

# estudos e pesquisas

Nº 49 – março 2010

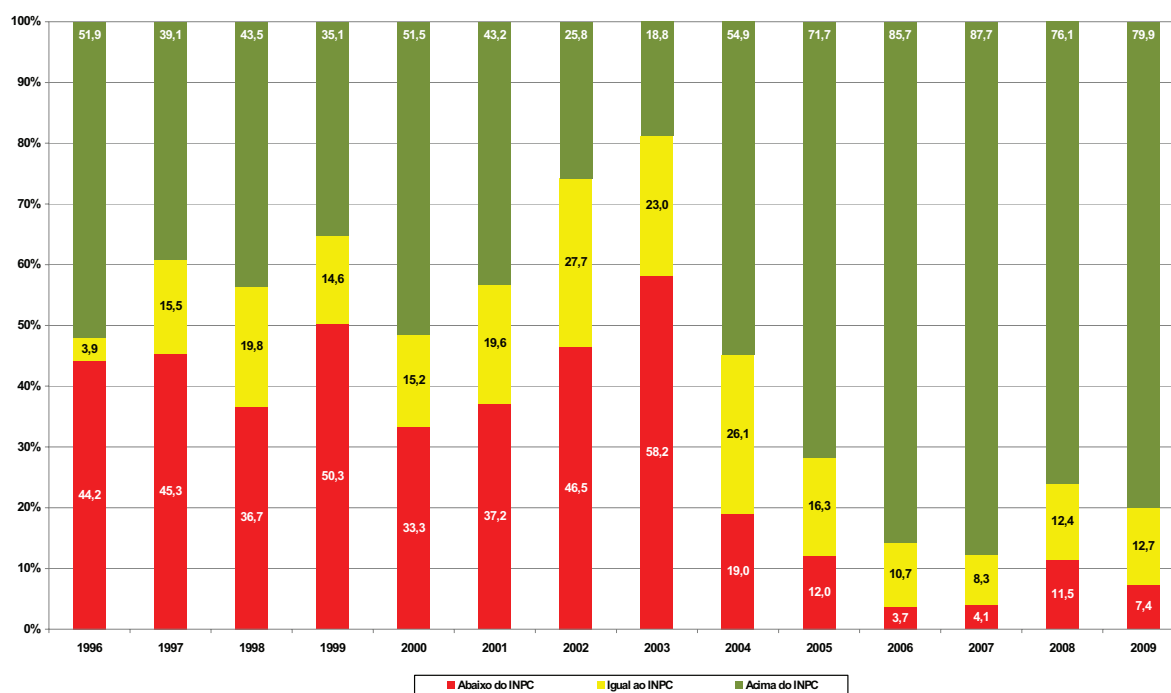
## Balanço das negociações dos reajustes salariais em 2009

## Balanço das negociações dos reajustes salariais em 2009

O DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos, por meio das informações sobre os resultados das negociações coletivas coletadas pelo SAS-DIEESE – Sistema de Acompanhamento de Salários – apresenta neste número da série Estudos e Pesquisas o balanço dos reajustes salariais de 692 negociações ocorridas no Brasil no ano de 2009.

A análise do resultado das negociações coletivas de 2009 reafirma o que já havia sido constatado no balanço do primeiro semestre do ano: que os reajustes salariais foram pouco afetados pela crise econômica internacional deflagrada nos últimos meses de 2008<sup>1</sup>. Um dado concreto que corrobora essa tese é a sequência ininterrupta de seis anos, iniciada em 2004, que mostra que 80% ou mais das categorias conquistaram reajustes em percentual no mínimo igual ao INPC-IBGE – Índice Nacional de Preços ao Consumidor, elaborado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Gráfico 1).

**GRÁFICO 1**  
**Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE**  
**Brasil, 1996-2009**



Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE - Sistema de Acompanhamento de Salários

Obs.: Nos estudos realizados entre 1996 e 2008 foram considerados reajustes referentes a um conjunto de categorias profissionais que ano a ano formavam um painel diferente. A partir de 2009, o SAS-DIEESE passou a analisar informações de reajustes salariais de categorias pertencentes a um painel fixo, cujo ano base é 2008. No momento, este painel conta com 782 unidades de negociação. Em 2009, foram obtidas informações de reajuste de 692 das 782 unidades de negociação.

<sup>1</sup> O DIEESE, como uma das iniciativas que buscavam entender os impactos da crise internacional no mercado de trabalho brasileiro, divulgou, em 2009, Nota Técnica que analisava o comportamento dos reajustes salariais frente à crise econômica. Disponível, para os sócios e assinantes da produção técnica do Departamento em: <http://www.dieese.org.br/notatecnica/notatec83.xml>.

## Resultados

O bom resultado da ação sindical na negociação dos reajustes salariais em 2009 pode ser visto na Tabela 1. O ano passado foi o terceiro com menor ocorrência de reajustes abaixo do INPC-IBGE, desde o primeiro balanço realizado em 1996, com apenas 7% dos documentos apontando correções salariais abaixo da inflação. O mesmo pode ser dito com relação aos documentos que apresentaram ganho real: no transcorrer do período estudado somente em três ocasiões atingiu-se 80% das categorias: 2006 (86%), 2007 (88%) e 2009 (80%) (Tabela 1).

