

SISTEMA DE INFORMAÇÕES PARA ACOMPANHAMENTO DAS  
NEGOCIAÇÕES COLETIVAS NO BRASIL

META II – RELATÓRIOS

AS NEGOCIAÇÕES SALARIAIS NO PRIMEIRO  
SEMESTRE DE 2005  
Convênio SE/MTE N°. 04/2003-DIEESE



2005

**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](mailto: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

**Nº 10 – agosto de 2005**

## **As negociações salariais no primeiro semestre de 2005**



**DIEESE**

**Departamento Intersindical de  
Estatística e Estudos Socioeconômicos**

## **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  
Mônica Oliveira L. Veloso – Diretora  
STI. Metalúrgicas de Osasco  
Paulo de Tarso G. Paixão – 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  
Hugo Perez – Diretor  
STI. Energia Elétrica de São Paulo  
Ivo Wanderley Matta – Diretor  
SINDBAST – SE. Centrais Abastec. Alimentos  
SP  
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 Chueri Karam – coordenador técnico  
de relações sindicais  
Francisco J.C. de Oliveira – coordenador de  
pesquisas  
Ademir Figueiredo – coordenador de  
desenvolvimento e estudos

### **Equipe técnica responsável**

Carlindo Paulo Rodrigues  
Maria de Fátima L. Guerra  
Nelson de Chueri Karam  
Paulo Jagger  
Ramiro Torres  
Vera Lúcia Mattar Gebrim

## **Negociações salariais no 1º semestre de 2005 mantêm resultados favoráveis aos trabalhadores**

**A**s negociações salariais referentes ao primeiro semestre de 2005, analisadas pelo DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos –, revelaram a manutenção dos ganhos obtidos pelas entidades representativas dos trabalhadores no ano passado. O desempenho confirma a melhora das conquistas salariais, após um cenário de dificuldades vivenciadas em 2003, ano que marca o resultado mais adverso às pretensões de recomposição salarial desde o início da publicação dos balanços das negociações salariais, em 1996.

Foram avaliados 347 resultados de negociações salariais efetuadas entre entidades representativas dos trabalhadores e dos empresários. As informações analisadas apontam para o maior percentual de reajustes iguais ou superiores ao INPC-IBGE – Índice Nacional de Preços ao Consumidor produzido pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – conquistado pelos trabalhadores num primeiro semestre ao longo dos dez anos de existência da pesquisa. Com 84% de negociações recompondo integralmente as variações de inflação acumulada para cada data-base, foi superado o patamar até então recorde apresentado no primeiro semestre de 2004, quando esse percentual atingiu 76% dos documentos cadastrados.

O resultado semestral é superado apenas pelo que se observou no período exatamente anterior: no segundo semestre de 2004, quando as entidades representativas dos empregados haviam alcançado 90% de reajustes iguais ou superiores à inflação calculada pelo IBGE.

**TABELA 1**  
**Reajustes salariais iguais ou superiores ao INPC-IBGE**  
**Brasil - janeiro a junho de 1996 a 2005**

Ano	Total	Superior/ igual ao INPC-IBGE	
		nº	%
1996	133	78	58,6
1997	355	197	55,5
1998	238	152	63,9
1999	169	90	53,3
2000	214	146	68,2
2001	339	242	71,4
2002	292	160	54,8
2003	363	152	41,9
2004	420	318	75,7
2005	347	290	83,6

Fonte: DIEESE

## Composição do painel

Entre as 347 negociações salariais referentes às datas-base de janeiro a junho, pouco mais de 18% provêm do estado de São Paulo. Seguem-se, com 13%, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, enquanto o Paraná figura em 12% dos casos.

A região Sul responde por 38% do total de registros pesquisados e o Sudeste, por 27%. O Nordeste, por sua vez, figura em 23% deles, o Centro-Oeste, em 8% e o Norte, em 4%. Categorias com abrangência nacional ou interestadual somaram 1% do painel.

A presença do setor de serviços no quadro de negociações informadas é maior do que a do setor industrial: 47% contra 42%. Os comerciários protagonizaram 12% do total das negociações examinadas.

