

50 ANOS DE LUTA DOS TRABALHADORES POR REAJUSTES SALARIAIS^(*)

FIVE DECADES OF WORKING CLASS STRUGGLE FOR WAGE INCREASES

Crystiane Leandro Peres^(**)
Miguel Huertas Neto^(***)
Rafael Soares Serrao^(****)

Resumo: Este trabalho mostra como os reajustes salariais, um dos itens da pauta mais importante dos trabalhadores, se comportaram em diferentes conjunturas políticas e econômicas. O ponto de partida é a ditadura militar, momento no qual a negociação coletiva praticamente deixou de existir por diversas ocasiões. Posteriormente, com a reabertura dos processos negociais, a década de 1980 e os primeiros anos da década de 1990 foram marcados por grandes dificuldades para os trabalhadores no que se refere a ampliação do poder de compra, causadas, principalmente, pela estagnação da economia brasileira. O último período, que tem início em 1994 e se encerra em 2008, possui como pano de fundo o Plano Real e resultados antagônicos para os trabalhadores. Até 2003 a maioria dos resultados apurados foi incapaz de ampliar o poder de compra dos salários. De 2004 em diante ocorre uma melhora significativa nos resultados obtidos no exercício da ação sindical, impulsionada por diversos fatores, tais como o crescimento econômico, controle da inflação e o ambiente democrático. Após alguns anos bastante favoráveis, a crise internacional iniciada em 2008, apesar de ainda não impactar negativamente na negociação de salários, traz grandes dúvidas quanto ao futuro.

As informações sobre o desempenho das negociações salariais são oriundas, em grande medida, da produção técnica do DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos), instituição que possui como uma de suas finalidades assessorar os sindicatos em suas campanhas salariais.

Palavras-chave: Sindicalismo; reajuste salarial; rendas do trabalho.

(*) Este texto contou com a colaboração de Carlindo Rodrigues de Oliveira. *E-mail:* carlindo@dieese.org.br.

(**) Técnica do DIEESE nos Observatórios do Trabalho. *E-mail:* crysperes@dieese.org.br.

(***) Técnico do DIEESE, professor da Universidade São Judas Tadeu. *E-mail:* miguel@dieese.org.br.

(****) Técnico do DIEESE, pesquisador do Projeto Observatório das Metrôpoles — Núcleo São Paulo, desenvolvido no Programa de Estudos Pós-Graduados em Ciências Sociais da PUC/SP e mestrando em Arquitetura e Urbanismo — Habitat da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo (FAUUSP). *E-mail:* rafael@dieese.org.br.



Abstract: This paper shows how wage adjustment, one of the most important items of the collective negotiations agenda, were held in different political and economical environment. The starting point is the military dictatorship when collective negotiations stopped. Subsequently, with the reopening of the negotiation processes, the 1980's and the early 1990's were marked by great difficulties for workers to getting wages increases caused, principally, by Brazilian economy stagnation. The last period, which begins in 1994 and shuts in 2008, has like backdrop the Plano Real and it presents antagonistic results for workers. Up to 2003 most of the results didn't show any purchasing power increasing. However, since 2004 a significant improvement took place due to syndical movements driven by several factors, such as economic growth, low rates of inflation and democratic environment. After some quite favorable years, the international crisis initiated in 2008 didn't impact negatively upon wages negotiations, but it brings great doubts for future increases. Information on wage negotiations were originating, in a large extent, from the technical production of DIEESE (Intersyndical Department of Statistic and Socioeconomic Studies). DIEESE advises trade unions during wage negotiations, among other duties.

Keywords: Syndicalism; wages collective negotiations, wages.



Este texto analisa o processo de negociação salarial e seus resultados no Brasil desde meados do século passado. Nesses quase 50 anos, os contextos político e econômico se alteraram significativamente por diversas vezes, com reflexos nos resultados da ação sindical.


A partir de 1964, ano do golpe militar, do ponto de vista da ação sindical, é possível identificar três momentos bastante distintos na realidade brasileira:

- O primeiro deles foi marcado pela intervenção do governo em centenas de sindicatos de trabalhadores, com a destituição de suas diretorias e nomeação de interventores. Foi, também, um período de imposição de políticas salariais, fato que praticamente eliminou o espaço para a negociação coletiva, uma vez que foram estabelecidos critérios de reajustamento automáticos dos salários. Nestas políticas, os critérios de reajuste não eram suficientes para proporcionar a recomposição do poder aquisitivo dos salários, o que levou a um acúmulo de perdas consideráveis para os trabalhadores;
- O segundo momento, que se inicia no final da década de 1970 e que se estende até meados de 1994, caracterizou-se, numa primeira fase, por uma vigorosa retomada do movimento sindical, a partir das greves de 1978 e 1979. Já a década de 1980 caracterizou-se por um contexto peculiar: ao lado de um desempenho econômico bastante negativo — que rendeu ao período o título de “década perdida” —, ocorreu um forte processo de mobilização do movimento sindical, que se organizou, inclusive, em centrais sindicais, criadas à revelia da legislação trabalhista. Os sindicatos se fortaleceram na luta contra as perdas salariais provocadas pela maior escalada inflacionária já vista no país, que só seria debelada de forma contundente em meados de 1994;
- O último momento tem início em 1994, ano de implantação do Plano Real. De 1994 até 2003, a análise das negociações revela que os resultados não foram nada satisfatórios para os trabalhadores, exatamente em um contexto em que a economia não apresentou períodos de crescimento prolongado. Apesar de ainda ter sido insuficiente para recuperar a defasagem acumulada durante todos os anos 1990 e início dos anos 2000, a partir de 2004 a ação sindical, o crescimento econômico e a inflação em baixos patamares propiciaram o início da recuperação do poder de compra dos salários. Essa fase se encerra com a análise dos desafios à ação sindical colocados pela crise internacional que teve início no final de 2008, com repercussões também em 2009.

A seguir se analisa de forma mais detalhada cada um desses momentos, apresentando-se as especificidades políticas e econômicas correspondentes e os aspectos específicos da negociação salarial desenvolvida pelo movimento sindical.

1. A INTERVENÇÃO DO ESTADO NA QUESTÃO SALARIAL — 1964 A 1978

Apesar das limitações já existentes para a atuação sindical no período anterior a 1964, centradas nas restrições sobre o direito de greve e na atuação da Justiça do Trabalho no julgamento de conflitos trabalhistas, Oliveira (1992) afirma que, a partir de meados da década de 1950, o movimento sindical havia se fortalecido, conquistando avanços a partir de greves realizadas mesmo com a restrição da legislação vigente.



A partir do golpe militar, o cenário que evoluía para o fortalecimento do movimento sindical sofreu uma alteração profunda. A primeira iniciativa do governo concentrou-se na cassação ou, em alguns casos, prisão de dirigentes sindicais e intervenção em centenas de sindicatos, provocando a desarticulação do movimento.

O golpe militar e a implantação de um governo ditatorial, que se prolongou até meados da década de 1980, representou um enorme retrocesso político para um país que caminhava para o fortalecimento do regime democrático e para a implementação de políticas que visavam à eliminação da intensa desigualdade social, tão característica do caso brasileiro.

Anteriormente ao golpe militar, o Brasil já havia passado por mudanças significativas, sendo a principal delas a migração de uma economia agroexportadora para a constituição de uma base industrial diversificada. O processo de industrialização, por sua vez, teve relação direta com a intensificação da urbanização, modificando consideravelmente a configuração socioeconômica do país (MARQUES; REGO, 2006).

