

SISTEMA DE INFORMAÇÕES PARA ACOMPANHAMENTO DAS
NEGOCIAÇÕES COLETIVAS NO BRASIL

META II – RELATÓRIOS

A NEGOCIAÇÃO DOS REAJUSTES SALARIAIS EM
2005

Convênio SE/MTE N°. 04/2003-DIEESE



2006

Presidente da República

Luiz Inácio Lula da Silva

Ministro do Trabalho e Emprego

Carlos Lupi

Secretário Executivo - SE

André Peixoto Figueiredo Lima

Secretário de Políticas Públicas de Emprego - SPPE

Ezequiel Sousa do Nascimento

Secretário de Relações do Trabalho – SRT

Luiz Antonio de Medeiros Neto

© copyright 2007 – Ministério do Trabalho e Emprego
Secretaria Executiva – SE

Obs.: os textos não refletem necessariamente a posição do Ministério do Trabalho e Emprego.

DIEESE**Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos**

Rua Ministro Godói, 310 – Parque da Água Branca – São Paulo – SP – CEP 05001-900

Fone: (11) 3874 5366 – Fax: (11) 3874 5394

E-mail: en@dieese.org.br

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

Direção Nacional

João Vicente Silva Cayres – Presidente - SIND Metalúrgicos ABC

Carlos Eli Scopim – Vice-presidente - STI Metalúrgicas Mecânicas Osasco

Tadeu Moraes de Sousa – Secretário - STI Metalúrgicas São Paulo Mogi Região

Direção Técnica

Clemente Ganz Lúcio – Diretor Técnico

Ademir Figueiredo – Coordenador de Desenvolvimento e Estudos

Francisco José Couceiro de Oliveira – Coordenador de Pesquisas

Nelson de Churi Karam – Coordenador de Relações Sindicais

Claudia Fragozo dos Santos – Coordenadora Administrativa e Financeira

CONVÊNIO SE/MTE Nº. 04/2003

estudos e pesquisas

Ano 2 – Nº 18 – Março de 2006

A NEGOCIAÇÃO DOS REAJUSTES SALARIAIS EM 2005



Balanco das negociações salariais em 2005

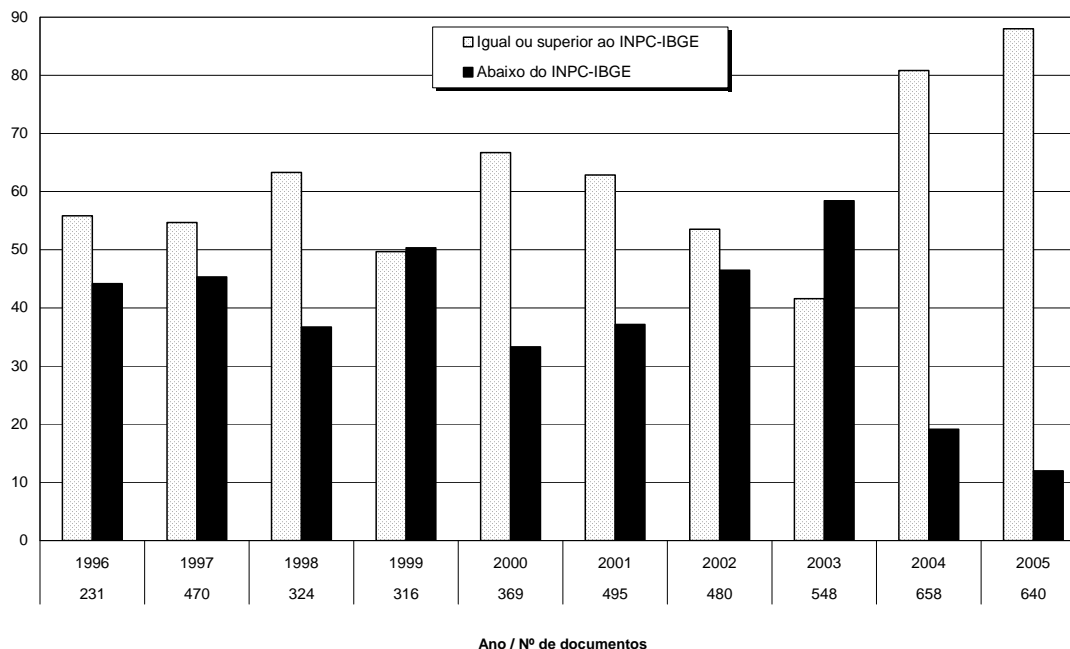
O DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos –, através do SAS - Sistema de Acompanhamento de Salários – registrou os reajustes salariais resultantes de 640 negociações coletivas de trabalho realizadas em 2005. A análise destas informações aponta para a continuidade da tendência favorável, já observada em 2004, à recomposição do poder aquisitivo dos trabalhadores: a proporção de negociações que resultou em aumentos reais de salários atingiu a maior marca apurada pelo DIEESE, nos dez anos de existência da pesquisa¹. Tomando como referência o Índice Nacional de Preços ao Consumidor, calculado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (INPC –IBGE) – indicador normalmente utilizado como parâmetro em negociações salariais – constata-se que 72% das negociações observadas estabeleceram reajustes salariais superiores à inflação acumulada no espaço de um ano, concluído na data-base fixada para 2005.