Cerca de 43% do total de registros são relativos a categorias profissionais com data-base em maio. Os meses de março e janeiro foram referência para, respectivamente, 20% e 16% das negociações.

A grande maioria (82%) dos resultados cadastrados procede de convenções coletivas de trabalho – documentos assinados por entidades sindicais de trabalhadores e patronais. Outras 18% das informações foram recolhidas de acordos coletivos de trabalho – frutos de negociações diretas entre sindicatos de trabalhadores e empresas.

## Análise dos resultados

Em comparação com a totalidade das negociações salariais examinadas em 2004, houve um significativo crescimento dos casos de ganhos reais de salário: 66% dos reajustes conquistados pelos trabalhadores superaram a inflação acumulada em 12 meses – para cada data-base – de acordo com o INPC-IBGE. Segundo este mesmo parâmetro, os reajustes que representaram uma reposição exata das perdas salariais apuradas para cada período perfizeram 18% das negociações. Em 16% das negociações os trabalhadores não obtiveram reajustes capazes de recompor plenamente os seus salários.

**TABELA 2**  
**Distribuição de reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE**  
**Brasil - janeiro a junho de 2005**

Variação	nº	%
<b>Acima do INPC</b>	<b>228</b>	<b>65,7</b>
Mais de 5% acima	1	0,3
De 4,01% a 5% acima	1	0,3
De 3,01% a 4% acima	8	2,3
De 2,01% a 3% acima	20	5,8
De 1,01% a 2% acima	98	28,2
De 0,01% a 1% acima	100	28,8
<b>Igual ao INPC</b>	<b>62</b>	<b>17,9</b>
De 0,01% a 1% abaixo	42	12,1
De 1,01% a 2% abaixo	9	2,6
De 2,01% a 3% abaixo	2	0,6
De 3,01% a 4% abaixo	2	0,6
De 4,01% a 5% abaixo	2	0,6
Mais de 5% abaixo	0	0,0
<b>Abaixo do INPC</b>	<b>57</b>	<b>16,4</b>
<b>Total</b>	<b>347</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE

Desconsideradas as diferenças de arredondamento em relação ao indicador do IBGE – intervalo variável entre 0,4% acima e 0,4% abaixo dos patamares apurados –, a proporção de negociações que resultou em reposição exata da inflação alcança 44% e a de ganhos reais, 46% dos casos. O total de negociações com resultados negativos também teve redução proporcional, passando a representar 10% do painel.



**TABELA 3**  
**Distribuição de reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE**  
**(com arredondamento de 0,4 ponto percentual acima ou abaixo do indicador)**  
**Brasil - janeiro a junho de 2005**

Variação	nº	%
<b>Acima do INPC</b>	<b>160</b>	<b>46,1</b>
Mais de 4,4% acima	1	0,3
De 3,5% a 4,4% acima	7	2,0
De 2,5% a 3,4% acima	12	3,5
De 1,5% a 2,4% acima	54	15,6
De 0,5% a 1,4% acima	86	24,8
<b>Igual ao INPC (-0,4% a +0,4%)</b>	<b>153</b>	<b>44,1</b>
De 0,5% a 1,4% abaixo	23	6,6
De 1,5% a 2,4% abaixo	6	1,7
De 2,5% a 3,4% abaixo	3	0,9
De 3,5% a 4,4% abaixo	0	0,0
Mais de 4,4% abaixo	2	0,6
<b>Abaixo do INPC</b>	<b>34</b>	<b>9,8</b>
<b>Total</b>	<b>347</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE

Seguindo a tendência habitual, as negociações de reajuste salarial continuam tendo como referência o INPC-IBGE. Dos 228 casos de resultados superiores à inflação apurada pelo instituto, 44% excederam o indicador em até 1%. Somada essa faixa à de ganhos de até 2% acima do INPC-IBGE, os resultados alcançam 87% do total de reajustes superiores à inflação – ou 57% do total global de negociações empreendidas entre janeiro e junho.