**TABELA 1**  
**Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE**  
**Brasil, 1996-2009**

Ano	Acima do INPC		Igual ao INPC		Abaixo do INPC		Total	
	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%
<b>1996</b>	120	51,9	9	3,9	102	44,2	231	100,0
<b>1997</b>	184	39,1	73	15,5	213	45,3	470	100,0
<b>1998</b>	141	43,5	64	19,8	119	36,7	324	100,0
<b>1999</b>	111	35,1	46	14,6	159	50,3	316	100,0
<b>2000</b>	190	51,5	56	15,2	123	33,3	369	100,0
<b>2001</b>	214	43,2	97	19,6	184	37,2	495	100,0
<b>2002</b>	124	25,8	133	27,7	223	46,5	480	100,0
<b>2003</b>	103	18,8	126	23,0	319	58,2	548	100,0
<b>2004</b>	361	54,9	172	26,1	125	19,0	658	100,0
<b>2005</b>	459	71,7	104	16,3	77	12,0	640	100,0
<b>2006</b>	562	85,7	70	10,7	24	3,7	656	100,0
<b>2007</b>	627	87,7	59	8,3	29	4,1	715	100,0
<b>2008</b>	595	76,1	97	12,4	90	11,5	782	100,0
<b>2009</b>	553	79,9	88	12,7	51	7,4	692	100,0

Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE - Sistema de Acompanhamento de Salários

Obs.: Nos estudos realizados entre 1996 e 2008 foram considerados reajustes referentes a um conjunto de categorias profissionais que ano a ano formavam um painel diferente. A partir de 2009, o SAS-DIEESE passou a analisar informações de reajustes salariais de categorias pertencentes a um painel fixo, cujo ano base é 2008. No momento, este painel conta com 782 unidades de negociação. Em 2009, foram obtidas informações de reajuste de 692 das 782 unidades de negociação.

No que diz respeito à distribuição dos reajustes negociados, a tendência que vinha sendo apontada nos últimos estudos ficou mais evidente: é cada vez mais significativa a proporção de acordos e convenções coletivas que preveem percentual de reajuste próximo do apurado pelo INPC-IBGE para cada uma das datas-base. Em 2008, 35% das unidades de negociação asseguraram percentual que representava, no momento da data-base, de 0,01% a 1% acima do INPC-IBGE, enquanto em 2009 esse percentual atingiu 38% dos casos analisados (Tabela 2).

Por outro lado, dois pontos positivos devem ser destacados:

- (i) há uma mudança na parte inferior da tabela, pois passou de 11% para 7% a participação dos reajustes que sequer acompanharam a alta dos preços medida ao longo dos últimos meses; e

- (ii) apesar de ainda discreta, cresce a presença (de 1%, em 2008, para aproximadamente 3%, em 2009) de unidades de negociação com mais de 4% de ganho real. É possível dizer que este incremento está diretamente relacionado à política de valorização do salário mínimo nacional, pois, quando são identificadas as categorias que atingiram ganho acima de 4%, observa-se que os pisos salariais destas categorias são muito próximos do mínimo nacional e que os ganhos reais praticados no salário mínimo foram transferidos não só para aqueles que recebem o piso salarial, mas também para as faixas imediatamente superiores de salários.

Sobre os reajustes capazes somente de igualar a inflação, nota-se certa estabilidade, ou seja, em ambos os anos apresentados o percentual ficou próximo de 12%.

**TABELA 2**  
**Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE**  
**Brasil, 2008 e 2009**

Variação	2008		2009	
	nº	%	nº	%
<b>Acima do INPC</b>	<b>534</b>	<b>77,2</b>	<b>553</b>	<b>79,9</b>
Mais de 5% acima	2	0,3	10	1,4
De 4,01% a 5% acima	5	0,7	9	1,3
De 3,01% a 4% acima	24	3,5	18	2,6
De 2,01% a 3% acima	62	9,0	72	10,4
De 1,01% a 2% acima	199	28,8	181	26,2
De 0,01% a 1% acima	242	35,0	263	38,0
<b>Igual ao INPC</b>	<b>79</b>	<b>11,4</b>	<b>88</b>	<b>12,7</b>
De 0,01% a 1% abaixo	66	9,5	40	5,8
De 1,01% a 2% abaixo	8	1,2	4	0,6
De 2,01% a 3% abaixo	3	0,4	2	0,3
Mais de 3,01%	2	0,3	5	0,6
<b>Abaixo do INPC</b>	<b>79</b>	<b>11,4</b>	<b>51</b>	<b>7,4</b>
<b>Total</b>	<b>692</b>	<b>100,0</b>	<b>692</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE - Sistema de Acompanhamento de Salários

Obs.: Nesta tabela são apresentados exclusivamente os resultados das 692 unidades de negociação comuns aos anos de 2008 e 2009.

## Reajustes salariais por setores econômicos

Quando os resultados são analisados levando em consideração os setores econômicos, verifica-se que apenas na indústria houve um recuo na quantidade de categorias com ganho real nos salários, ainda assim pouco expressivo (regride de 88% para 85%). No comércio, o percentual se manteve estável no patamar de 88% enquanto no setor serviços observa-se uma

melhora expressiva: uma elevação de 11 pontos percentuais na proporção dos reajustes com ganho real (Tabela 3).