Se consideradas, no mesmo quadro, também as negociações que resultaram em reajustes salariais equivalentes ao INPC-IBGE, verifica-se que 88% do total conseguiram, no mínimo, recuperar as perdas salariais acumuladas na data-base. Até então, o melhor resultado apurado pelo SAS-DIEESE referia-se ao ano de 2004, quando 81% das negociações analisadas resultaram em recomposição salarial integral, com 55% registrando aumentos reais. Convém ressaltar que 2004 é o ponto de inflexão da tendência de resultados desfavoráveis aos trabalhadores nas negociações salariais, que se iniciou em 2001 e teve seu pior momento em 2003.

¹ Cada painel anual contém unidades de negociação diferentes. Assim, embora possibilitem captar as tendências gerais das negociações salariais em cada período, os diversos painéis não compõem uma série e uma comparação entre eles não pode ser feita sem ressalvas.

GRÁFICO 1
Distribuição de reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE
Brasil, 1996-2005

(em %)



Fonte: DIEESE

Composição do painel

O painel analisado reúne informações referentes a 18 unidades da Federação. A região Sudeste concentra 36% do total de registros, o Sul reúne 31% das unidades de negociação, o Nordeste, 20%; Centro-Oeste, 6%; e Norte, 4%. Os restantes 4% das informações cadastradas correspondem às negociações de amplitude nacional ou relativas a conjuntos de estados dispersos por duas ou mais regiões geográficas do país. As unidades da Federação que contribuíram com maior número de informações foram: São Paulo (18%), Santa Catarina (13%), Minas Gerais (10%), Paraná e Rio Grande do Sul (9% cada um).

No que se refere à distribuição dos registros por setor econômico, 48% das negociações do painel foram realizadas no âmbito da indústria e 40% no setor de serviços. Trabalhadores e empresários do comércio assinaram 12% dos instrumentos normativos analisados.

Um em cada três documentos cadastrados teve como data-base o mês de maio, que tradicionalmente concentra a maioria das negociações desenvolvidas no país. Destacam-se,

também, as negociações baseadas em março (13% do total), janeiro (9%), junho e novembro (cada mês com 8%).

No que diz respeito ao tipo de instrumento normativo que compõe o painel, evidencia-se o predomínio (78%) de convenções coletivas de trabalho, isto é, contratos resultantes de negociação entre patrões e empregados por meio de suas respectivas entidades sindicais. Os documentos restantes, denominados acordos coletivos de trabalho, são produtos de negociação direta entre empresas e entidades sindicais representativas de trabalhadores.

Resultados

O exame das informações sistematizadas indica, como de costume, uma alta concentração de reajustes salariais situados em torno do INPC-IBGE, indicador que tem sido adotado como parâmetro para a definição da recomposição do poder de compra nas negociações salariais praticadas. Cerca de 16% dos reajustes corresponderam exatamente à variação deste indicador na data-base das categorias envolvidas na negociação; 35% o superaram em até 1% e 37% o ultrapassaram em mais de 1% (Tabela 1).

TABELA 1
Distribuição de reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE
Brasil, 2005

Variação	nº	%
Acima do INPC-IBGE	459	71,7
Mais de 5% acima	1	0,2
De 4,01% a 5% acima	3	0,5
De 3,01% a 4% acima	19	3,0
De 2,01% a 3% acima	53	8,3
De 1,01% a 2% acima	161	25,2
De 0,01% a 1% acima	222	34,7
Igual ao INPC-IBGE	104	16,3
De 0,01% a 1% abaixo	58	9,1
De 1,01% a 2% abaixo	12	1,9
De 2,01% a 3% abaixo	2	0,3
De 3,01% a 4% abaixo	2	0,3
De 4,01% a 5% abaixo	2	0,3
Mais de 5% abaixo	1	0,2
Abaixo do INPC-IBGE	77	12,0
Total	640	100,0

Fonte: DIEESE

Do total de 459 negociações que definiram reajustes salariais superiores à variação

da inflação acumulada, 48% renderam aos trabalhadores um aumento real de até 1% acima do INPC-IBGE e cerca de 84% estabeleceram reajustes compreendidos no intervalo entre 0,01% e 2% acima do indicador em questão (Tabela 2).

TABELA 2
Distribuição dos reajustes salariais superiores ao INPC-IBGE
Brasil, 2005

Varição	nº	%
De 0,01% a 1% acima	222	48,4
De 1,01% a 2% acima	161	35,1
De 2,01% a 3% acima	53	11,5
De 3,01% a 4% acima	19	4,1
De 4,01% a 5% acima	3	0,7
Mais de 5% acima	1	0,2
Total	459	100,0

Fonte: DIEESE

Por outro lado, quando tomadas as 77 ocorrências de reajustes insuficientes para restaurar o poder de compra dos trabalhadores, observa-se que 75% delas (58) resultaram em percentuais até 1% inferiores ao INPC-IBGE, somando 91% os casos cujos percentuais ficaram abaixo de 2% da inflação acumulada entre as datas-base (Tabela 3).

TABELA 3
Distribuição dos reajustes salariais inferiores ao INPC-IBGE
Brasil, 2005

Varição	nº	%
De 0,01% a 1% abaixo	58	75,3
De 1,01% a 2% abaixo	12	15,6
De 2,01% a 3% abaixo	2	2,6
De 3,01% a 4% abaixo	2	2,6
De 4,01% a 5% abaixo	2	2,6
Mais de 5% abaixo	1	1,3
Total	77	100,0

Fonte: DIEESE

Considerando-se que reajustes de até 0,4% acima ou abaixo do INPC-IBGE podem ser resultado de arredondamento, os percentuais de reposição das perdas salariais elevam-se acentuadamente, passando de 16% para 43%, enquanto os casos de ganhos reais declinam de 72% para 51%. Já as situações de persistência de perdas sofrem um recuo de 12% para 7% do total das informações reunidas. Desta forma, o total de negociações que repuseram integralmente as perdas salariais ou que conquistaram aumentos reais passa a representar nada menos de 93% do total. Já os casos de reajustes superiores a 1,5% passam a equivaler

a 23% do total (Tabela 4).

