIEESE e da Fundação Seade (Sistema Estadual de Análise de Dados). Nas cinco regiões metropolitanas e no Distrito Federal, onde é realizado o levantamento, observou-se um movimento de queda nas taxas de desemprego durante 2004. Confrontadas a taxa média anual de 2003 com 2004,

observa-se queda de 20% para 19,3% em Belo Horizonte; de 22,9% para 20,9%, no Distrito Federal, de 16,7% para 15,9% em Porto Alegre; de 23,2% para 23,1% em Recife; de 28,0% para 25,5% em Salvador; e de 19,9% para 18,7%, em São Paulo.

Os resultados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME) do IBGE para o conjunto das regiões metropolitanas pesquisadas apontam a mesma tendência de queda da taxa de desemprego, que, nesse caso, caiu de 11,7% em janeiro para 9,6% em dezembro.

## Notas metodológicas

1. As informações que embasam este estudo foram extraídas de acordos e convenções coletivas de trabalho acompanhados pelo Sistema de Acompanhamento de Salários – SAS-DIEESE. Os documentos foram remetidos a este departamento pelas entidades sindicais envolvidas nas negociações coletivas ou pelos escritórios regionais e subseções do próprio DIEESE. 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 contêm conjuntos de 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 unidades de negociação desenvolvidas nos demais setores econômicos.
7. O foco exclusivo das análises desenvolvidas nesta pesquisa são as negociações por reajustamento 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 índices 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 aos anos de 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 2004 diferem dos divulgados no balanço das negociações salariais referentes àquele período. Essa discrepância se explica pelo acréscimo de informações coletadas posteriormente à citada publicação.