Na indústria – setor que sofreu maior impacto da crise internacional, e mais utilizou o expediente da demissão e da suspensão de contratos de trabalho – houve um ligeiro incremento no percentual de documentos com reajustes iguais ao INPC-IBGE (passou de 7% para pouco mais de 8%) e naqueles inferiores à variação do índice (de 6% para 7%), em decorrência da diminuição de categorias com ganhos acima da inflação

O setor de serviços, além de ter registrado o maior acréscimo de unidades de negociação com avanço no poder de compra, conseguiu reduzir em mais de 50% a presença de reajustes abaixo do INPC-IBGE; isto é, passou de 21%, em 2008, para menos de 10% no ano seguinte – um patamar, ainda assim, elevado, se comparado com os demais setores. Nesse setor também se observa o maior percentual de negociações com reajustes exatamente iguais à inflação medida pelo INPC-IBGE (20% tanto em 2008, como em 2009).

**TABELA 3**  
**Percentual dos reajustes salariais acima, iguais ou abaixo do INPC-IBGE, por setor econômico**  
**Brasil, 2008 e 2009**

Variação	Indústria		Comércio		Serviços	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
<b>Acima do INPC</b>	87,5	84,8	87,5	87,5	59,1	70,2
<b>Igual ao INPC</b>	6,8	8,3	4,8	8,7	20,2	20,2
<b>Abaixo do INPC</b>	5,7	6,8	7,7	3,8	20,6	9,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE - Sistema de Acompanhamento de Salários.

Obs.: a) Nesta tabela são apresentados exclusivamente os resultados das 692 unidades de negociação comuns aos anos de 2008 e 2009.

b) Dos 692 reajustes salariais considerados, 336 (49%) referem-se a negociações de trabalhadores na Indústria, 104 (15%) no Comércio e 252 (36%) em Serviços.

## Reajustes salariais acumulados no biênio 2008-2009

Na análise dos reajustes salariais acumulados em duas datas-base (2008-2009), observa-se que das 692 negociações analisadas, cerca de 84% obtiveram aumentos reais na comparação com a inflação do biênio; 5% reajustes apenas suficientes para repor o poder de compra dos salários; e 11% acumularam perdas (Tabela 4). É importante observar que apenas 22 categorias profissionais negociaram índices inferiores ao INPC-IBGE em ambos os anos, o que representa pouco mais de 3% das unidades de negociação estudadas. Por outro lado, 472 negociações (68% do painel) obtiveram aumentos reais tanto em 2008 quanto em 2009.

É no setor do comércio que se verificou a maior ocorrência de aumentos reais no período. No acumulado dos dois anos, cerca de 92% das negociações do setor garantiram aumentos reais. Foi nesse setor que também se observou o menor percentual de negociações com reajustes inferiores ao INPC-IBGE – pouco menos de 6%.

**TABELA 4**  
**Distribuição dos reajustes salariais acumulados em comparação com o INPC-IBGE**  
**Brasil, 2008 a 2009**

Variação	Indústria		Comércio		Serviços		Total	
	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%
<b>Acima do INPC</b>	<b>305</b>	<b>90,8</b>	<b>96</b>	<b>92,3</b>	<b>179</b>	<b>71,0</b>	<b>580</b>	<b>83,8</b>
Mais de 10% acima	1	0,3	0	-	0	-	1	0,1
De 9,01% a 10% acima	1	0,3	0	-	0	-	1	0,1
De 8,01% a 9% acima	4	1,2	1	1,0	4	1,6	9	1,3
De 7,01% a 8% acima	4	1,2	0	-	3	1,2	7	1,0
De 6,01% a 7% acima	9	2,7	0	-	1	0,4	10	1,4
De 5,01% a 6% acima	19	5,7	4	3,8	5	2,0	28	4,0
De 4,01% a 5% acima	21	6,3	13	12,5	12	4,8	46	6,6
De 3,01% a 4% acima	48	14,3	12	11,5	13	5,2	73	10,5
De 2,01% a 3% acima	56	16,7	26	25,0	17	6,7	99	14,3
De 1,01% a 2% acima	74	22,0	18	17,3	49	19,4	141	20,4
De 0,01% a 1% acima	68	20,2	22	21,2	75	29,8	165	23,8
<b>Igual ao INPC</b>	<b>7</b>	<b>2,1</b>	<b>2</b>	<b>1,9</b>	<b>24</b>	<b>9,5</b>	<b>33</b>	<b>4,8</b>
De 0,01% a 1% abaixo	17	5,1	5	4,8	31	12,3	53	7,7
De 1,01% a 2% abaixo	3	0,9	0	-	11	4,4	14	2,0
De 2,01% a 3% abaixo	2	0,6	1	1,0	3	1,2	6	0,9
De 3,01% a 4% abaixo	0	-	0	-	2	0,8	2	0,3
De 4,01% a 5% abaixo	0	-	0	-	1	0,4	1	0,1
De 5,01% a 6% abaixo	2	0,6	0	-	1	0,4	3	0,4
<b>Abaixo do INPC</b>	<b>24</b>	<b>7,1</b>	<b>6</b>	<b>5,8</b>	<b>49</b>	<b>19,4</b>	<b>79</b>	<b>11,4</b>
<b>Total</b>	<b>336</b>	<b>100,0</b>	<b>104</b>	<b>100,0</b>	<b>252</b>	<b>100,0</b>	<b>692</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE - Sistema de Acompanhamento de Salários

Obs.: Nesta tabela são apresentados exclusivamente os resultados das 692 unidades de negociação comuns aos anos de 2008 e 2009.