Apesar de tais mudanças indicarem um possível processo de desenvolvimento da nação, os resultados positivos do novo momento de expansão não puderam ser vivenciados pelos principais atores deste processo — os trabalhadores. Ao contrário, os trabalhadores foram penalizados.

Assim que os militares assumiram o governo, foi implementado o Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG), com o objetivo principal de controlar a inflação, que seguia uma trajetória de aceleração desde 1962. Segundo o diagnóstico que embasava o PAEG, a alta dos preços era provocada pela elevação da demanda por produtos nos últimos anos, ocorrida em virtude dos aumentos salariais superiores ao aumento da produtividade, e que a única forma de controlar esta elevação dos preços seria restringindo os reajustes salariais dos trabalhadores. A lógica governamental é apresentada pelo DIEESE da seguinte forma:

Os princípios que norteavam a ação do Governo Federal baseavam-se na crença de que, para reduzir o ritmo inflacionário, tornava-se necessário reprimir a procura de bens e serviços no mercado consumidor, o que seria obtido impedindo-se que os salários se elevassem demasiadamente, ou seja, admitindo um acréscimo em níveis inferiores ao do aumento do custo de vida (Balanço Trabalhista Sindical do Ano de 1965, p. 2).

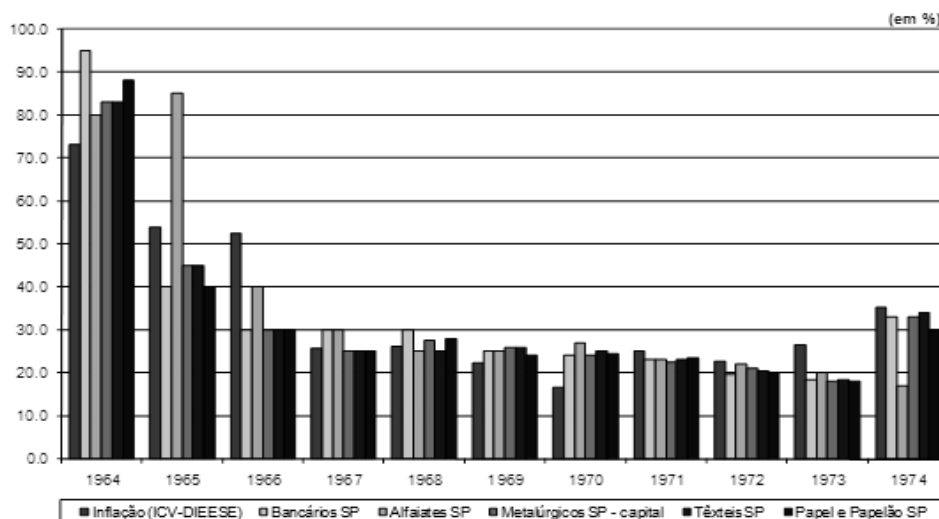
A partir de então, no âmbito do PAEG, deu-se início a uma política de contenção dos salários, ou seja, o Estado passa a definir os níveis de reajuste possíveis e cria os mecanismos necessários para ter o controle da questão salarial.

A política salarial entrou em vigor já em 1964 (mais especificamente em julho daquele ano) controlando apenas os reajustes salariais para os trabalhadores do setor público. Foi estabelecido que os salários seriam reajustados “de acordo com a média do salário real dos 24 meses anteriores à data-base, com acréscimo da metade da inflação estimada para os 12 meses seguintes e do aumento da produtividade nacional” (DIEESE, 1991, p. 4). Já no ano seguinte, a mesma regra passou a vigorar também para o setor privado. Ademais, os Tribunais do Trabalho foram impedidos de proferir sentenças que se diferenciavam das medidas definidas pelo Poder Executivo (DIEESE, 1991).

O DIEESE (1991) apontou alguns elementos que agravavam ainda mais a situação dos trabalhadores, como: i) a subestimativa recorrente da inflação futura utilizada como referência para o cálculo do reajuste; ii) a manipulação do índice oficial de inflação de 1973, quando este variou 13,7%, diante de uma inflação real de 26,6%; e iii) a discrepância entre a taxa de produtividade considerada, também subestimada, e a evolução do PIB *per capita*, principalmente no período do “milagre econômico” (1968-1973).

O Gráfico 1, a seguir, oferece uma indicação do impacto que a política salarial gerou sobre o salário dos trabalhadores. Foram selecionadas algumas categorias de relevância no cenário econômico deste período e apresentado o percentual de reajuste salarial para cada uma delas em relação à inflação — o índice de inflação apresentado no gráfico é o ICV (Índice de Custo de Vida), medido pelo DIEESE. Em 1964, enquanto a política salarial valia apenas para o funcionalismo público, todas as categorias tomadas como exemplo ainda negociaram reajustes superiores ao ICV-DIEESE anual⁽¹⁾. Já no ano seguinte, com exceção dos alfaiates de São Paulo, as perdas salariais se acumularam, assim como em 1966, 1971 e 1974. É importante lembrar que nos anos de 1967 a 1970 os reajustes da maioria das categorias analisadas foram realizados acima da ICV acumulado. Isso se deve ao fato da aplicação da fórmula utilizada pela política salarial resultar em perdas quando houve aceleração inflacionária e em reajustes acima de inflação quando houve desaceleração da inflação, porém esses reajustes acima da inflação foram insuficientes para repor o poder de compra, que foi comprometido nos anos que tiveram perdas.

Gráfico 1 — Índice de Custo de Vida do DIEESE e reajustes salariais de categorias selecionadas — Estado de São Paulo, 1964 a 1974



Fonte: DIEESE.

Elaboração: Própria.

(1) Uma avaliação mais rigorosa envolveria a comparação dos reajustes de cada categoria com o ICV-DIEESE acumulado nos doze meses anteriores a cada data-base. A comparação com o ICV anual, entretanto, é suficiente para averiguar a tendência geral do processo.

Ao contrário do que se poderia esperar da intervenção do Estado na questão salarial, portanto, a política adotada no Brasil significou a garantia de que os salários não ultrapassassem determinados patamares, ou seja, foi uma política de máximos e não de mínimos.

Já no período em questão, que se estende até 1978, o DIEESE buscava apresentar outra interpretação sobre a política salarial, apontando que a determinação de reajustes salariais pelo Estado em detrimento da liberdade de organização sindical e da livre negociação entre as partes contrariava os modelos de determinação de salários em um regime capitalista (DIEESE, 1975). Além disso, visto que o objetivo de recuo do processo inflacionário não estava sendo atingido e a política salarial permanecia, percebia-se a atuação do Estado como facilitador do aumento da lucratividade e da concentração de renda. O DIEESE afirmava:

À medida que o salário, como elemento constitutivo do custo de produção, sofre uma redução em termos reais, ao mesmo tempo em que a produtividade do trabalhador aumenta, amplia-se o fenômeno tradicional de acumulação do capital, através do crescimento dos lucros apropriados no processo produtivo, mesmo porque a redução dos custos não tem significado redução de preços dos produtos finais. A obtenção de elevadas taxas de lucros, via política salarial, tornou possível a retomada do processo de crescimento, com transferência de renda para as empresas e, indiretamente, para os estratos médios e altos da população. Paralelamente, a continuidade do processo inflacionário, combinada com a obrigatoriedade de os reajustes salariais vigorarem por doze meses, constitui nova forma de transferência de renda dos assalariados para outros setores da economia (DIEESE, 1975, p. 5-6).