TABELA 4
Distribuição de reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE
(com arredondamento de 0,4 p.p. acima ou abaixo do indicador cheio)
Brasil, 2005

Variação	nº	%
Acima do INPC-IBGE	324	50,6
Mais de 4,4% acima	2	0,3
De 3,5% a 4,4% acima	11	1,7
De 2,5% a 3,4% acima	37	5,8
De 1,5% a 2,4% acima	99	15,5
De 0,5% a 1,4% acima	175	27,3
Igual ao INPC-IBGE (-0,4% a +0,4%)	274	42,8
De 0,5% a 1,4% abaixo	28	4,4
De 1,5% a 2,4% abaixo	8	1,3
De 2,5% a 3,4% abaixo	3	0,5
De 3,5% a 4,4% abaixo	0	0,0
Mais de 4,4% abaixo	3	0,5
Abaixo do INPC-IBGE	42	6,6
Total	640	100,0

Fonte: DIEESE

As negociações de categorias de âmbito nacional e as das regiões Sudeste e Centro-Oeste – independente do número de documentos referente a cada uma delas – concentram os maiores percentuais de negociações com resultados mais favoráveis aos trabalhadores, com mais de 90% das unidades de negociação assegurando reposição integral das perdas salariais. Na regiões Sudeste e Centro-Oeste, 81% delas chegaram a conquistar aumentos reais, percentual pouco superior ao verificado para as categorias nacionais (cerca de 78%). O cenário menos favorável foi identificado na Região Norte, onde aproximadamente um quarto das negociações resultou em reajustes insuficientes para repor a inflação acumulada em 12 meses. No Nordeste, ainda que a porcentagem de casos de perdas tenha sido semelhante à do Norte (23%), houve maior proporção de negociações que conquistaram ganhos reais (60%, contra 44%) (Tabela 5 e Gráfico 2).

TABELA 5
Distribuição de reajustes salariais por região geográfica,
em comparação com o INPC-IBGE
Brasil, 2005

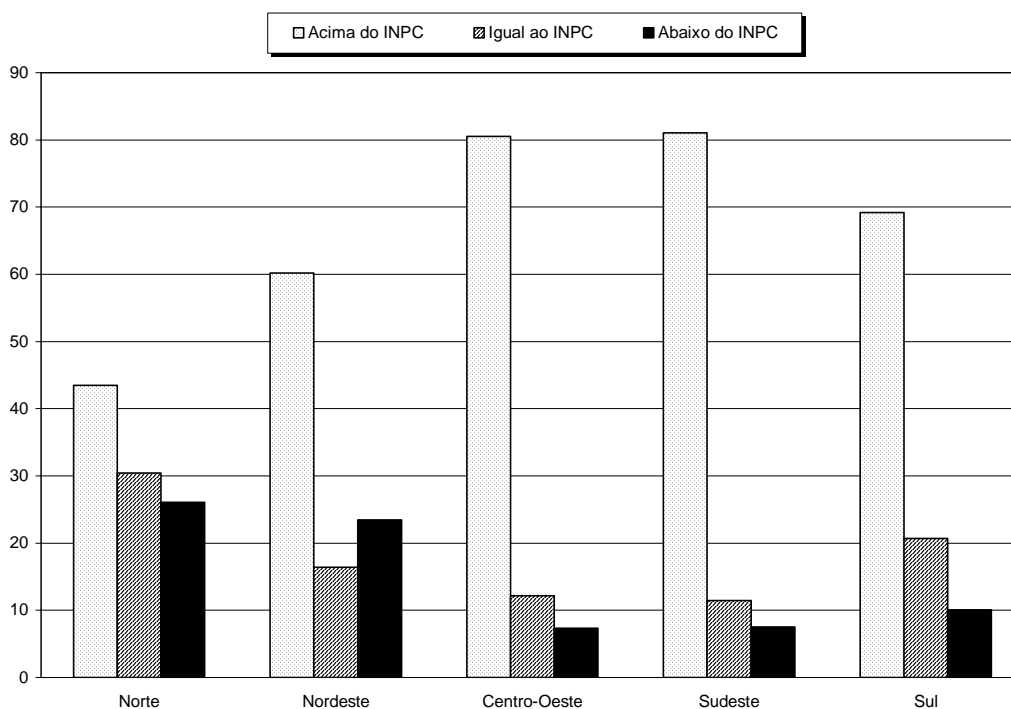
Variação	Região						Total
	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul	Nacional(*)	
Acima do INPC-IBGE	43,5	60,2	80,5	81,1	69,2	78,3	71,7
Igual ao INPC-IBGE	30,4	16,4	12,2	11,5	20,7	17,4	16,3
Abaixo do INPC-IBGE	26,1	23,2	7,3	7,5	10,1	4,3	12,0
Total (nº)	23	128	41	227	198	23	640

Fonte: DIEESE

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

GRÁFICO 2
Distribuição de reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE,
por região geográfica
Brasil - 2005

em%



Fonte: DIEESE

Quando comparados os resultados das negociações salariais realizadas nas diversas datas-base, observa-se que o número de documentos que consta do painel refere-se majoritariamente às negociações relacionadas à primeira metade do ano. As datas-base de janeiro a junho concentraram 71% do total de documentos examinados na pesquisa (457 instrumentos normativos, contra 183 do segundo semestre). Em que pese a discrepância na proporção de negociações entre o primeiro e o segundo semestres, as negociações deste último apresentaram resultados mais satisfatórios aos trabalhadores. Das negociações iniciadas entre janeiro e junho, 67% renderam aumentos reais de salários, contra 83% no período subsequente.