Quando se avalia a distribuição dos reajustes acumulados em duas datas-base entre iguais, acima e abaixo do INPC-IBGE, as negociações dos trabalhadores na indústria apresentaram desempenho semelhante ao do comércio. Porém, quando analisados faixa a faixa, observa-se na indústria ganhos mais expressivos, pois aproximadamente 11% das negociações salariais ultrapassaram 5% de ganho real. Destaca-se, também, que foi na indústria a menor proporção de reajustes na primeira faixa superior ao INPC-IBGE (a mais próxima à variação do índice), ou seja, 20% do total de informações analisadas.

No que se refere aos serviços, o retrospecto é o menos favorável. Um indicio é a quantidade de categorias com perdas salariais acumuladas no intervalo 2008-2009 que totaliza algo em torno de 19%. Mesmo entre as unidades de negociação que conseguiram ampliar o poder de compra dos salários, a concentração de reajustes próximos do percentual de inflação

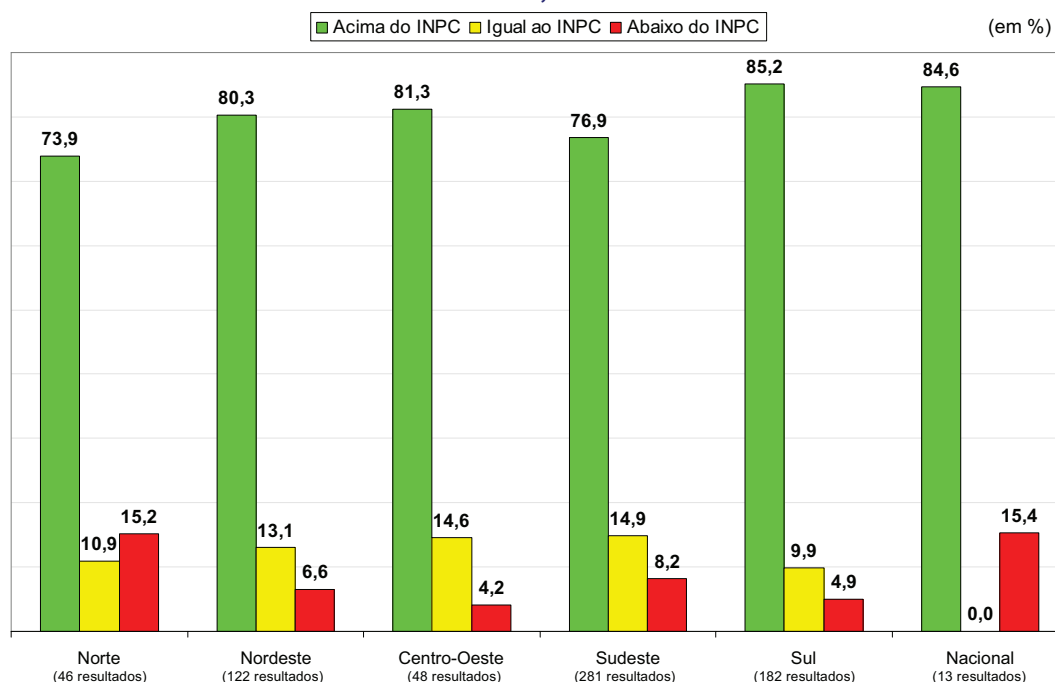
é elevada: 30% localizaram-se na faixa de 0,01% a 1% acima da inflação e aproximadamente 50% na soma dessa faixa com a seguinte (de 1,01% a 2% acima).

## Reajustes salariais por regiões geográficas

A abordagem segundo a região geográfica na qual as negociações coletivas foram firmadas mostra pouca diferença na distribuição dos resultados. Apesar de o percentual de reajustes acima do INPC-IBGE variar entre 85% – assegurados no Sul e pelas negociações de alcance Nacional – e 74% – para o Norte do país –, quando considerada a proporção de reajustes iguais ou acima da inflação conclui-se que, para todas as localidades, no mínimo 85% dos acordos e convenções coletivas recuperaram o poder aquisitivo dos salários frente ao efeito inflacionário.

Em 2009, as unidades da federação que compõem o Centro-Oeste registraram a menor proporção de percentuais de reajuste abaixo da inflação (4%), seguidas de perto pela região Sul (5%). A situação no Norte e nos documentos de âmbito Nacional foi um pouco diferente: 15% sequer alcançaram a inflação acumulada na data-base. No Sudeste, onde há o maior número de unidades de negociação, 77% das categorias garantiram reajustes superiores ao INPC-IBGE, 15% igualaram e 8% ficaram abaixo do índice (Gráfico 2).

**GRÁFICO 2**  
**Distribuição dos reajustes salariais por região geográfica em comparação com o INPC-IBGE Brasil, 2009**



Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE - Sistema de Acompanhamento de Salários

## Reajustes salariais por datas-base

As negociações com datas-base do segundo semestre foram as que apresentaram maior percentual de reajustes acima da inflação em 2009. Enquanto nas datas-base de julho a dezembro ao menos 85% das categorias analisadas conquistaram ganhos reais de salários, no primeiro semestre apenas em um mês (janeiro) a marca dos 80% foi atingida (Tabela 5).

