

temas de economia aplicada



Negociação Salarial e Conjuntura Econômica

HÉLIO ZYLBERSTAJN (*)

Inflação e nível de atividade são elementos relevantes no cenário que envolve a negociação coletiva e, particularmente, o poder de barganha dos sindicatos. Quando o nível de atividade e a inflação crescem, os trabalhadores exercem mais pressão sobre as empresas, mas por razões distintas. O nível de atividade crescente favorece o poder de barganha sindical porque o custo de oportunidade de uma greve para as empresas aumenta e elas tendem a conceder reajustes salariais maiores. Quando a inflação cresce, os salários perdem poder de compra, levando os trabalhadores a pressionar as empresas para recuperá-lo. Quando inflação e nível de atividade aumentam simultaneamente, a magnitude dos reajustes negociados tende a crescer. Mas quando nível de atividade

e inflação caminham em sentidos opostos, é mais difícil antecipar o resultado da negociação.

Este pequeno ensaio analisa a evolução dos reajustes salariais negociados pelos sindicatos brasileiros, contrapondo-os com o comportamento do INPC do IBGE e da Taxa de desocupação da Pnad Contínua. O INPC é utilizado aqui porque é a medida da inflação na mesa de negociação, pois mede a variação de preços para as famílias com renda de até 5 salários mínimos, que constituem a clientela relevante dos sindicatos. A Taxa de desocupação é aqui utilizada como um indicador do nível de atividade, prática usual na análise econômica. Os reajustes salariais negociados vêm do acervo de mais de 397 mil negociações ocorridas desde janei-

ro de 2007 até maio de 2023, com cláusulas de aumentos salariais e que fazem parte do acervo do Salariômetro da Fipe. A origem destes instrumentos coletivos é a página MEDIADOR, do Ministério do Trabalho.

A próxima seção analisa a evolução conjunta dos reajustes negociados, da inflação e da taxa de desocupação, ao longo de um período em que se verificaram mudanças profundas no ritmo da evolução dos preços e no nível de atividade. A seção seguinte avalia a relação entre a estrutura da negociação (acordos coletivos e convenções coletivas) e o perfil da distribuição dos reajustes, comparando reajustes médios com reajustes medianos. A última seção apresenta algumas considerações finais.

1 Reajustes, Inflação e Nível de Atividade

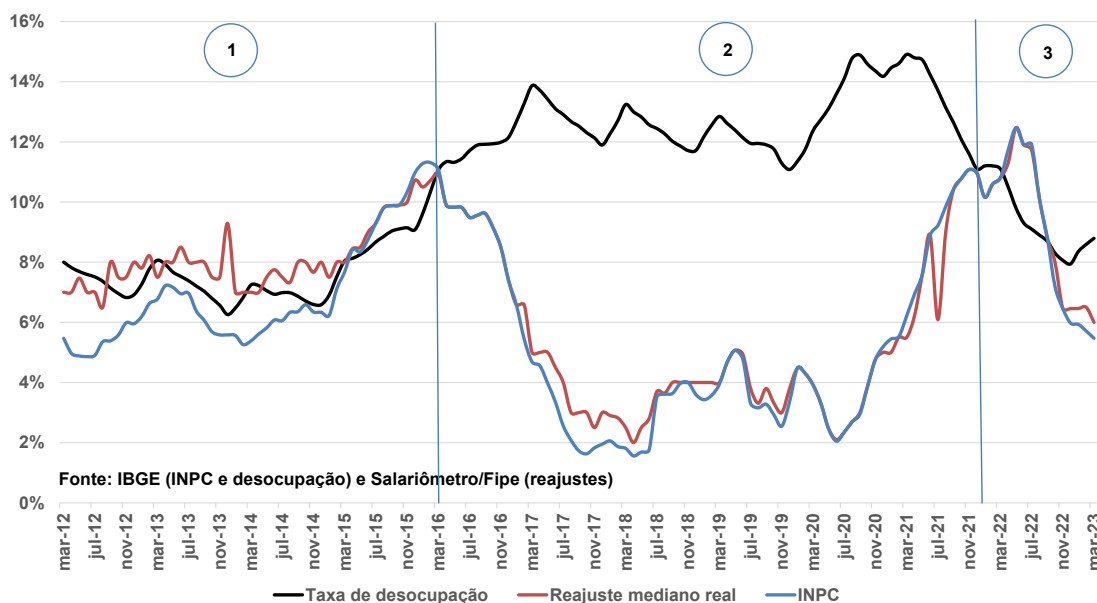
Como nesta seção se utiliza a Pnad Contínua do IBGE, o período em análise é limitado pela disponibilidade dos seus dados e vai de março/2012 até março/2023. O Gráfico 1 apresenta a evolução do reajuste mediano real, do INPC acumulado nas respectivas datas base e da Taxa de desocupação e revela três períodos com padrões distintos de comportamento. No primeiro, que vai de março/2012 até março/2016, os três indicadores têm magnitudes muito próximas e descrevem trajetórias muito semelhantes. Durante os três primeiros anos, aproximadamente, os valores são relativamente estáveis, mas, a partir do início de 2015, quando começa o segundo mandato de Dilma, os valores dos três indicadores começam a crescer e permanecem assim até março de 2016.