Destacam-se os resultados das campanhas referentes a outubro: das 35 categorias profissionais com data-base nesse mês, 34 obtiveram ganhos reais e uma assegurou a inflação acumulada. Também apresentaram resultados superiores à média as negociações realizadas nas datas-base de novembro (aumento real em 40 de 49 negociações), julho (19 em 24), agosto (11 em 14) e setembro (36 em 46) (Tabela 6).

TABELA 6
Distribuição de reajustes salariais por data-base, em comparação com o INPC-IBGE
Brasil, 2005

em%

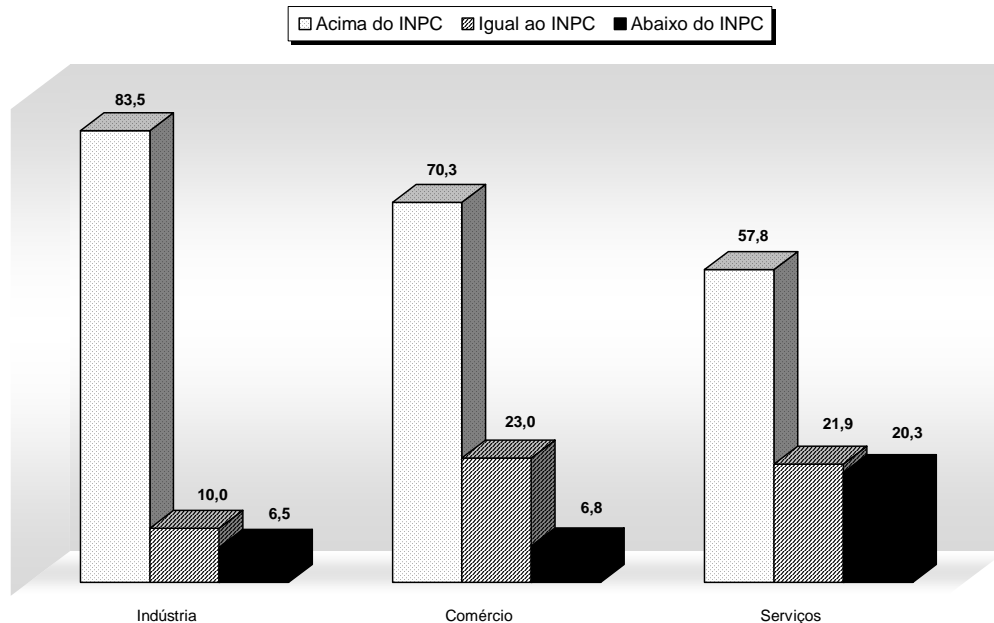
Variação	Data-base											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Acima do INPC-IBGE	66,1	73,7	65,4	59,0	66,8	77,8	79,2	78,6	78,3	97,1	81,6	73,3
Igual ao INPC-IBGE	10,7	15,8	28,4	25,6	15,9	11,1	12,5	7,1	17,4	2,9	16,3	13,3
Abaixo do INPC-IBGE	23,2	10,5	6,2	15,4	17,3	11,1	8,3	14,3	4,3	0,0	2,0	13,3
Total (nº)	56	19	81	39	208	54	24	14	46	35	49	15

Fonte: DIEESE

A análise das informações por setor econômico revela que um número bem próximo ao total das negociações salariais praticadas na indústria e no comércio (93%) assegurou, no mínimo, reajustes equivalentes ao INPC-IBGE. No entanto, os aumentos reais de salário foram mais frequentes na indústria – onde corresponderam a 84% – do que no comércio, onde atingiram 70% das negociações do setor. No setor de serviços, embora elevado, foi menor o percentual das negociações que obtiveram reajustes equivalentes ou superiores ao INPC – 80% – e, também, das que garantiram aumentos reais de salário – 58% (Gráfico 3).

GRÁFICO 3
Distribuição dos reajustes salariais por setor econômico, em relação ao INPC-IBGE
Brasil, 2005

(em %)