**TABELA 5**  
**Distribuição dos reajustes salariais por data-base em relação ao INPC-IBGE**  
**Brasil, 2009**

Variação	Data-base												Total
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	
<b>Acima do INPC</b>	88,5	75,0	62,4	75,5	75,1	75,6	92,6	88,9	91,9	97,1	91,8	84,6	<b>79,9</b>
<b>Igual ao INPC</b>	7,7	13,9	24,7	20,4	15,2	17,1	7,4	3,7	3,2	0,0	6,6	0,0	<b>12,7</b>
<b>Abaixo do INPC</b>	3,8	11,1	12,9	4,1	9,6	7,3	0,0	7,4	4,8	2,9	1,6	15,4	<b>7,4</b>
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE - Sistema de Acompanhamento de Salários

Obs.: Por conta de arredondamentos, os percentuais podem, por um décimo, não somar 100.

## Reajustes Salariais por tipo de negociação

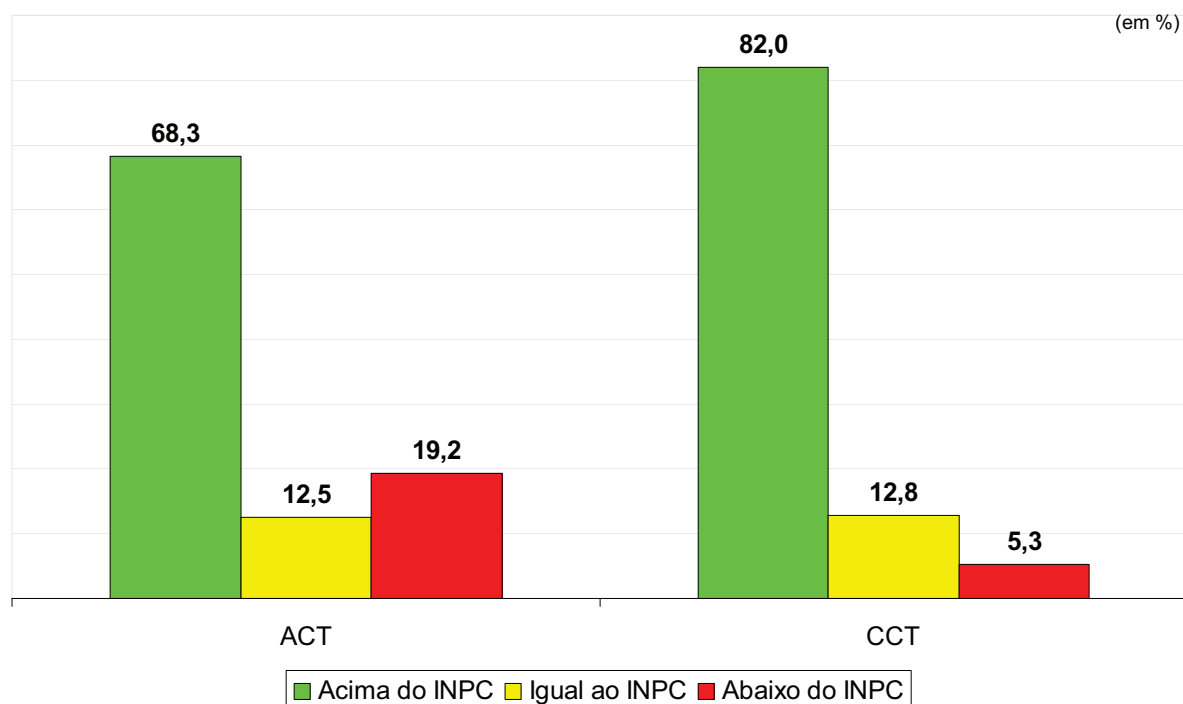
De forma semelhante a 2008, em 2009 as convenções coletivas de trabalho<sup>2</sup> apresentaram maior proporção de reajustes iguais ou acima da inflação que os acordos coletivos<sup>3</sup>. Este comportamento fica mais evidente quando se considera a diferença dos percentuais de reajustes acima do INPC-IBGE: 82% das convenções coletivas tiveram melhorias do poder de compra dos salários enquanto o percentual de acordos coletivos em igual situação ficou em 69%. Também deve ser destacada a proporção quase quatro vezes maior de unidades de negociação abaixo do índice inflacionário nos documentos firmados diretamente com as empresas: 19% contra 5% (Gráfico 3).

Diversos podem ser os motivos que explicam o melhor desempenho dos reajustes nas convenções coletivas de trabalho. Uma hipótese seria a possibilidade de negociação de acordos coletivos com maior valorização de outros itens de remuneração – como abonos salariais e participação dos lucros e/ou resultados – ou de auxílios – por exemplo, vale alimentação/refeição e auxílio creche. – em troca de um reajuste em patamar inferior.

<sup>2</sup> Documento que resulta das negociações coletivas de trabalho realizadas entre entidades sindicais representativas de trabalhadores e entidades sindicais representativas de empregadores.