Este ponto marca o início do segundo período e a separação das trajetórias. A Taxa de desocupação conti-

nua a crescer enquanto os reajustes e o INPC começam uma trajetória quase coincidente. Já estávamos no governo Temer e a política econômica adotada provocou alta desocupação, mas controlou a inflação. Os reajustes salariais ficaram pequenos, mas acompanharam o INPC. Com a pandemia da Covid-19, a Taxa de desocupação cresce, mas logo é seguida pelo crescimento do INPC e dos reajustes reais. No segundo semestre de 2021, a Taxa de desocupação se reduz, mas a inflação e os reajustes continuam a crescer.

No terceiro período, já no pós-pandemia, o Gráfico 1 mostra queda expressiva da desocupação e da inflação, esta, como nos outros períodos, acompanhada de perto pelos reajustes reais. No conjunto dos três períodos, um fato chama a atenção: as trajetórias gêmeas do INPC e dos reajustes reais, que se observa tanto quando a desocupação é alta como quando é pequena.

Gráfico 1 – Reajuste Mediano Real, Inflação e Desocupação – Mar/2012 a Mar/2023



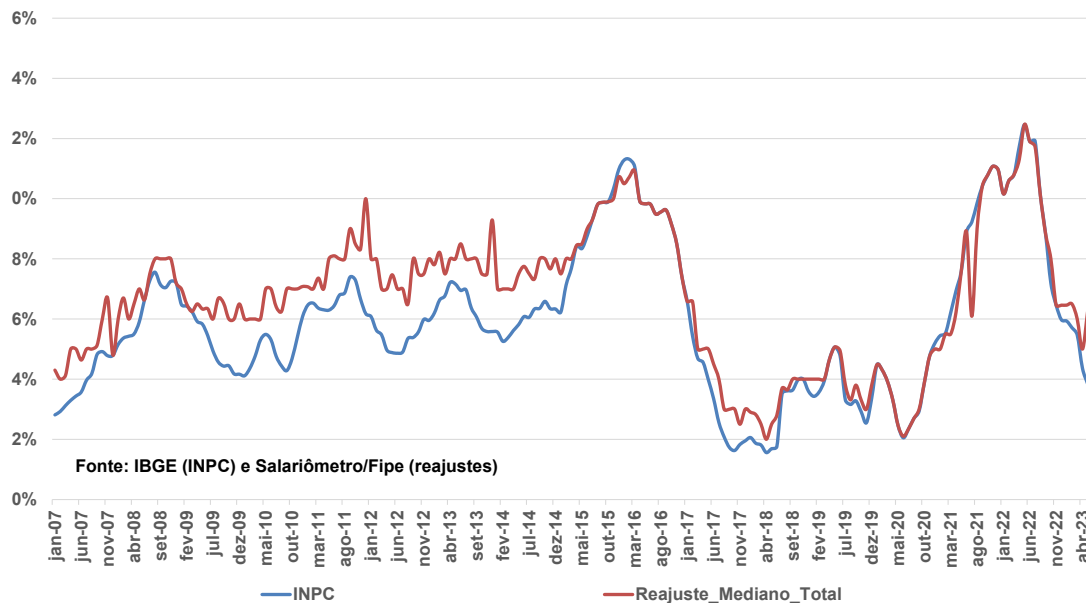
O Gráfico 2, a seguir, apresenta a evolução dos reajustes reais e do INPC, no período maior, de janeiro/2007 a maio/2023 e, como no Gráfico anterior, sobressai a proximidade das duas trajetórias: do INPC e dos reajustes reais medianos. Agora se pode perceber mais um detalhe: quando a taxa de inflação se estabiliza, os reajustes

reais tendem a se distanciar do INPC, gerando ganhos reais para os trabalhadores. Isso ocorreu em dois intervalos de tempo: do início de 2009 até o final de 2014 e no segundo semestre de 2017 e primeiro semestre de 2018.