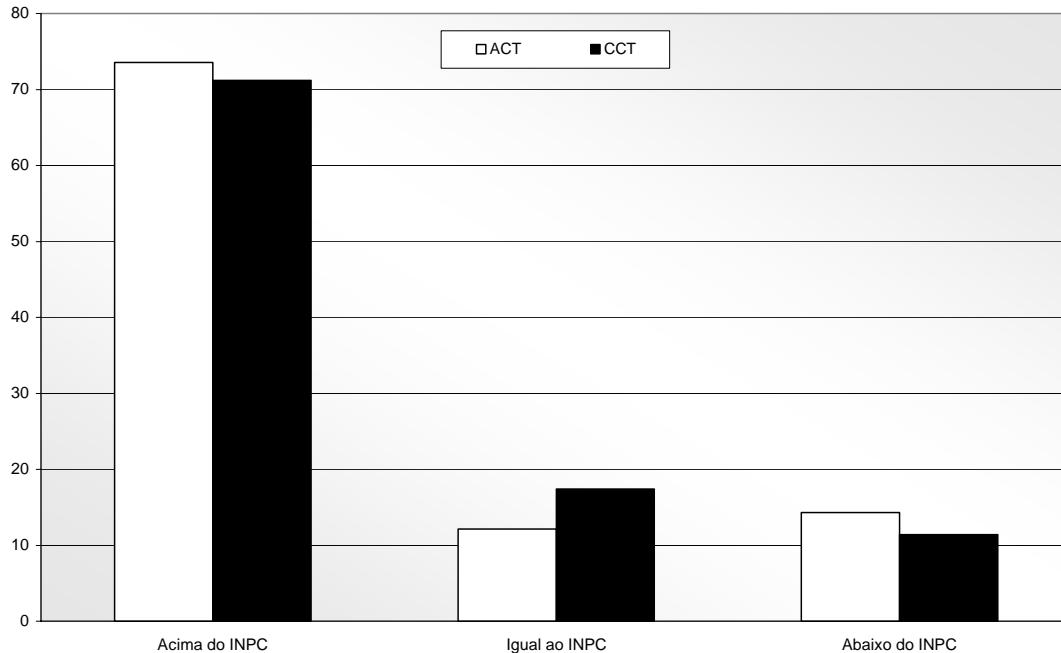


Fonte: DIEESE

Quando o enfoque recai sobre o tipo de documento elaborado, não se observam distinções relevantes entre os resultados expressos em ACTs – acordos coletivos de trabalho - ou CCTs – convenções coletivas de trabalho. Em 2005, os ACTs determinaram reajustes superiores ao INPC-IBGE, em 74% dos casos, e inferiores, em 14%. Os casos de ganhos expressos em CCTs foram levemente inferiores (71%), compensados, entretanto, pela menor proporção de reajustes abaixo do INPC-IBGE (11%) (Gráfico 4).

GRÁFICO 4
Distribuição dos acordos coletivos de trabalho e convenções coletivas de trabalho, em comparação com o INPC-IBGE Brasil, 2005

(em %)



Fonte: DIEESE

ICV-DIEESE

O ICV-DIEESE – Índice de Custo de Vida, calculado pelo DIEESE – atingiu níveis bem superiores ao INPC-IBGE nas datas-base do primeiro semestre do ano. Já durante os últimos seis meses de 2005, as mensurações se nivelaram. Assim, quando substituído o deflator calculado pelo IBGE pelo do DIEESE, o panorama das negociações salariais descrito até aqui sofre forte inversão: 63% dos reajustes ficam aquém do necessário para cobrir as variações da inflação acumulada, apenas 2% dos reajustes correspondem exatamente ao percentual alcançado pelo ICV-DIEESE e pouco menos de 36% o superam (Tabela 7).

TABELA 7
Distribuição de reajustes salariais em comparação com o ICV-DIEESE
Brasil, 2005

Varição	nº	%
Acima do ICV-DIEESE	228	35,6
Mais de 4% acima	0	0,0
De 3,01% a 4% acima	11	1,7
De 2,01% a 3% acima	37	5,8
De 1,01% a 2% acima	65	10,2
De 0,01% a 1% acima	115	18,0
Igual ao ICV-DIEESE	11	1,7
De 0,01% a 1% abaixo	139	21,7
De 1,01% a 2% abaixo	216	33,8
De 2,01% a 3% abaixo	33	5,2
De 3,01% a 4% abaixo	8	1,3
Mais de 4% abaixo	5	0,8
Abaixo do ICV-DIEESE	401	62,7
Total	640	100,0

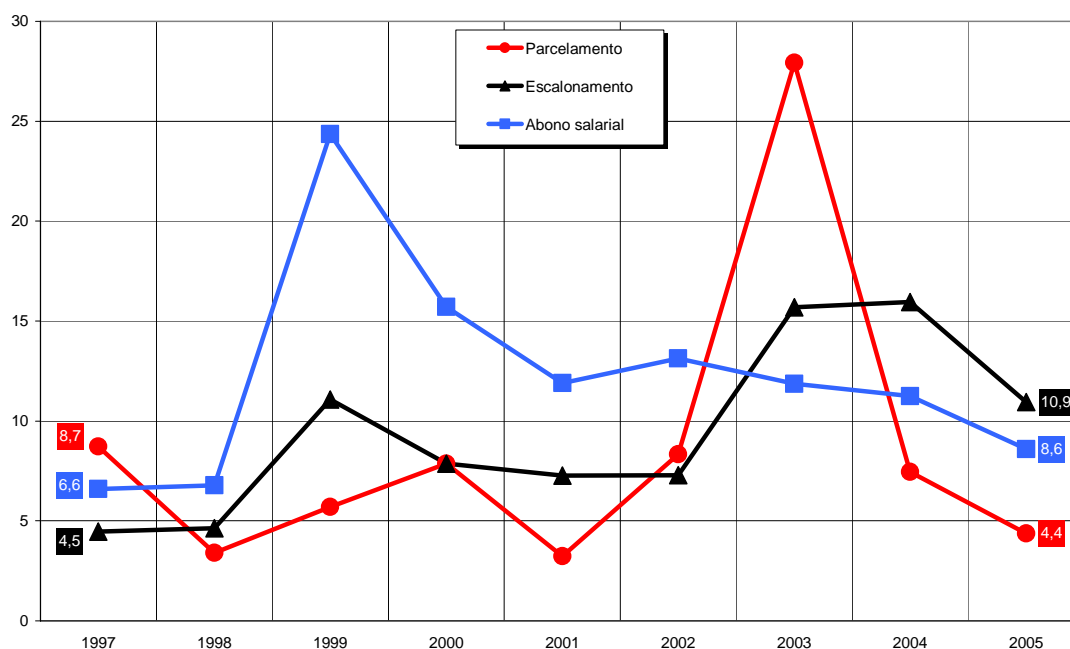
Fonte: DIEESE

MODALIDADES ESPECIAIS DAS NEGOCIAÇÕES

As negociações salariais dos últimos anos utilizaram-se de algumas condições especiais para a aplicação dos reajustes salariais. Estes recursos consistiram, especialmente, na aplicação parcelada do percentual de correção dos salários; na concessão de abonos salariais e no escalonamento do reajuste por faixas salariais (Gráfico 5).