**TABELA 3**  
**Distribuição dos reajustes salariais superiores ao INPC-IBGE**  
**Brasil - janeiro a junho de 2005**

Variação	nº	%
De 0,01% a 1% acima	100	43,9
De 1,01% a 2% acima	98	43,0
De 2,01% a 3% acima	20	8,8
De 3,01% a 4% acima	8	3,5
De 4,01% a 5% acima	1	0,4
Mais de 5% acima	1	0,4
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE

Quanto às contratações coletivas que implicaram reajustes menores que a inflação, 74% delas foram de até 1% abaixo do INPC-IBGE. Apenas seis documentos estabeleciam reajustes mais de dois pontos percentuais abaixo da variação do INPC-IBGE.

**TABELA 4**  
**Distribuição dos reajustes salariais inferiores ao INPC-IBGE**  
**Brasil - janeiro a junho de 2005**

Varição	nº	%
De 0,01% a 1% abaixo	42	73,7
De 1,01% a 2% abaixo	9	15,8
De 2,01% a 3% abaixo	2	3,5
De 3,01% a 4% abaixo	2	3,5
De 4,01% a 5% abaixo	2	3,5
Mais de 5% abaixo	0	0,0
<b>Total</b>	<b>57</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE

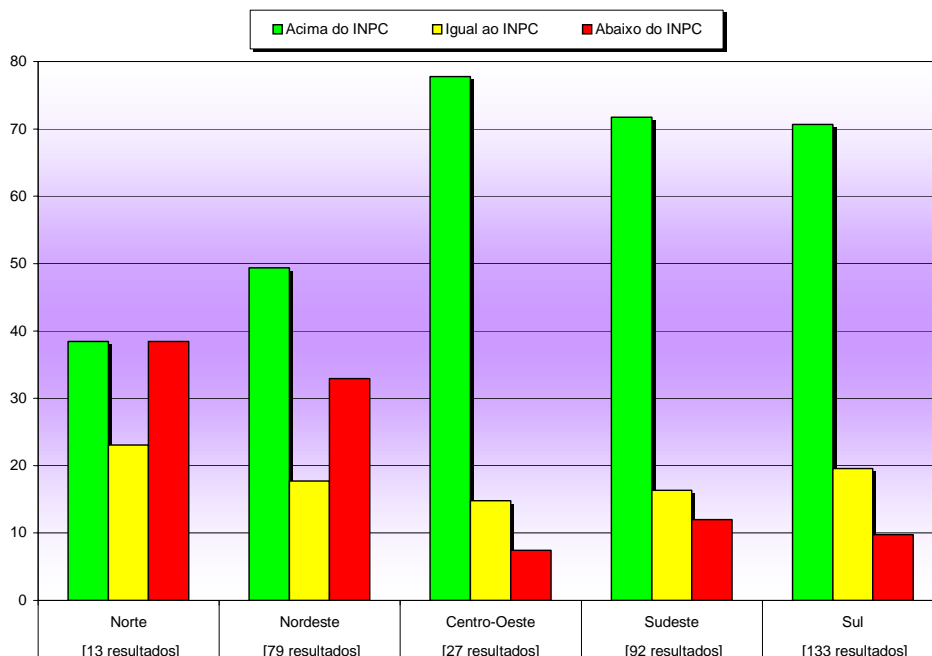
## Resultados por região geográfica

A região Centro-Oeste do país apresentou o maior percentual de negociações salariais que resultou em índices de reposição superior à inflação medida pelo INPC-IBGE<sup>1</sup>: dos 27 documentos examinados, 21 previam percentuais que implicaram aumentos salariais reais. Apenas dois deles não foram suficientes para recompor o poder aquisitivo dos trabalhadores abrangidos.