No conjunto, os dois gráficos mostram certa dominância – se é que

se pode utilizar este termo – da taxa de inflação na determinação do resultado da negociação salarial. Mesmo em períodos de retração da atividade, os reajustes ficam muito próximos da taxa de inflação, indicando uma tendência de indexação salarial por meio da negociação coletiva.

Gráfico 2 – Reajuste Mediano Real e INPC – Jan/2007 a Maio/2023



2 Inflação e Estrutura da Negociação Coletiva

A seção anterior mostrou a importância da inflação na negociação do reajuste salarial. Nesta seção, pretende-se verificar se essa relação depende da estrutura da negociação. Por estrutura da negociação entende-se a cobertura da negociação, que, no Brasil, depende do representante do lado patronal.

Quando o lado patronal é representado por um sindicato de empresas, o resultado da negociação é uma Convenção Coletiva e as cláusulas negociadas se aplicam a todas as empresas representadas. Quando o lado patronal é uma empresa ou um pequeno grupo de empresas, o resultado é um Acordo Coletivo, que cobre apenas os empregados da empresa ou das empresas participantes.

Para verificar se existe alguma diferença na forma como a taxa de inflação impacta o reajuste negociado, calculamos a razão entre o reajuste médio e o reajuste mediano, em cada estrutura de negociação. Quando a razão for maior que 1, a distribuição dos reajustes é assimétrica à direita, refletindo o peso de reajustes grandes. Por outro lado, quando a razão é menor

que 1, a distribuição é assimétrica à esquerda, refletindo peso de reajustes pequenos.

O Gráfico 3 apresenta a evolução da razão reajuste médio/reajuste mediano separadamente, nos acordos coletivos e nas convenções coletivas, e revela alguns aspectos importantes. Primeiro, nos dois casos, as curvas representam razões muito próximas de 1, indicando que, na maior parte do tempo, médias e medianas tiveram valores muito parecidos. As curvas de tendências indicam que os acordos ficaram mais tempo com distribuições assimétricas à esquerda e as convenções, ao contrário, tiveram distribuições assimétricas à direita por mais tempo. Isso indica que, em geral, as convenções coletivas produziram reajustes

maiores que os acordos. Segundo, a razão reajustes médios/reajustes medianos dos acordos coletivos é mais volátil do que a das convenções, flutuando com mais frequência para valores abaixo de 1.

No Gráfico 4, retiramos as duas curvas de tendência e acrescentamos a curva do INPC acumulado nos 2 meses anteriores às respectivas datas das negociações. Neste novo gráfico, percebe-se que a maior volatilidade dos acordos ocorre nos períodos em que a inflação se intensifica. Nessas ocasiões, as empresas negociam reajustes menores que a inflação, coisa que ocorre com menos frequência nas convenções coletivas.

Gráfico 3 – Razão Reajuste Médio/Reajuste Mediano – Acordos e Convenções Coletivos – Jan/2007 a Maio/2023