No período compreendido entre 1965 e 1978, portanto, de maneira geral, os reajustes salariais seguiam à risca as determinações do Governo Federal, sem qualquer espaço para a negociação coletiva, resultando em forte achatamento do poder aquisitivo dos trabalhadores.

2. A RETOMADA DAS NEGOCIAÇÕES COLETIVAS — 1978 A 1994

A situação se alteraria profundamente, entretanto, a partir da denúncia da manipulação do índice oficial de inflação, com a publicação, pelo jornal Folha de São Paulo, em julho de 1977, de um relatório do Banco Mundial sobre a economia brasileira, em que se considerava, para o ano de 1973, uma inflação de 22,5%, no lugar do percentual oficial de 13,7%. A denúncia detonou um forte movimento pela recuperação das perdas salariais decorrentes, que culminou com a greve dos metalúrgicos da Scania, em São Bernardo do Campo, em abril de 1978. A partir daí, tem lugar um vigoroso ciclo grevista, que tomou conta do país em 1978 e 1979 e até 1980, que pode ser considerado de extrema importância para a negociação coletiva brasileira, na medida em que possibilitou a retomada da livre negociação salarial — interrompida com as medidas políticas e econômicas da ditadura militar.



Prado (1998) assim descreve esse momento:

A reorganização do movimento sindical, após os períodos mais duros da repressão do regime autoritário, iniciou-se em 1977-1978, com as campanhas salariais pela recomposição das perdas no poder aquisitivo (*Jornal da Tarde*, 6.9.1977), provocadas tanto pelas políticas salariais criadas a partir de 1964, que indexavam de forma imperfeita a remuneração dos trabalhadores, como pelas manipulações dos índices oficiais de inflação (*Jornal do Brasil*, 22.8.1977). (PRADO, 1998, p. 30)

Apesar de os movimentos grevistas terem feito com que os patrões retornassem à mesa de negociação por um curto período, Amorim (2003), elenca os avanços daquele momento:

Os movimentos grevistas de 1978 a 1980 tiraram definitivamente as negociações coletivas da previsibilidade então vigente nas rodadas que patrões e empregados realizavam sob supervisão da Justiça do Trabalho. Em 1978, as greves do ABC aconteceram com uma dupla novidade. Em primeiro lugar, porque, a despeito da legislação vigente, elas voltaram a ocorrer. Em segundo lugar, como as greves aconteceram por empresa, as negociações delas decorrentes também foram por empresa, ou seja, descentralizadas. Dessa forma, todo o ritual dos dissídios coletivos praticados pelas entidades sindicais de trabalhadores e patrões foi momentaneamente deixado de lado pela prática da negociação direta entre sindicatos e empresas naquela região de São Paulo. (AMORIM 2008, p. 6)

A partir de 1979, as negociações começam a voltar às mesas centralizadas por categorias. Já os bancários utilizaram-se de outra estratégia, buscando um acordo nacional, tendo em vista que a atuação das empresas (os bancos) era também de abrangência nacional (AMORIM, 2003).

Neste contexto, a política salarial e a Lei de Greve foram para os ares, com os sindicatos obtendo, pela via da negociação direta com os patrões, reajustes salariais bem superiores aos definidos pela legislação. Segundo Oliveira, “a própria Justiça do Trabalho passou a deferir percentuais superiores ao limite legal” (OLIVEIRA, 1992, p. 18).

Diante disso, o governo propôs a alteração da política salarial, que foi aprovada pelo Congresso Nacional em novembro de 1979, adotando uma nova sistemática, com reajustes semestrais automáticos e escalonados por faixas salariais, com base no Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC-IBGE), e a livre negociação de aumentos a título de produtividade. Por essa lei, os salários inferiores a 11,5 salários mínimos obtinham reajustes superiores à inflação, enquanto os superiores tinham assegurados automaticamente apenas 80% da variação do INPC. Essa nova política, aliada à recessão do início dos anos 1980, acabaria por arrefecer o movimento grevista e conter os aumentos salariais em patamares compatíveis com os objetivos do governo⁽²⁾.

(2) O governo logrou obter o controle do aumento a título de produtividade, através de influência sobre a Justiça do Trabalho, que passou a deferir aumentos limitados a 4%, percentual que passou a ser referência para a própria negociação direta. Para uma análise dos mecanismos e do efeito da política salarial introduzida pela Lei n. 6.708/1979, ver Oliveira (1985), Capítulo 3.

Contudo, os reajustes automáticos acima do INPC só duraram até janeiro de 1983, colocando fim ao pequeno intervalo de tempo no qual a legislação demonstrava um viés redistributivo. Cabe também destacar que nesse ano diversos decretos-lei foram editados, reduzindo os percentuais de reajuste automático para todas as faixas salariais, culminando com o Decreto-lei n. 2.045, de julho de 1983, que determinava reajuste automático limitado a 80% do INPC para todas as faixas e acabava com a negociação dos aumentos a título de produtividade. Esse decreto-lei, contestado pelo movimento sindical através de uma greve geral em 21 de julho daquele ano, acabou sendo substituído por outros, ainda em 1983, e pela Lei n. 7.238/1984, que restituíram a correção pelo INPC integral para a faixa salarial inferior a 3 salários mínimos. Os aumentos a título de produtividade continuaram eliminados até dezembro de 1984, passando a ter um limite de 2%, a partir de 1985.

Uma visão geral destas modificações pode ser vista no Quadro 1.




Quadro 1 — Legislação e critérios da política salarial. 1979 a 1985

Faixa salarial	Lei n. 6.708/1979	Lei n. 6.886/1980	DL n. 2.012/1983	DL n. 2.024/1983	DL n. 2.045/1983	DL n. 2.065/1983	Lei n. 7.238/1984	Lei n. 7.450/1985
Até 3 SM	110% do INPC	110% do INPC	100% do INPC	100% do INPC	80% do INPC	100% do INPC	100% do INPC	100% do INPC
De 3 a 7 SM	100% do INPC	100% do INPC	95% do INPC	100% do INPC	80% do INPC	80% do INPC	80% do INPC	100% do INPC
De 7 a 10 SM	100% do INPC	100% do INPC	80% do INPC	80% do INPC	80% do INPC	60% do INPC	80% do INPC	100% do INPC
De 10 a 15 SM	80% do INPC	80% do INPC	80% do INPC	80% do INPC	80% do INPC	60% do INPC	80% do INPC	80% do INPC
De 15 a 20 SM	80% do INPC	50% do INPC	50% do INPC	50% do INPC	80% do INPC	50% do INPC	80% do INPC	80% do INPC
Acima de 20 SM	80% do INPC	Nada	Nada	Nada	80% do INPC	50% do INPC	80% do INPC	80% do INPC

Fonte: OLIVEIRA, 1992, p. 30.

Essas modificações na política salarial verificadas a partir de 1980 e aprofundadas em 1983 guardam correspondência com a adoção, pelo governo, de medidas de cunho liberal para atacar os fortes desequilíbrios da economia no início da década. Com efeito, a década de 1980 se inicia com a crise do endividamento externo, o estrangulamento do balanço de pagamentos e a aceleração da inflação. A estratégia do governo para o combate a essa situação previa a redução dos gastos públicos, o aumento da arrecadação tributária e da taxa de juros, o que mergulhou o país em profunda recessão, a partir de 1981. Em janeiro de 1983, logo após as eleições parlamentares e para governadores, o governo brasileiro assinou uma Carta de Intenções com o FMI, em que se previa o aprofundamento das políticas adotadas e a alteração da política salarial, com a adoção de reajustes inferiores ao aumento do custo de vida e eliminação da negociação de aumentos a título de produtividade.