GRÁFICO 5
Variação da freqüência anual de casos de parcelamento e escalonamento de reajustes e de concessão de abonos salariais Brasil, 1997-2005

(em %)



Fonte: DIEESE

Parcelamento dos reajustes salariais

A esmagadora maioria dos reajustes negociados em 2005 foi integralmente incorporada aos salários no momento da data-base. Em apenas 28 unidades de negociação foi adotado o parcelamento dos percentuais de correção salarial ajustados, o que corresponde a pouco mais de 4% do universo observado. Este percentual é inferior ao apurado em 2004 (7%). Assim, as informações relativas a 2003 – quando 28% das negociações coletivas analisadas previram reajustes parcelados em duas ou mais vezes – apenas refletiram um recurso circunstancial utilizado em condições macroeconômicas que

se revelavam desfavoráveis às negociações coletivas.

Também não se recorreu, em 2005, a prazos dilatados para a integralização dos reajustes aos salários, visto que apenas uma única unidade de negociação determinou que o reajuste fosse fracionado em mais que duas vezes.

Verificou-se, ainda, apenas um caso de reajuste zero, parcialmente ressarcido pela concessão de abono salarial (Tabela 8).

TABELA 8
Reajustes salariais à vista e parcelados
Brasil, 2005

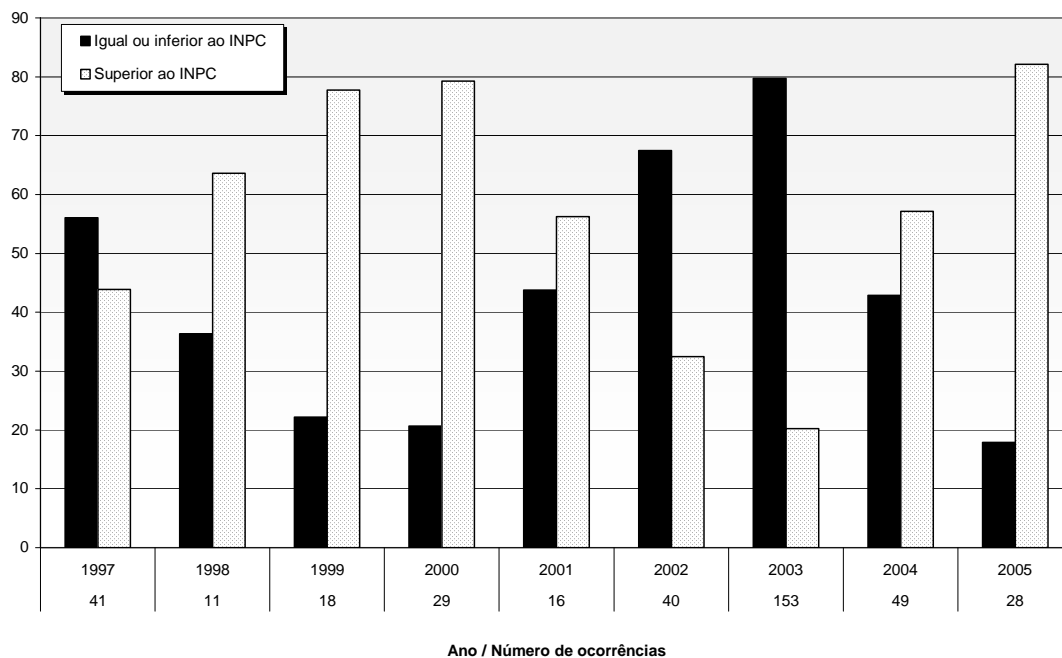
Condição	nº	%
Pagamento em uma vez	612	95,5
Pagamento parcelado	28	4,4
em 2 vezes	27	4,2
em 3 vezes	0	0,0
em 4 vezes	1	0,2
Sem reajuste	1	0,2

Fonte: DIEESE

Em comparação com anos anteriores, 2005 apresenta uma configuração similar à de 1999 e 2000, período em que o parcelamento, via de regra, tinha como contrapartida a garantia de ganhos reais de salário. Das 28 negociações caracterizadas pelo parcelamento de reajustes salariais, 23 – ou 82% – aplicaram-no sobre reajustes superiores ao INPC-IBGE, o que pode indicar que este expediente foi utilizado como contrapartida para ganhos reais de salário. Em 2004, esse percentual limitou-se a 57% (Gráfico 6).

GRÁFICO 6
Distribuição dos reajustes parcelados em comparação com o INPC-IBGE
Brasil, 1997-2005

(em %)



Fonte: DIEESE

Escalonamento de reajustes

O escalonamento dos reajustes salariais, prática que implica a aplicação de percentuais diferenciados por faixas salariais, também regrediu em relação a 2003 e 2004, atingindo, em 2005, 11% do total de eventos cadastrados (contra 16% nos dois anos anteriores) (Tabela 9).