<sup>3</sup> Documento que resulta das negociações coletivas de trabalho realizadas entre entidades sindicais representativas de trabalhadores e uma empresa ou conjunto de empresas.

**GRÁFICO 3**  
**Distribuição de acordos coletivos de trabalho e convenções coletivas de trabalho em comparação com o INPC-IBGE Brasil, 2009**



Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE - Sistema de Acompanhamento de Salários

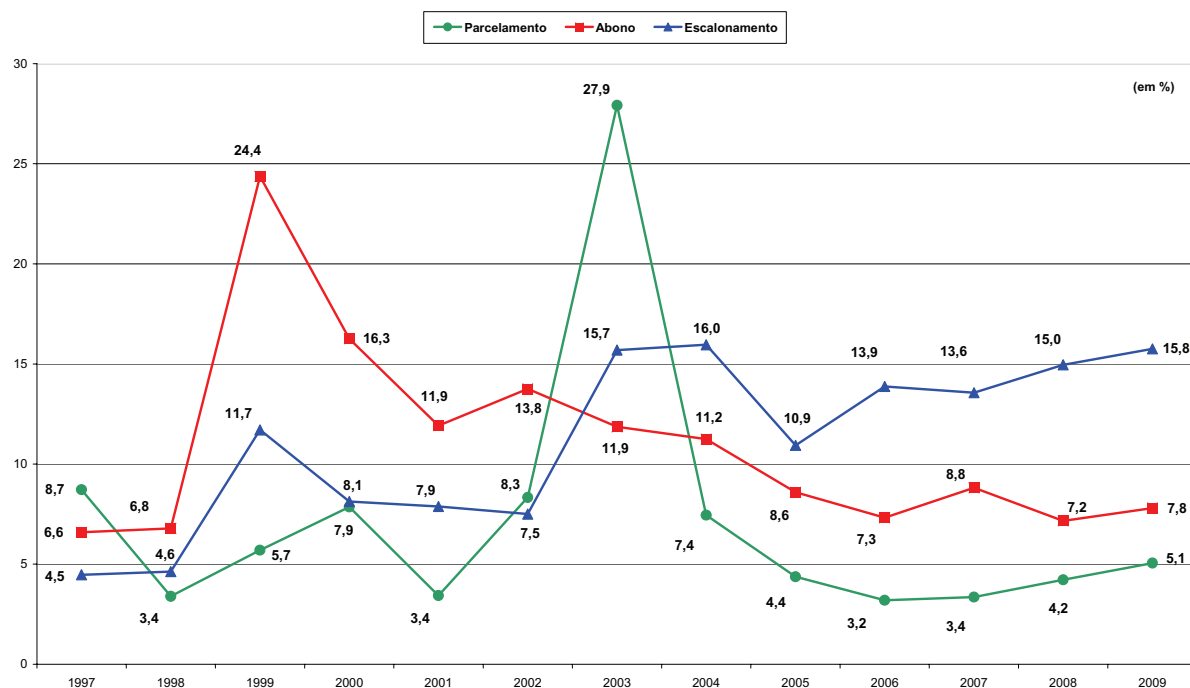
## Modalidades especiais das negociações salariais

A negociação dos reajustes salariais pode envolver outras questões além da determinação do percentual a ser pago pelas empresas. São consideradas características importantes para a análise dos reajustes salariais as definições sobre a forma de sua concessão – se parcelado em duas ou mais vezes ou pago de forma diferenciada segundo critérios de escalonamento – e a concessão conjunta de reajustes e abonos salariais.

Em 2009, a presença de reajustes parcelados atingiu pouco mais de 5% das unidades de negociação – maior percentual desde 2005. Essa mudança pode ter sido motivada pelas turbulências ocorridas na economia no ano passado. Em geral, o parcelamento é negociado quando as empresas argumentam enfrentar algum tipo de dificuldade em quitar o pagamento à vista.

O escalonamento dos reajustes teve um pequeno crescimento, passando de 15%, em 2008, para quase 16%, em 2009 - percentual muito próximo ao apurado em 2004, ano com a maior ocorrência na série. Também a concessão de abonos salariais teve ligeira alta, indo de pouco mais de 7%, em 2008, para praticamente 8%, no ano passado – ainda assim, mantendo-se dentro da média dos últimos quatro anos (Gráfico 4).

**GRÁFICO 4**  
**Frequência dos casos de parcelamento e escalonamento de reajustes e de concessão de abonos salariais**  
**Brasil – 1997 a 2009**



Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE - Sistema de Acompanhamento de Salários

## Resultados frente ao ICV-DIEESE

Tomando o ICV-DIEESE (Índice de Custo de Vida) como parâmetro na análise, observa-se que o resultado de 2009 foi ligeiramente inferior ao de 2008, porém em patamar mais favorável que na comparação com o INPC-IBGE<sup>4</sup>.

Apesar do recuo no percentual de ganhos reais em 2009, a participação das categorias com reajustes superiores ao ICV-DIEESE ainda é expressivo: perto de 95%. Uma mudança importante é a concentração acentuada ocorrida na faixa de 0,01% e 1% acima – passou de 26% em 2008, para 46% em 2009 – dado que mostra uma piora na magnitude dos ganhos em relação a este indicador. Complementarmente, a mesma aproximação foi identificada na porção inferior da tabela, isto é, praticamente 4% – do total de 5% que não alcançaram o índice inflacionário – classificaram-se na faixa entre 0,01% e 1% abaixo (Tabela 6).

