

Você está recebendo o novo Boletim Digital semanal da FENATTEL, que também irá circular com edições extras de acordo com a dinâmica do movimento sindical dos trabalhadores em Telecom.

Balanço das negociações salariais em 2015 mostra índices abaixo de anos anteriores



O balanço das negociações salariais acompanhadas pelo DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos) revelou que, das 708 unidades de negociação analisadas em 2015, apenas 52% resultaram em acordos com reajuste salarial acima da inflação medida pelo INPC. Outros 30% foram equivalentes à inflação e 18% ficaram abaixo.

Os índices dos aumentos reais aos salários anteriores a 2015 se mostravam muito positivos, com 90,2% de negociações acima do INPC em 2014; e 93,6%, o melhor índice da série, em 2012. Os números do ano passado foram os piores no desempenho das negociações coletivas desde 2004.

O que afetou as campanhas salariais, segundo o DIEESE, foi a recessão econômica nacional, com elevação do patamar inflacionário, queda na atividade econômica e o aumento das taxas de desemprego. As negociações foram sentidas de

formas diferentes no ano passado. A inflação cresceu ao longo do ano, e as categorias profissionais com data-base no segundo semestre encontram mais dificuldades em conquistar ganhos reais.

“É sabido que o patamar inflacionário, o nível de atividade econômica e o nível de emprego são fatores importantes para o sucesso de uma campanha salarial. Outros fatores, como a força da organização sindical e a capacidade de mobilização dos trabalhadores, não podem ser ignorados”, afirma o balanço do DIEESE.

Muitas empresas, alegando

problemas financeiros em um cenário em recessão, parcelaram o pagamento do reajuste salarial. Cerca de 13%, das 708 analisadas, dividiram o pagamento em duas ou mais parcelas. A proporção é quase o dobro da observada em 2014 e mais que o triplo da registrada em 2008.

Setores

Dos três setores analisados, o Industrial foi o que mais sofreu com os resultados da recessão econômica. Apenas 45% dos reajustes resultaram em ganhos reais ao salário, 36% foram em valor igual à variação do INPC e 19% ficaram abaixo.

No comércio, as negociações coletivas apresentaram aumentos reais em 53,4% dos casos e Reajustes iguais ao INPC em 31,9% e 14,7% abaixo.

O setor com melhores resultados foi o de serviços. Cerca de 62% das categorias registraram ganhos reais aos salários. Já os reajustes iguais chegaram a 20,1% e as perdas reais a 18,4%.

Regiões

Em termos de localidade, a região Sul apresentou um desempenho melhor nas negociações em 2015, com cerca de 59,8% dos reajustes acima do INPC. Os piores resultados foram notados nas regiões Sudeste, com 42,2% de ganho real, e Centro-Oeste, com 54% acima do INPC.

Confira o balanço completo do DIEESE. Acesse: <http://www.dieese.org.br/balancodosreajustes/2016/estPesq80balancoReajustes2015.pdf>