TABELA 9
Número e porcentagem de casos de escalonamento e de concessão de abono
salarial
Brasil, 2005

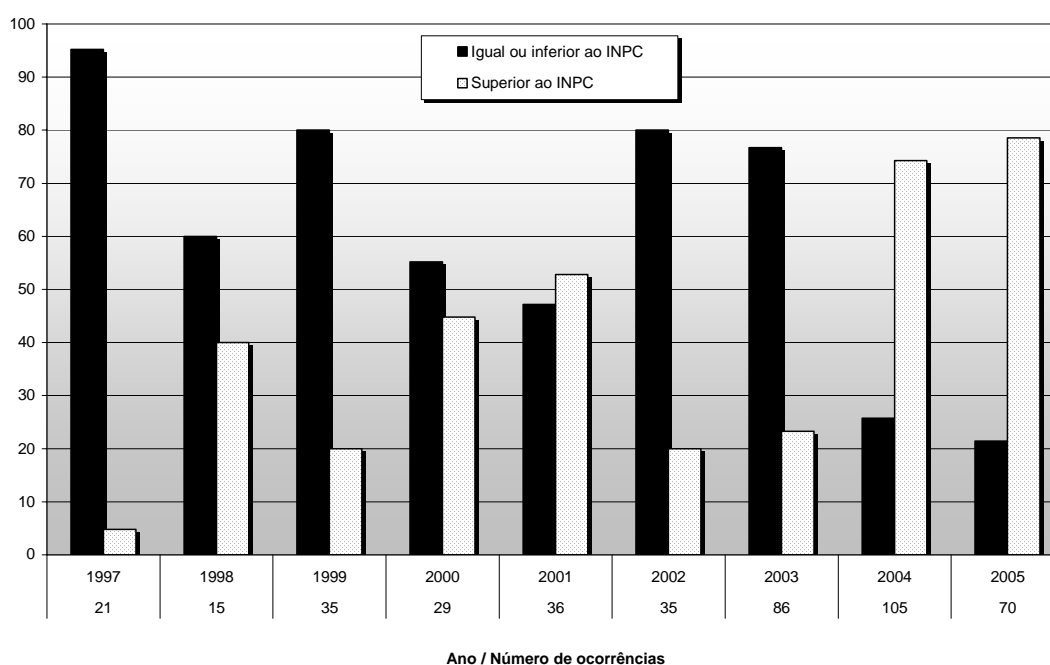
Condição	nº	%
Total de escalonamentos	70	10,9
Escalonamento sem abono salarial	58	9,1
Abono salarial sem escalonamento	43	6,7
Abono salarial e escalonamento	12	1,9
Total de abonos salariais	55	8,6

Fonte: DIEESE

Em 2005, a proporção de escalonamentos aplicados aos casos de reajuste acima do INPC-IBGE foi levemente superior a 2004, atingindo o pico da série de pesquisas: 79% do total de reajustes escalonados, contra 74% no ano precedente. Essa particularidade só havia alcançado a maioria absoluta dos casos uma única vez, em 2001, quando o percentual foi de 53%.

GRÁFICO 7
Distribuição dos reajustes escalonados em comparação com o INPC-IBGE
Brasil, 1997-2005

(%)



Fonte: DIEESE

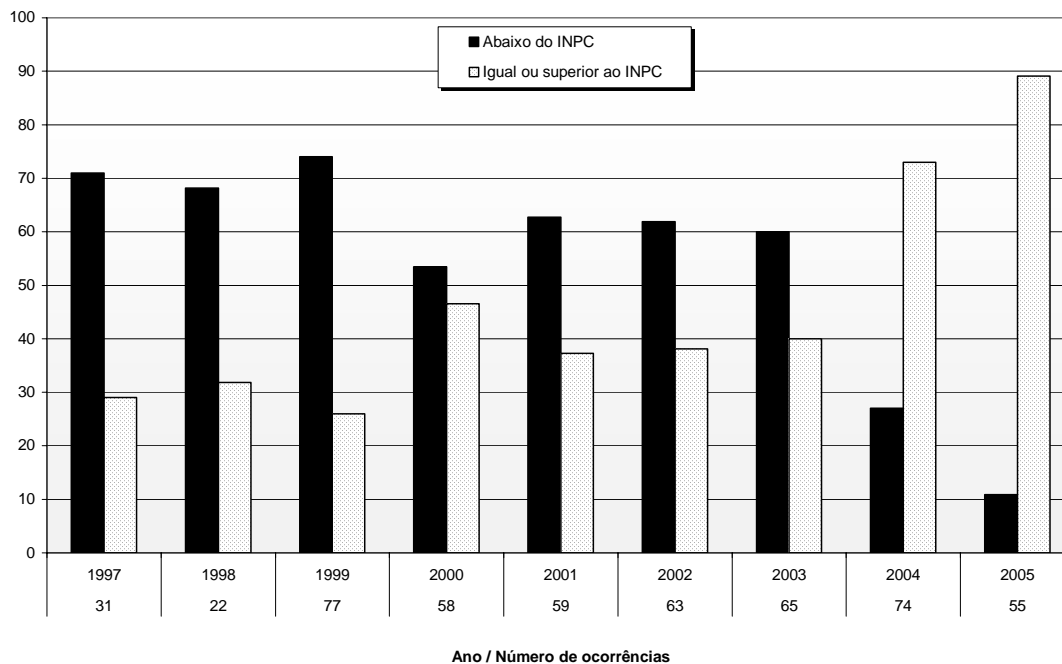
Abonos salariais

Menos de 9% do total de negociações registradas em 2005 envolveu o pagamento de abonos salariais. Destes, mais de três quartos (76%) foram combinados com reajustes salariais superiores ao INPC-IBGE. Outros 13% vincularam-se a reajustes exatamente iguais a este indicador. No restante das ocorrências (11%), o abono salarial foi utilizado como compensação a reajustes inferiores à inflação acumulada. Conclui-se, portanto, que 89% dos abonos salariais acordados assumiram a forma de ganho real, embora provisório, já que, por natureza, não são incorporados em definitivo aos salários dos trabalhadores.