A economia brasileira apresentou recuperação nos anos de 1984 a 1986, com alguma melhoria das contas externas e do desempenho do PIB. A partir de 1987, porém, o quadro volta a se deteriorar, com um novo agravamento da situação externa. Outro ponto que merece destaque é a escalada da inflação, que já no início dos anos 1980 tinha um patamar de cerca de 90% ao ano, alcançando mais de 200% em 1985, terminando a década num patamar próximo a 2.000% anuais. Em linhas gerais, do ponto de vista



econômico, o período dos anos 1980 e início dos 1990 pode ser caracterizado por diminuição considerável do ritmo de crescimento econômico, provocada principalmente pelo agravamento da situação externa, assim como pelo descontrole inflacionário. Prado (1998) assim analisa a situação econômica do período: “inicia-se uma longa era de estagnação econômica, interrompida por períodos breves de crescimento do PIB, sempre ancorados na ocupação da capacidade ociosa” (PRADO, 1998, p. 30).

Na segunda metade da década de 1980 — já no período da redemocratização, iniciado em março de 1985 — e nos primeiros anos da década de 1990, as medidas anti-inflacionárias, efetivadas através de planos de estabilização econômica, fracassaram uma após a outra, resultando sempre na volta da inflação num patamar maior que o anterior e o arrocho sobre os salários.

Em fevereiro de 1986, o “Plano Cruzado” inaugurou uma nova forma de indexação salarial, não mais através da reposição da inflação passada, mas agora com o reajuste sendo determinado pela conversão dos salários ao seu valor médio real dos seis meses precedentes ao pacote, acrescidos de um percentual de 8%. Na prática essa nova fórmula utilizada cristalizava perdas históricas dos salários reais, motivo de intensas críticas dos sindicatos (AMORIM, 2008, p. 9). O Plano propunha, ainda, antecipações salariais sempre que a inflação atingisse 20% (escala móvel, ou “gatilho salarial”) e, na data-base, um reajuste mínimo de 60% do IPC, ficando a complementação do reajuste e eventuais aumentos reais dependentes de negociação entre patrões e empregados.



Em junho de 1987, o “Plano Bresser” instituiu novas medidas para controlar a inflação. Após um forte aumento dos preços administrados pelo governo (“tarifaço”), os preços e salários deveriam ficar congelados por um período de 90 dias, após o qual passariam a ser corrigidos mensalmente pela Unidade de Referência de Preços (URP), um novo indexador, obtido pela média da inflação verificada nos 3 meses anteriores, aplicado (somente) aos salários nos 3 meses subsequentes. Qualquer reajuste acima da URP dependia de negociação coletiva, sendo que, na prática, a forma de cálculo da URP gerava defasagens salariais quando a inflação se acelerava. Ao chegar à data-base, as categorias tinham uma perda considerável para negociar, antes mesmo de fazer qualquer discussão de aumento real. Além disso, havia um problema em relação à inflação de junho de 1987, pois a primeira URP seria calculada com base na inflação verificada a partir de julho daquele ano, enquanto o último “gatilho” do período anterior considerava apenas a inflação até maio. A política salarial do “Plano Bresser”, portanto, pretendia que os sindicatos se “esquecessem” de toda a inflação daquele mês (26,06%), o que resultou em forte reação do movimento sindical, através de nova greve geral, deflagrada em 20 de agosto do mesmo ano (OLIVEIRA, 1992, p. 26-27).

O fracasso das medidas de contenção da inflação, que em 1988 aproximou-se do patamar de 1.000% ao ano, levou o governo a adotar um novo conjunto de medidas em janeiro de 1989, que faziam parte do chamado “Plano Verão”. Em relação à alta dos preços o plano, que também previa um “tarifaço”, consistiu em duas medidas: propunha um novo congelamento, após a conversão dos salários pela média de seu poder de compra de 1988. Também aqui, a inflação do mês do Plano (70,28%) deveria ser “esquecida” pelos sindicatos. Como reflexo destas mudanças, o movimento sindical mobilizou-se em

nova onda de greves, que culminou na greve geral dos dias 13 e 14 de março de 1989 (OLIVEIRA, 1992, p. 29-31).

Após meses sem qualquer determinação sobre a aplicação de reajustes salariais, foi promulgada a Lei n. 7.788, em junho de 1989. Essa lei estabelecia reajustes automáticos na data base, pelo INPC, para trabalhadores que recebiam até 20 salários mínimos. Para quem recebia até 3 salários mínimos foram asseguradas, ainda, antecipações mensais e, acima dessa faixa e até 20 SM, antecipações trimestrais. A permanente aceleração do processo inflacionário acabou colocando a eficácia dessa política em xeque ao final de 1989 e início de 1990.

Em linhas gerais, pode-se dizer que os reajustes salariais nos anos 1980 se concentraram na reposição de perdas inflacionárias causadas pela alta persistente dos preços ao consumidor, além de momentos marcados pela tentativa de redução do poder de compra dos trabalhadores a fim de conter a inflação. No início dos anos 1990, o governo Collor implementou uma série de medidas de contenção de demanda para tentar controlar a escalada da inflação como, por exemplo, mais um congelamento de preços e a retenção por 18 meses de 80% dos depósitos de poupança. Após os primeiros meses de governo, algumas greves voltaram a ocorrer com um número considerável de grevistas e as reivindicações continuaram concentrando-se na questão do reajuste salarial, através da reposição de perdas causadas pelo novo plano econômico e pela inflação (AMORIM, 2008, p. 17).

Nesse cenário de queda dos salários reais imposto pelas políticas salariais do período, o reajuste salarial e demais itens econômicos passaram a ser prioridade para os sindicatos na tentativa de minimizar os efeitos prejudiciais aos trabalhadores. Isso acabava reduzindo o espaço para negociação de outros itens de interesse dos sindicatos, como jornada e condições de trabalho. Essa perda nos salários reais foi um grande combustível para mobilizações e greves de categorias inteiras, facilitando a centralização dos processos de negociação.

A década de 1980, conhecida como a “década perdida” para a economia brasileira, porém, poderia ser chamada de “década de ouro”, do ponto de vista do movimento sindical. Os fatos mais marcantes dessa nova fase do movimento sindical brasileiro foram a realização da Conferência Nacional das Classes Trabalhadoras (CONCLAT), em agosto de 1981, e de outros congressos nacionais, que deram origem, respectivamente, à Central Única dos Trabalhadores (CUT), em 1983, e à Central Geral dos Trabalhadores (CGT), em 1986. Dessa forma, o movimento sindical se reorganizou em duas grandes Centrais Sindicais, não permitidas pela estrutura sindical oficial, porém com forte representatividade política. A organização e eclosão de três greves de abrangência nacional foi outro indicador desse avanço organizativo da classe trabalhadora nos anos 1980.

3. A NEGOCIAÇÃO COLETIVA DOS REAJUSTES SALARIAIS APÓS 1994

O terceiro e último período analisado toma por base os dados produzidos pelo SAS-DIEESE (Sistema de Acompanhamento de Salários), desde 1996, acerca do

desempenho das negociações coletivas de reajustes salariais firmadas em todo o território nacional. Nesse levantamento, são consideradas as cláusulas de caráter econômico de convenções e acordos coletivos de trabalho⁽³⁾ da esfera privada (comércio, indústria e serviços), não fazem parte da análise o funcionalismo público e meio rural. Em função do objetivo que este texto se propõe alcançar, optou-se por trabalhar somente com as informações relacionadas aos reajustes dos salários, ou seja, apenas um dos itens de pauta das negociações de data-base⁽⁴⁾.