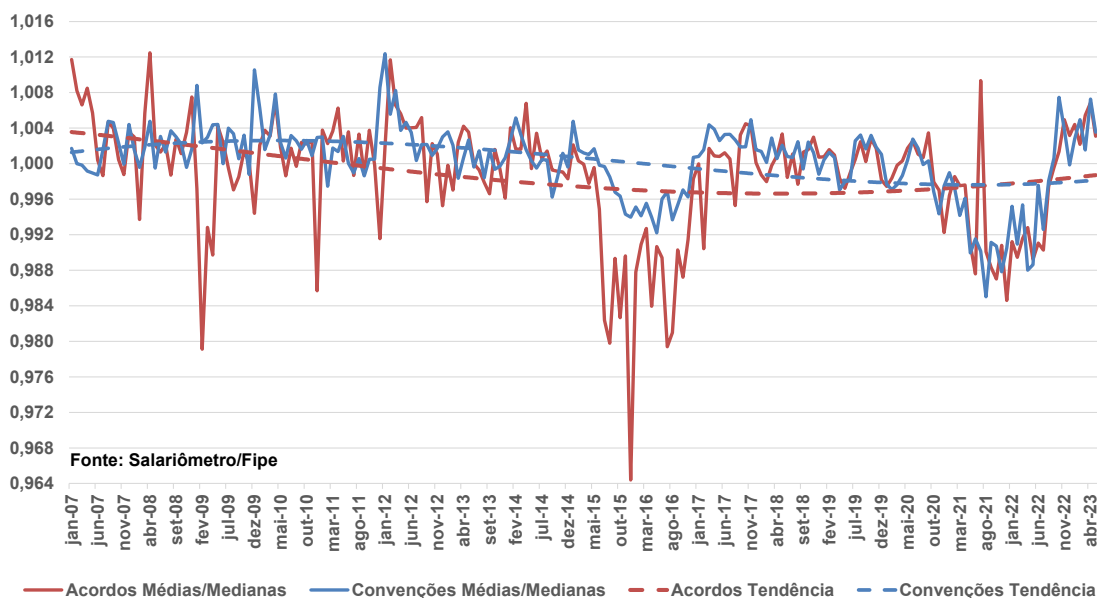
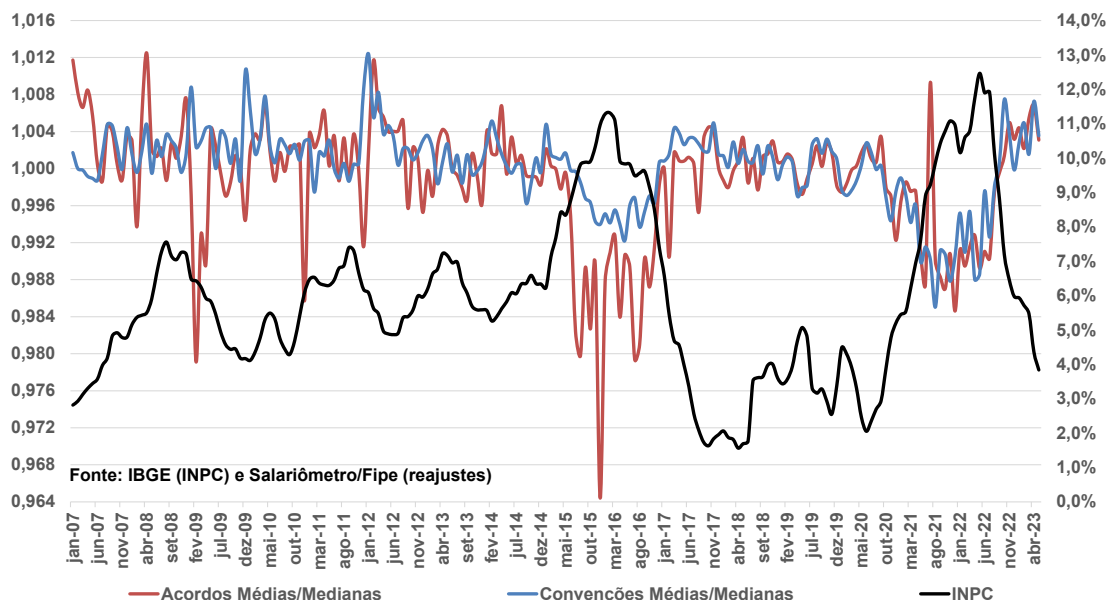


Gráfico 4 – Razão Reajuste Médio/Reajuste Mediano e INPC – Acordos e Convenções Coletivas – Jan/2007 a Maio/2023



3 Considerações Finais

A primeira seção deste texto confirmou dois fatos estilizados sobre os resultados da negociação coletiva: o nível de atividade é determinante para o sucesso das pautas sindicais e a taxa de inflação é uma referência muito forte na mesa de negociações. A seção anterior mostrou que a taxa de inflação determina o formato da distribuição

dos reajustes negociados. Quando é pequena, reajustes reais positivos são mais frequentes; quando é grande, ocorre o contrário, com maior frequência de reajustes reais negativos.