<sup>4</sup> Ao comparar o desempenho das negociações de reajustes segundo os dois indicadores de inflação usados na presente análise – ICV-DIEESE e INPC-IBGE -, deve-se considerar as diferenças metodológicas de cada uma das pesquisas. Ao longo da série histórica desses índices identificam-se diversas inversões nos valores acumulados, nos anos de 2008 e 2009, por exemplo, o ICV-DIEESE foi inferior ao INPC-IBGE, dado que explica o resultado apresentado.

**TABELA 6**  
**Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o ICV-DIEESE**  
**Brasil, 2008 e 2009**

Variação	2008		2009	
	nº	%	nº	%
<b>Acima do ICV-DIEESE</b>	<b>675</b>	<b>97,5</b>	<b>656</b>	<b>94,8</b>
Mais de 5% acima	7	1,0	13	1,9
De 4,01% a 5% acima	18	2,6	12	1,7
De 3,01% a 4% acima	65	9,4	36	5,2
De 2,01% a 3% acima	143	20,7	105	15,2
De 1,01% a 2% acima	265	38,3	175	25,3
De 0,01% a 1% acima	177	25,6	315	45,5
<b>Igual ao ICV-DIEESE</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
De 0,01% a 1% abaixo	13	1,9	27	3,9
De 1,01% a 2% abaixo	1	0,1	1	0,1
De 2,01% a 3% abaixo	1	0,1	3	0,4
De 3,01% a 4% abaixo	-	-	2	0,3
De 4,01% a 5% abaixo	2	0,3	1	0,1
Mais de 5% abaixo	-	-	2	0,3
<b>Abaixo do ICV-DIEESE</b>	<b>17</b>	<b>2,5</b>	<b>36</b>	<b>5,2</b>
<b>Total</b>	<b>692</b>	<b>100,0</b>	<b>692</b>	<b>100,0</b>

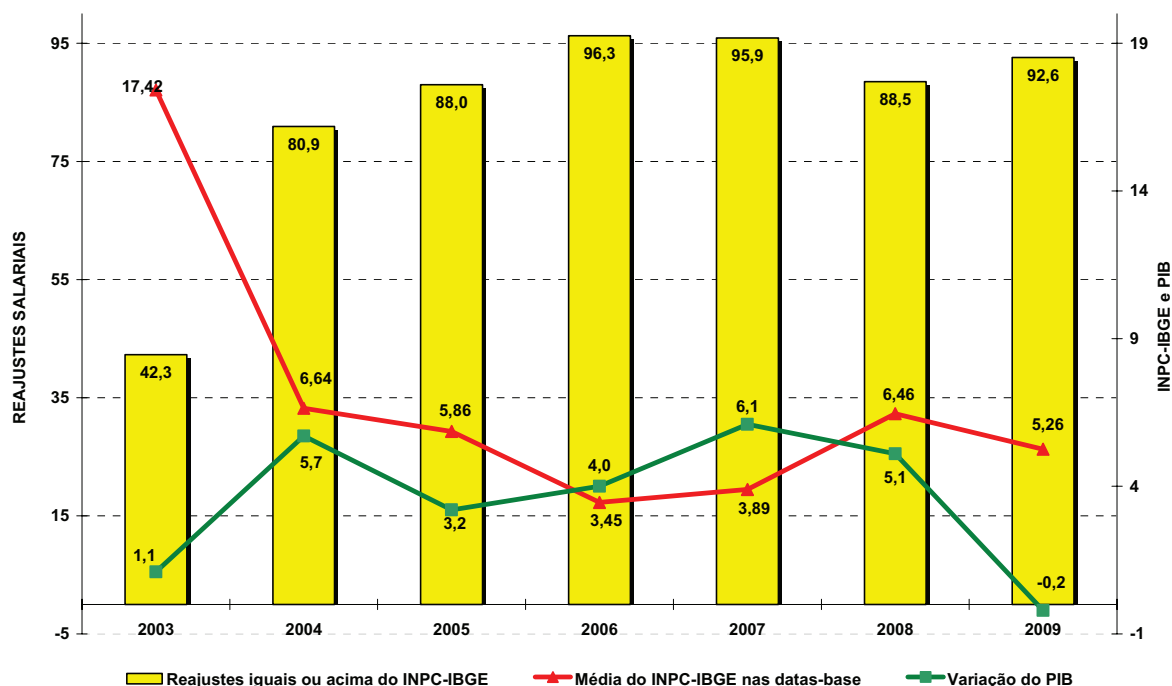
Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE - Sistema de Acompanhamento de Salários

Obs.: nesta tabela são apresentados exclusivamente os resultados das 692 comuns nos anos de 2008 e 2009.