Com relação à conjuntura política e econômica deste período, pode-se dizer que, após a implementação do Plano Real — plano econômico que atingiu a principal meta de controlar a inflação, ainda que a um elevado custo⁽⁵⁾ — e a posse do presidente Fernando Henrique Cardoso, as condições gerais da economia brasileira revelaram grandes desafios ao movimento sindical⁽⁶⁾. Entre eles, o fato de que o Plano Real definiu o fim da política salarial a partir de julho de 1995, ficando qualquer reajuste e aumento salarial dependente de negociação entre as partes.

Apesar da significativa queda da inflação — fator de grande peso nas negociações de data-base —, a segunda metade da década de 1990 foi marcada por graves problemas no mercado de trabalho, decorrentes da abertura indiscriminada da economia, da supervalorização artificial da moeda nacional e do intenso processo de reestruturação econômica das empresas, com aumento significativo nas taxas de desemprego, do trabalho informal e das ocupações com vínculos de trabalho precários, além da queda dos rendimentos e aumento da concentração funcional da renda, medida pela queda da participação dos salários na renda nacional⁽⁷⁾. Nos principais centros urbanos, o número de trabalhadores com vínculo formal de emprego encolheu durante a década de 1990, houve redução drástica do nível de ocupação industrial — onde a organização sindical era mais forte — e ampliação considerável do setor de prestação de serviços.

As práticas governamentais neoliberais adotadas no período resultaram em taxas de desemprego nunca antes vistas. O percentual chega a 19,3% de desempregados em relação à População Economicamente Ativa — PEA —, em 1999, na Região Metropolitana de São Paulo, atingindo 27,7% na Região Metropolitana de Salvador no mesmo ano, segundo a Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED)⁽⁸⁾.

(3) Convenção Coletiva de Trabalho: documento negociado entre sindicatos representativos dos trabalhadores e sindicatos representativos do empresariado, com aplicação para toda a categoria profissional representada. Acordo Coletivo de Trabalho: documento negociado entre sindicatos representativos de trabalhadores e uma empresa ou conjunto de empresas, com aplicação para os trabalhadores da(s) empresa(s) signatária(s).

(4) Ver em anexo as notas metodológicas que norteiam a análise dos reajustes salariais.

(5) Entre esses custos, destacam-se o aumento brutal da dívida pública interna, da taxa de juros, do desemprego e da desnacionalização da economia.

(6) O Plano Real, ao contrário dos seus antecessores, foi implantado sem que ocorressem “tarifaços”, manipulações de índices e outros artificialismos conhecidos, não implicando em novas perdas salariais para os trabalhadores. Mesmo assim, com a conversão dos salários pela média do poder aquisitivo anterior ao plano, novamente a “média” se transformou em “pico” para o período seguinte.

(7) Os dados originais para mensuração da distribuição funcional de renda podem ser obtidos através do Sistema de Contas Nacionais do IBGE: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/contasnacionais/referencia2007/defaulttabzip.shtm>>.

(8) A PED é uma pesquisa domiciliar mensal, desenvolvida em conjunto pelo DIEESE e Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (SEADE), em convênio com o FAT e instituições públicas regionais em sete regiões metropolitanas.



Em termos gerais, pode-se dizer que:

A década de 1990 é um divisor de águas nas trajetórias dos principais indicadores da situação do trabalho no Brasil. Após cinquenta anos de progressivo aumento no trabalho assalariado e formalização das relações de trabalho, houve drástica regressão no mercado de trabalho, com aumento de todas as formas de desemprego, crescimento dos vínculos de trabalho vulneráveis, queda de rendimentos reais e concentração de renda (DIEESE, 2001, p. 11).

No período de 1993 a 1995, a taxa média de variação do Produto Interno Bruto (PIB) atingiu 4,8%, enquanto, no intervalo de 1996 a 1999, essa taxa se reduziu para 1,45%. Simultaneamente, a taxa de desemprego se elevou. Nesse contexto, a legislação do trabalho foi alvo de seguidas ofensivas. Exatamente no transcorrer destes anos, do implementadas diversas modificações na legislação, todas no sentido de “flexibilizá-la” de modo a favorecer os empregadores. As de maior impacto merecem ser lembradas:

- implementação do banco de horas, medida que possibilitou diminuir os gastos com horas extras;
- ampliação dos casos passíveis de contratação de trabalho por tempo determinado, modalidade que desonera o empregador em casos de demissão no término da vigência do contrato;
- regulamentação de formas variáveis de remuneração — a Participação nos Lucros e Resultados das empresas foi uma delas — medida que, ao mesmo tempo, desvia o foco das negociações de reajustes salariais e que não incorpora os valores pagos aos salários dos trabalhadores;
- criação do mecanismo da suspensão temporária do contrato de trabalho — *lay-off*.

O cenário negocial também sofreu impactos negativos do processo de abertura econômica iniciado em 1990 pelo presidente cassado Fernando Collor de Melo, e, posteriormente, aprofundado por seu sucessor Fernando Henrique Cardoso. A entrada do capital estrangeiro, mediante a aquisição de grandes empresas estatais federais, resultou no rearranjo de várias mesas de negociação, seja com relação à natureza do patronato — após a venda das empresas o patrão deixa de ser o Estado e passa a ser o empresário transnacional —, seja na fragmentação da abrangência da negociação — em diversos casos as empresas possuíam unidades espalhadas por todo o território nacional, entretanto ocorria apenas uma negociação para o conjunto dos trabalhadores. Com as privatizações, as negociações de data-base passaram a ser regionais, desarticulando categorias que apresentavam elevado grau de articulação.

O resultado da ação sindical, em meio a todas essas alterações, pode ser avaliado a partir da Tabela 1, que mostra a distribuição dos reajustes obtidos pelas unidades de negociação acompanhadas entre os anos de 1996 e 1999 em relação ao INPC-IBGE, índice de inflação mais utilizado como referência nas mesas de negociação.

Com relação às categorias que acumularam perdas salariais, o ano de 1999 foi o mais problemático: 50% dos casos analisados em um painel com 316 unidades de negociação previram reajustes que sequer atingiram a variação do índice inflacionário,

sendo que algo em torno de 25% das categorias negociaram reajustes com perdas de mais de 1%. No restante do painel, os resultados negativos continuam sendo expressivos em todos os anos, visto que o número de unidades de negociação que acumularam perdas salariais varia de 36,7% a 45,3% dos totais.

Nesse conjunto de informações, observa-se, também, que o ano de 1996 foi o que apresentou maior percentual de categorias com ganhos reais: praticamente 52% asseguraram percentuais de reajuste superiores ao INPC-IBGE. Entretanto, outra abordagem deve ser considerada: se forem somados os percentuais de reajustes iguais e acima do INPC-IBGE, observa-se que 63% dos casos analisados em 1998 pelo menos recompu- seram o poder de compra dos salários, número mais favorável que o consolidado nos demais anos.