A Tabela 1 a seguir e o Gráfico 5 mostram com mais detalhes esta constatação. O INPC acumulado nos 12 meses anteriores às respectivas negociações foi, respec-

tivamente, 11,2% em 2022 e 5,1% em 2023. A diferença acentuada no nível de inflação nos dois anos se refletiu claramente na distribuição dos reajustes. O presente ano tem sido bem mais favorável às pautas sindicais: em 2022, apenas 16,7% das negociações resultaram em aumentos reais, mas, em 2023, até agora, essa proporção alcançou 72,6%.

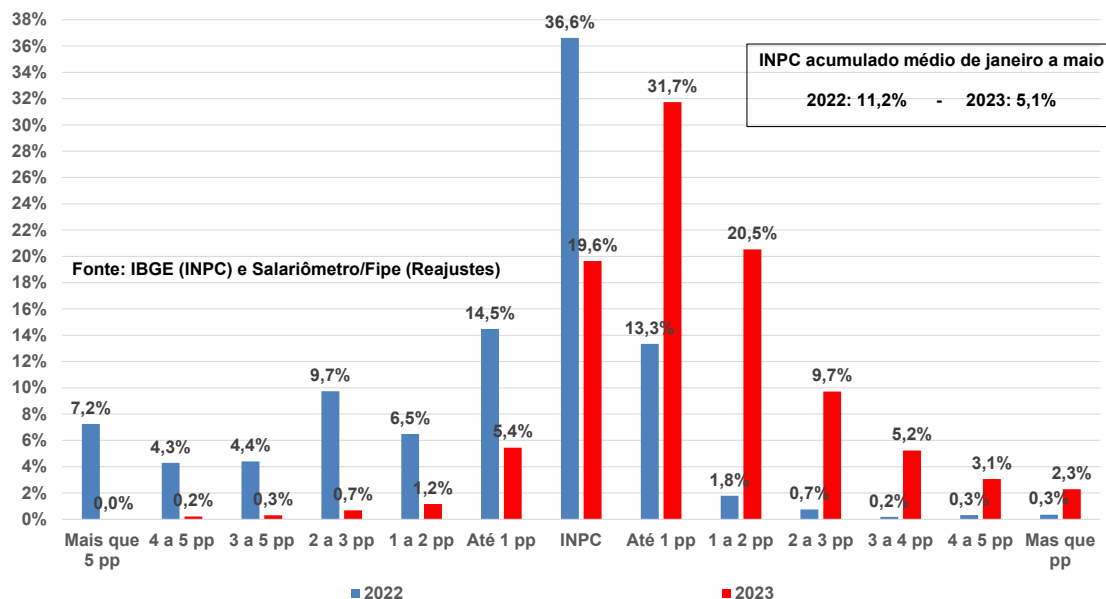
Tabela 1- Distribuição de Reajustes Salariais em Relação ao INPC

Negociações e reajustes	2022	2023*
Quantidade de negociações	14.688	3.315
Reajustes menores que o INPC	46,6%	7,8%
Reajustes iguais ao INPC	36,6%	19,6%
Reajustes maiores que o INPC	16,7%	72,6%
Reajustes no entorno do INPC**	64,4%	56,8%

*A quantidade de negociações de 2023 é menor devido ao atraso na disponibilização dos instrumentos coletivos na página do MEDIADOR.

**Entorno do INPC: reajustes situados no intervalo [INPC-1%; INPC+1%].

Gráfico 5 – Distribuição do Reajuste Nominal em Relação ao INPC – Distância em Pontos Percentuais – Janeiro a Maio 2022 x 2023



No final da seção 1, mencionamos a tendência à indexação salarial por meio da negociação coletiva. A última linha da Tabela 1 enfatiza este fato, pois mostra que em 2022, apesar da taxa de inflação de dois dígitos, nada menos que 64,4% dos reajustes ficaram na proximidade do INPC. Em 2023, a proporção caiu para 56,8%, reafirmando a força de sinalização do INPC. A indexação salarial negociada persiste, quase 30 anos depois do Plano Real.

(*) Professor Sênior da FEA/USP e Coordenador do Salariômetro da Fipe. (E-mail: hzy@hzy.com.br).