## Considerações Finais

A análise dos reajustes salariais em 2009 revelou que, apesar do contexto global de crise econômica, as entidades sindicais brasileiras lograram conquistar mais um ano de bons resultados nas negociações salariais dos trabalhadores. Além da capacidade de negociação dos sindicatos, que foi de extrema importância no momento de maior rebatimento da crise internacional no Brasil, deve-se destacar o papel relevante do movimento sindical ao exigir e apoiar iniciativas governamentais de caráter anticíclico como fator importante para a rápida recuperação da economia nacional, em grande parte respaldada pelo crescimento do consumo interno. Mesmo com o PIB (Produto Interno Bruto) apresentando variação negativa de -0,2% – fruto do desaquecimento econômico do último trimestre de 2008 e dos primeiros meses de 2009 – a proporção de categorias com reajustes salariais no mínimo equivalentes ao INPC-IBGE atingiu 93%, como pode ser visto no Gráfico 5.

**GRÁFICO 5**  
**Percentual de negociações com reajuste salarial igual ou acima do INPC-IBGE, média anual do INPC-IBGE acumulado nas datas-base e variação do PIB**  
**Brasil, 2003 a 2009**



Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE - Sistema de Acompanhamento de Salários

Outra questão de forte impacto é o comportamento dos preços em 2009. Sabe-se que a negociação do percentual de reajuste é facilitada em momentos nos quais não há risco de descontrole inflacionário. Desde 2004, os indicadores têm confirmado a estabilidade da inflação em patamares abaixo do apurado ao longo da história recente: em 2009, a média do INPC-IBGE acumulado em cada data-base foi de 5,26% – percentual inferior aos 6,46% contabilizados em 2008 (também pode ser visto no Gráfico 5).

Já o comportamento do salário mínimo nacional, ao menos para as categorias de menor remuneração, tornou-se um aliado não só na elevação dos pisos salariais, mas também no reajustamento dos salários mais baixos, provocando um efeito cascata sobre as faixas salariais próximas do novo salário mínimo. Esse fenômeno ocorre para que os trabalhadores com menos tempo de casa, que recebem o piso da categoria, não venham a ter remuneração igual ou até superior aos mais antigos da mesma função.

Quanto a 2010, as estimativas atuais apontam para um ano de crescimento econômico robusto e expansão do nível de emprego. Se ao longo dos demais meses as expectativas favoráveis que os indicadores econômicos vêm revelando se confirmarem, é razoável supor um ano ainda mais positivo para a negociação coletiva de salários.

## ANEXOS

### Características do Painel

A Tabela 7 revela a distribuição das unidades de negociação segundo as regiões geográficas. A região Sudeste reúne 41% das informações, seguida da Sul, com 26%, e do Nordeste, com 18%. O Norte e o Centro-Oeste contribuem com pouco menos de 7% das informações. São consideradas ainda 2% das informações que dizem respeito a unidades de negociação com alcance nacional (Tabela 7).

**TABELA 7**  
**Distribuição de reajustes salariais por região geográfica**  
**Brasil, 2009**

Região	nº	%
<b>Sudeste</b>	281	40,6
<b>Sul</b>	182	26,3
<b>Nordeste</b>	122	17,6
<b>Norte</b>	46	6,6
<b>Centro-Oeste</b>	48	6,9
<b>Nacional (*)</b>	13	1,9
<b>Total</b>	<b>692</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE - Sistema de Acompanhamento de Salários

Nota: (\*) resultados de acordos ou convenções coletivas de trabalho com abrangência nacional ou inter-regional

A distribuição dos reajustes salariais de acordo com a data-base revela que o mês de maio concentra parcela significativa das informações (29%). A data-base março também reúne um número elevado de categorias: 13% do painel estudado. Na segundo semestre, setembro e novembro são os meses com maior participação, próxima de 9% das unidades de negociação em cada uma das datas-base (Tabela 8).

**TABELA 8**  
**Distribuição de reajustes salariais por datas-base**  
**Brasil, 2009**

<b>Data-Base</b>	<b>nº</b>	<b>%</b>
<b>Janeiro</b>	52	7,5
<b>Fevereiro</b>	36	5,2
<b>Março</b>	93	13,4
<b>Abril</b>	49	7,1
<b>Maió</b>	197	28,5
<b>Junho</b>	41	5,9
<b>Julho</b>	27	3,9
<b>Agosto</b>	27	3,9
<b>Setembro</b>	62	9,0
<b>Outubro</b>	34	4,9
<b>Novembro</b>	61	8,8
<b>Dezembro</b>	13	1,9
<b>Total</b>	<b>692</b>	<b>100,0</b>

*Fonte: DIEESE. SAS-DIEESE - Sistema de Acompanhamento de Salários*

## 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-DIEESE. Os documentos foram remetidos ao Departamento 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. 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.
5. Nos estudos realizados entre 1996 e 2008 foram considerados reajustes referentes a um conjunto de categorias profissionais que ano a ano formavam um painel diferente. A partir de 2009, o SAS-DIEESE passou a analisar informações de reajustes salariais de categorias pertencentes a um painel fixo. No momento, este painel conta com 782 unidades de negociação. Destas, foram obtidas informações de reajuste de 692 unidades de negociação em 2009.
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 dessas categorias, que diferem significativamente 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 frequentemente 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 o menor salário 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 6.

11. As demais diferenças eventualmente observadas entre os resultados de anos anteriores apresentados no presente estudo e as informações divulgadas à época decorrem de revisão na base de dados.
12. Nas tabelas do estudo, os percentuais serão sempre apresentados com arredondamento na primeira casa decimal; e no texto, aparecerão arredondados para o valor inteiro mais próximo.