Tabela 1 — Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE. Brasil — 1996 a 1999

Variação	1996		1997		1998		1999	
	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%
Acima do INPC	120	51,9	184	39,1	141	43,5	111	35,1
Mais de 5% acima	15	6,5	17	3,6	8	2,5	1	0,3
De 4,01% a 5% acima	10	4,3	7	1,5	3	0,9	0	-
De 3,01% a 4% acima	13	5,6	16	3,4	3	0,9	6	1,9
De 2,01% a 3% acima	22	9,5	19	4,0	12	3,7	7	2,2
De 1,01% a 2% acima	33	14,3	43	9,1	23	7,1	21	6,6
De 0,01% a 1% acima	27	11,7	82	17,4	92	28,4	76	24,1
Igual ao INPC	9	3,9	73	15,5	64	19,8	46	14,6
De 0,01% a 1% abaixo	19	8,2	138	29,4	84	25,9	80	25,3
De 1,01% a 2% abaixo	35	15,2	37	7,9	18	5,6	31	9,8
De 2,01% a 3% abaixo	15	6,5	19	4,0	12	3,7	28	8,9
De 3,01% a 4% abaixo	8	3,5	6	1,3	3	0,9	15	4,7
De 4,01% a 5% abaixo	9	3,9	4	0,9	2	0,6	2	0,6
Mais de 5% abaixo	16	6,9	9	1,9	0	-	3	0,9
Abaixo do INPC	102	44,2	213	45,3	119	36,7	159	50,3
Total	231	100,0	470	100,0	324	100,0	316	100,0

Fonte: DIEESE.

Apesar de o registro não contar com informações para o período 1994-1995, como se viu, desde o início dos anos 1990, a renda do trabalhador não acompanhou os índices inflacionários, resultando numa crescente diminuição do poder aquisitivo, além da grande taxa de desemprego já mencionada.

Já no início dos anos 2000 até meados de 2001, havia indícios de que a economia e, da mesma maneira, o mercado de trabalho nacional se recuperariam da década anterior. Em seu acompanhamento anual, o DIEESE registrou uma considerável melhora nos ganhos salariais de 2000 frente ao ano anterior (o percentual de negociações com reajustes acima do INPC-IBGE passa de 35% para 52% do painel). Mudança inversa ocorreu com a quantidade de unidades de negociações que acumularam perdas: se, em 1999, praticamente a metade dos reajustamentos não atingiu a inflação, no ano seguinte esse percentual regride para 33%, até então o melhor resultado da série (Tabela 2).

Porém, o aquecimento econômico do primeiro ano da nova década foi interrompido abruptamente pela fragilidade nacional na questão da infraestrutura: vem à tona a incapacidade da indústria de energia elétrica em atender à demanda dos setores produtivos, originando o que ficou conhecido como “apagão”.

Além disso, gradativamente, a partir de 2002, a inflação volta a afligir os trabalhadores, chegando a superar a casa dos 20% para algumas datas-bases de 2003. Neste contexto, os reajustes salariais acompanharam todo esse movimento de idas e vindas acerca do futuro econômico.


De 2001 até 2003, a ação sindical novamente inicia uma trajetória marcada por escassos ganhos nos salários, sendo que a cada ano encolhe o número de reajustes acima da inflação. Essa redução atinge seu ápice em 2003, exatamente quando o INPC-IBGE atingiu patamar há tempos não vivido, tal como se viu anteriormente. O biênio 2002 e 2003, em particular, foi o período em que os sindicatos tiveram mais dificuldade de obter aumentos reais de salário. Com efeito, apenas 26% (2002) e 19% (2003) dos casos registrados mostram a ocorrência de reajustes capazes de ampliar o poder de compra dos salários. Em 2003, praticamente 60% das unidades de negociação culminaram em correções salariais inferiores ao acumulado pela inflação nos doze meses anteriores.

Tabela 2 — Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE. Brasil — 2000 a 2003

Variação	2000		2001		2002		2003	
	nº	%	nº	%	nº	%		
Acima do INPC	190	51,5	214	43,2	124	25,8	103	18,8
Mais de 5% acima	6	1,6	7	1,4	0	-	3	0,5
De 4,01% a 5% acima	3	0,8	3	0,6	2	0,4	1	0,2
De 3,01% a 4% acima	19	5,1	3	0,6	2	0,4	1	0,2
De 2,01% a 3% acima	28	7,6	26	5,3	3	0,6	9	1,6
De 1,01% a 2% acima	46	12,5	47	9,5	12	2,5	14	2,6
De 0,01% a 1% acima	88	23,8	128	25,9	105	21,9	75	13,7
Igual ao INPC	56	15,2	97	19,6	133	27,7	126	23,0
De 0,01% a 1% abaixo	60	16,3	99	20,0	74	15,4	51	9,3
De 1,01% a 2% abaixo	30	8,1	51	10,3	64	13,3	63	11,5
De 2,01% a 3% abaixo	13	3,5	11	2,2	43	9,0	43	7,8
De 3,01% a 4% abaixo	5	1,4	8	1,6	15	3,1	35	6,4
De 4,01% a 5% abaixo	6	1,6	4	0,8	18	3,8	33	6,0
Mais de 5% abaixo	9	2,4	11	2,2	9	1,9	94	17,2
Abaixo do INPC	123	33,3	184	37,2	223	46,5	319	58,2
Total	369	100,0	495	100,0	480	100,0	548	100,0

Fonte: DIEESE.

Cabe ressaltar ainda, para o mesmo biênio, a alta ocorrência de parcelamentos nos reajustes de salários na data-base, presente em 9% dos casos em 2002 e em 28% dos casos em 2003, fenômeno bem menos frequente no restante da série, certamente associado aos momentos de recrudescimento inflacionário.



Na questão política, por sua vez, o ambiente era estável, a sociedade brasileira aos poucos consolidava o regime democrático. Por outro lado, todo processo das eleições presidenciais de 2002, que terminou com a vitória do ex-dirigente sindical metalúrgico Luiz Inácio Lula da Silva, foi marcado pelo debate com relação aos rumos da política econômica, caso o candidato do Partido dos Trabalhadores saísse vitorioso. Os setores mais conservadores da sociedade — formadores de opinião pública em geral e uma parcela significativa do empresariado nacional — acabaram por construir um cenário desfavorável para o movimento sindical, mais um fator relevante para o entendimento dos resultados das negociações salariais de 2002 e 2003.

Encerrado o primeiro ano do mandato de Lula, percebeu-se que o presidente eleito por partido político de esquerda não representava uma ameaça à política econômica de austeridade fiscal e monetária e que havia possibilidade de promover o crescimento da economia, sem que fosse rompida a lógica capitalista vigente. Deste momento em diante, o PIB (Produto Interno Bruto) retomou sua trajetória de crescimento, ainda discreto perto das necessidades nacionais, mas significativo quando comparado aos anos anteriores, e as taxas de inflação e de desemprego voltaram a regredir.

A Tabela 3 revela o aumento na proporção de acordos ou convenções coletivas no mínimo repondo a inflação. De 2004 em diante, o comportamento dos resultados é relativamente homogêneo: ano após ano, pelo menos 80% das categorias asseguraram reajustes iguais ou superiores ao INPC-IBGE. Em 2006, os sindicatos garantiram o melhor resultado aos trabalhadores: apenas 3% das categorias não conseguiram obter reajuste que pudesse recompor o poder de compra. Outro fato que deve ser destacado é que 12% das unidades da negociação registraram ganho real nos salários em percentual igual ou superior a 3%.

Os anos subsequentes, 2007 e 2008, mantiveram a tendência de garantia da recomposição dos salários, apesar de uma ligeira piora no último ano da série, quando, ainda assim, 88% dos acordos e convenções coletivas analisados previram reajustes iguais ou acima do INPC-IBGE.