Isso indica que, a exemplo do ano anterior, tem havido uma alteração do caráter compensatório dos abonos, que tradicionalmente são empregados como contrapeso à fixação de reajustes insuficientes para recompor o poder aquisitivo dos trabalhadores. A partir de 2004, quando atingiu 58% das informações analisadas, a maior parte dos abonos tem sido negociada como ganho suplementar a reajustes salariais já por si superiores à variação inflacionária apurada em cada data-base.

GRÁFICO 8
Distribuição dos reajustes salariais acompanhados de abonos, em comparação com INPC-IBGE Brasil, 1997-2005

(em %)



Fonte: DIEESE

Notas metodológicas

1. As informações que embasam este estudo foram extraídas de acordos e convenções coletivas de trabalho acompanhados pelo Sistema de Acompanhamento de Salários – SAS-DIEESE. Os documentos foram remetidos a este Departamento pelas entidades sindicais envolvidas nas negociações coletivas ou pelos escritórios regionais e subseções do próprio DIEESE. Complementarmente, também foi considerado o noticiário da imprensa escrita e dos veículos impressos ou virtuais do meio sindical – jornais e revistas de sindicatos representativos de trabalhadores e de entidades sindicais empresariais.
2. Os dados aqui apresentados têm valor indicativo e buscam captar tendências da negociação salarial no país.
3. O painel de informações utilizado não permite extrapolações para além do conjunto exposto neste trabalho, dado que não se trata de amostra estatística.
4. A comparação entre os resultados de cada período observado não pode ser feita sem ressalvas, pois os painéis anuais 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. Entretanto, alguns resultados idênticos, mesmo que não tenham sido produto de uma mesma mesa de negociações, foram computados em um único registro sempre que tenham sido produto de negociações padronizadas e levadas a cabo por uma mesma entidade representativa de trabalhadores.
6. Foram excluídos desta pesquisa os contratos assinados por entidades representativas de trabalhadores rurais e de funcionários públicos. Isto se deve às peculiaridades da dinâmica e dos resultados das negociações relacionadas a essas categorias, que contrastam com as características das unidades de negociação desenvolvidos nos demais setores econômicos.
7. O foco exclusivo das análises desenvolvidas nesta pesquisa são as negociações por reajustamento dos salários diretos. Não faz parte das pretensões deste trabalho,

portanto, a abordagem dos efeitos de vantagens compensatórias acordadas sob a forma de remuneração indireta ou variável (auxílios e adicionais).

8. Os reajustes aplicados aos pisos salariais são freqüentemente mais elevados do que os incidentes sobre as faixas de remuneração superiores. Para a elaboração deste estudo, foram desconsiderados os percentuais de reajuste dirigidos exclusivamente aos pisos.
9. No caso de reajustes salariais escalonados por faixas de remuneração, foi registrado o percentual incidente sobre a menor faixa salarial ou, quando disponível a informação, sobre a faixa salarial mais abrangente.
10. Os dados relativos aos anos de 1996 a 2002 não correspondem aos resultados apresentados em publicações anteriores, pois a base de dados desse período foi revista. As alterações ocorreram porque os acordos e convenções coletivas de trabalho de servidores públicos e de trabalhadores rurais, documentos que até então constavam dos painéis, foram excluídos para fins de adequação aos critérios metodológicos expostos na nota nº 5.
11. Também os resultados do primeiro semestre de 2005 diferem dos divulgados no balanço das negociações salariais referentes àquele período. Essa discrepância se explica pelo acréscimo de informações coletadas após a data da referida publicação.

DIEESE

Direção Executiva

Carlos Andreu Ortiz – Presidente
STI. Metalúrgicas de São Paulo
João Vicente Silva Cayres – Vice-presidente
Sind. Metalúrgicos do ABC
Antonio Sabóia B. Junior – Secretário
SEE. Bancários de São Paulo
Carlos Eli Scopim – Diretor
STI. Metalúrgicas de Osasco
Alberto Soares da Silva – Diretor
STI. Energia Elétrica de Campinas
Zenaide Honório – Diretora
APEOESP
Pedro Celso Rosa – Diretor
STI. Metalúrgicas de Curitiba
Paulo de Tarso G. B. Costa – Diretor
Sind. Energia Elétrica da Bahia
Levi da Hora – Diretor
STI. Energia Elétrica de São Paulo
Carlos Donizeti França de Oliveira – Diretor
Femaco – FE em Asseio e Conservação
do Estado de São Paulo
Mara Luzia Feltes – Diretora
SEE. Assessoria Perícias e Porto Alegre
Célio Ferreira Malta – Diretor
STI. Metalúrgicas de Guarulhos
Eduardo Alves Pacheco – Diretor
CNTT/CUT

Direção técnica

Clemente Ganz Lúcio – diretor técnico
Nelson de C. Karam – coordenador técnico de relações sindicais
Ademir Figueiredo – coordenador de desenvolvimento e estudos

Equipe técnica responsável

Carlindo Rodrigues de Oliveira
Carlos Jardel Leal
Luís Augusto Ribeiro da Costa
Ramiro Moraes Torres
Vera Lúcia M. Gebrim
Iara Heger e Geni Marques (revisão)

Equipe de apoio

Gonçalo G. de Oliveira
Rafael S. Serrao
Vladmir Luis da Silva
Victor Gnecco S. Pagani