No que diz respeito à crise internacional, que teve início no final de 2008 e que se estendeu por 2009, o último dos estudos divulgados pelo DIEESE, que trata dos reajustes salariais conquistados em 2008, afirma que:

Deve-se ressaltar, também, que esses resultados [de 2008] ainda não manifestam possíveis impactos da crise global sobre os reajustes salariais. Tal como visto no transcorrer deste estudo, principalmente no recorte por data-base, o resultado do segundo semestre de 2008 é melhor frente aos seis primeiros meses do ano. Além disso, os ganhos das categorias que negociaram entre os meses de novembro e dezembro foram superiores à média dos ganhos do ano como um todo, sendo que a data-base novembro registra o segundo melhor resultado de 2008, inferior somente a agosto (DIEESE, 2008, p. 14).

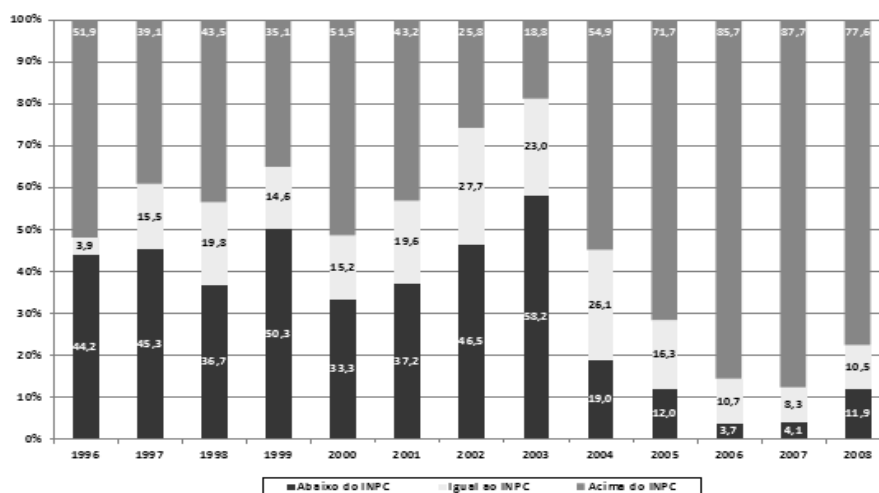
Tabela 3 — Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE. Brasil — 2004 a 2008

Variação	2004		2005		2006		2007		2008	
	n°	%	n°	%	n°	%	n°	%	n°	%
Acima do INPC	361	54,9	459	71,7	565	86,3	627	87,7	548	77,6
Mais de 5% acima	1	0,2	1	0,2	14	2,1	10	1,4	2	0,3
De 4,01% a 5% acima	23	3,5	3	0,5	17	2,8	8	1,1	5	0,7
De 3,01% a 4% acima	30	4,8	19	3,0	46	7,0	20	2,8	28	4,0
De 2,01% a 3% acima	54	8,2	52	8,1	130	19,8	93	13,0	65	9,2
De 1,01% a 2% acima	96	14,6	162	25,3	187	28,5	254	35,5	202	28,6
De 0,01% a 1% acima	157	23,9	222	34,7	171	26,1	242	33,8	246	34,8
Igual ao INPC	172	26,1	104	16,3	70	10,7	59	8,3	74	10,5
De 0,01% a 1% abaixo	69	10,5	58	9,1	20	3,1	26	3,6	73	10,3
De 1,01% a 2% abaixo	33	5,0	12	1,9	0	-	3	0,4	9	1,3
De 2,01% a 3% abaixo	14	2,1	2	0,3	0	-	0	-	1	0,1
De 3,01% a 4% abaixo	4	0,6	2	0,3	0	-	0	-	0	-
De 4,01% a 5% abaixo	1	0,2	2	0,3	0	-	0	-	0	-
Mais de 5% abaixo	4	0,6	1	0,2	0	-	0	-	1	0,1
Abaixo do INPC	125	19,0	77	12,0	20	3,1	29	4,1	84	11,9
Total	658	100,0	640	100,0	655	100,0	715	100,0	706	100,0

Fonte: DIEESE.

O Gráfico 2 ajuda a ilustrar o desempenho das negociações de reajuste salarial desde o início do acompanhamento feito pelo DIEESE. De 1996 a 2008, é possível identificar dois períodos distintos: o primeiro deles percorre os anos de 1996 a 2003, no qual a quantidade de unidades de negociação que obtiveram reajustes inferiores à inflação oscilou sempre acima de 37%, atingindo seu pior patamar em 2003. Já o segundo período começa em 2004 e segue até o último dado disponível, marcado pela recuperação no poder de compra de, no mínimo, 80% das categorias analisadas.

Gráfico 2 — Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE. Brasil — 1996 a 2008

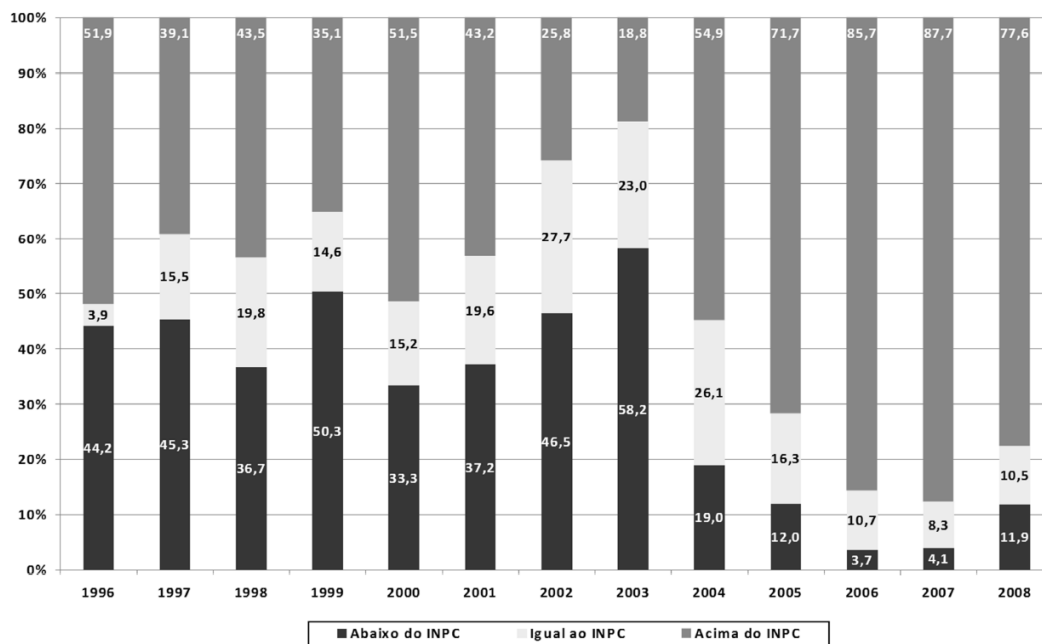


Fonte: DIEESE.

Por fim, o Gráfico 3 apresenta o desempenho das negociações de reajustes salariais e outros elementos relevantes para sua interpretação, citados no transcórper do texto. Sumariamente, podemos destacar os seguintes pontos sobre os dados apresentados no Gráfico 3:

- Confirma-se a relação inversa entre a variação do índice de inflação acumulada e o reajuste salarial negociado: à medida que, a partir de 2003, o INPC-IBGE apresenta taxas de variação mais baixas, o número de reajustes acima ou iguais ao INPC cresce consideravelmente. O inverso pode ser dito quando há um repique inflacionário, tal como ocorreu de 2007 para 2008; e
- O desempenho da economia também é um fator bastante relevante: de 2004 em diante o crescimento econômico influi positivamente nos reajustes salariais.


**Gráfico 3 — Percentual de reajustes iguais ou superiores ao INPC-IBGE; média do INPC-IBGE no nas datas-base e variação anual do PIB.
Brasil — 2003 a 2008**



Fonte: DIEESE.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A síntese apresentada no presente texto possibilita compreender os impactos de cada um dos contextos econômicos e políticos do país nos últimos 50 anos sobre o movimento sindical e, mais especificamente, sobre a questão do reajuste salarial. O caso



brasileiro, assim como de outros tantos países latino-americanos, é um exemplo claro de sociedade que convive com diversas modificações estruturais num curto espaço de tempo, sejam elas relacionadas à questão política ou econômica, e que surtem efeito diretamente sobre a forma de atuação dos movimentos sociais, em especial a organização dos trabalhadores. Neste sentido, o exercício da negociação coletiva está atrelado a uma série de condicionantes externas, determinantes para o seu êxito ou fracasso.

Ao longo das décadas estudadas neste trabalho, a recusa à negociação do reajuste salarial esteve presente de forma explícita não apenas durante o governo autoritário. Os salários, mesmo posteriormente ao término da ditadura militar, continuaram sendo tratados como os responsáveis pelo descontrole inflacionário e sua contenção através das políticas salariais não surtiu efeito no comportamento dos preços, confirmando que a inflação persistente derivava de outros fatores econômicos.

Mesmo nos momentos em que a ação sindical conseguiu — principalmente por meio das greves — impulsionar mudanças nos critérios de reajustamento dos salários, houve dificuldades para os sindicatos concretizarem a negociação, seja por motivos ligados à economia do país (como a inflação e o desemprego, por exemplo) ou por motivos culturais/políticos, como a história democrática recente ou a defesa de interesses particulares por parte do empresariado brasileiro. Sendo assim, desde o início do período analisado até recentemente, é possível perceber uma trajetória de desvalorização dos salários no Brasil ou, em outros momentos, de apenas reposição das perdas provocadas pela inflação. Este fato é preocupante na medida em que contribui para a acentuação da concentração de renda no país.

Já acerca do período mais recente, observa-se que, nos últimos cinco anos até 2008, os resultados da negociação entre capital e trabalho, no que se refere aos reajustes salariais, se alterou significativamente para melhor, tendo a consolidação da democracia — no que tange ao processo político — e o crescimento econômico do país — no que se refere aos resultados — como condicionantes para esta mudança.

Entretanto, a partir de setembro de 2008, a economia, em especial os setores industriais com produção voltada ao mercado externo, passaram a sofrer com os impactos da crise econômica mundial. Em meio à mudança na conjuntura econômica, é importante lembrar que as negociações por reajustes salariais em 2009 continuaram a se comportar de forma satisfatória aos trabalhadores, ao contrário do que muitos previam.

Ao que tudo indica, o ajuste promovido pelo empresariado tem se dado via emprego, tal como pôde ser visto nas últimas divulgações da PED-DIEESE/SEADE e do CAGED-MTE (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados do Ministério do Trabalho e Emprego). Em suma, conclui-se que, apesar de todas as incertezas acerca do futuro, a ocorrência de ganhos reais nos salários permanece no patamar dos últimos anos para aqueles que continuam empregados e que a estratégia do patronato é clara: agir exatamente no ponto mais frágil da legislação trabalhista, ou seja, através da demissão e da rotatividade da mão de obra.

ANEXO — NOTAS METODOLÓGICAS DO SISTEMA DE ACOMPANHAMENTO DE SALÁRIOS (SAS) — DIEESE

1. As informações que embasam a terceira parte deste estudo foram extraídas de acordos e convenções coletivas de trabalho registrados 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.
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 n. 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.

REFERÊNCIAS

AMORIM, Wilson Aparecido Costa. Negociações coletivas no Brasil: uma análise do período 1990-2004. In: BAUMANN, Renato (org.). *Emprego, desenvolvimento e trabalho decente: a experiência brasileira recente*. Brasília: CEPAL/PNUD/OIT, 2008.

CASTRO, Antonio Barros de; SOUZA, Francisco Eduardo Pires de. *A economia brasileira em marcha forçada*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

COUTINHO, Luciano G.; BELLUZO, Luiz Gonzaga de Mello. Política econômica, inflexões e crise: 1974-1981. In: COUTINHO, Renata; BELLUZO, Luiz Gonzaga de Mello. *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, 1982. v. 1.

DIEESE — Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. *Balancão trabalhista sindical — 1965*. São Paulo: DIEESE, 1966.

_____. *Dez anos de política salarial*. São Paulo: DIEESE, 1975.

_____. *A necessidade de uma política salarial*. São Paulo: Pesquisa DIEESE, ago. 1991.

_____. *A situação do trabalho no Brasil*. São Paulo: DIEESE, 2001.

_____. *Comportamento e ajuste do mercado de trabalho nos anos 1990*. São Paulo: DIEESE/CNPq, 2002.

_____. *Balancão das negociações em 2003*. São Paulo: DIEESE, 2004.

_____. *Balancão das negociações em 2004*. São Paulo: DIEESE, 2005.

_____. *Balancão das negociações em 2005*. São Paulo: DIEESE, 2006.

_____. *Balancão das negociações de reajustes salariais em 2006*. São Paulo: DIEESE, 2007.

_____. *Balancão das negociações de reajustes salariais em 2007*. São Paulo: DIEESE, 2008.

_____. *Almanaque DIEESE. 50 anos fazendo história*. São Paulo: Museu da Pessoa, 2007.

_____. *Balancão das negociações de reajustes salariais em 2008*. São Paulo: DIEESE, 2009.

_____. *A negociação de reajustes salariais em meio a crise internacional*. São Paulo: DIEESE, 2009.

MARQUES, Rosa Maria e REGO, José Marcio (orgs). *Economia brasileira*. São Paulo: Saraiva, 2006.




OLIVEIRA, Carlindo, P. R. *Política salarial no Brasil (1964-1984): idas e vindas do corporativismo estatizante*. Dissertação de Mestrado apresentada ao Departamento de Ciência Política da Universidade Federal de Minas Gerais. Belo Horizonte, 1985.

_____. *Política salarial e negociação coletiva no Brasil: do golpe militar ao plano Collor*. CUT, Escola Sindical 7 de Outubro.

OLIVEIRA, Carlindo Paulo Rodrigues de; DIEESE. *Outras falas em negociação coletiva*. Belo Horizonte: Esc. Sind. 7 de Outubro, 1992.

PRADO, Antonio. Mudanças na negociação sindical nos anos recentes. *Revista São Paulo em Perspectiva*, São Paulo: Fundação Seade, v. 12, n. 1, p. 30-34, jan./mar. 1998.

RODRIGUES, Martins Leôncio. O sindicalismo nos anos 1980: um balanço. *Revista São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v. 4, n. 1, jan./mar. 1990.



SABÓIA, João. *Qual é a questão da política salarial*. São Paulo: Brasiliense, 1985.

ZAJDSZNAJDER, Luciano. *Teoria e prática da negociação*. São Paulo: José Olympio, 1985.

Sites consultados

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

<http://www.seade.sp.gov.br>

<http://www.senado.gov.br>

<http://www.ibge.gov.br>

Recebido em: 28 de janeiro de 2010.

Aceito em: 23 de maio de 2010.