<sup>1</sup> Excetuados os documentos de âmbito nacional ou inter-regional, em razão do pequeno número de instrumentos analisados: apenas três, todos eles fixando reajustes superiores ao INPC-IBGE.  
Balanço das negociações salariais - DIEESE

**GRÁFICO 1**  
**Distribuição de reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE,**  
**por região geográfica**  
**Brasil - janeiro a junho de 2005**

(em %)



Fonte: DIEESE

As negociações realizadas nas regiões Sul e Sudeste também renderam resultados positivos: na primeira, 90% previam reajustes ao menos iguais ao INPC-IBGE, sendo 71% os casos de ganhos reais. Na Região Sudeste, os percentuais foram semelhantes: 88% de recomposições, sendo 72% acima da inflação.

Já as regiões Norte e Nordeste tiveram desempenho acentuadamente inferior. Dos 13 documentos coletados na primeira delas, cinco implicaram reajustes inferiores ao INPC-IBGE e outros cinco superaram o indicador. No Nordeste, embora quase metade (49%) das negociações tenha acordado aumentos salariais reais, também foi expressiva a proporção daquelas que resultaram em reajustes abaixo da inflação: um terço do total de ocorrências.

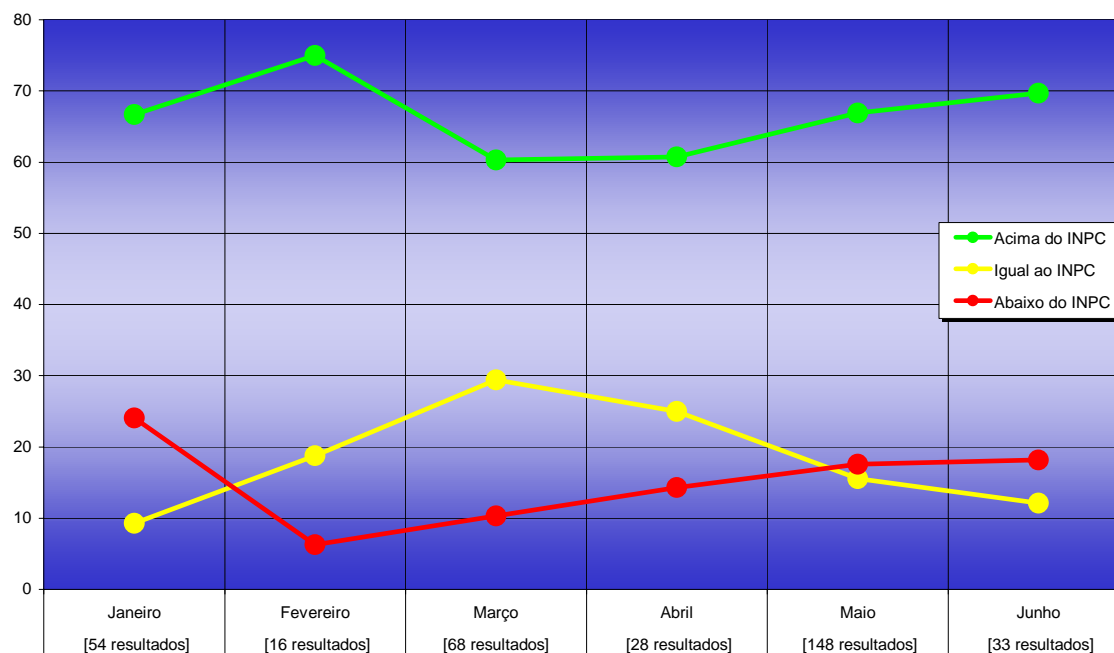
## Resultados por data-base

Embora fevereiro seja o mês com menor concentração de negociações entre os seis iniciais do ano, os resultados obtidos pelas entidades sindicais com data-base neste período apresentaram o maior número relativo de aumentos reais: 12 das 16 negociações verificadas superaram a inflação, o

que corresponde a 75%. No restante do período, essa proporção variou de 60%, em março, a 70%, em junho. A maior frequência de reajustes insuficientes para restauração do poder de compra dos trabalhadores foi observada em janeiro: quase um quarto.

**GRÁFICO 2**  
**Distribuição dos reajustes salariais por data-base, em comparação com o INPC-IBGE**  
**Brasil - janeiro a junho de 2005**

(em %)



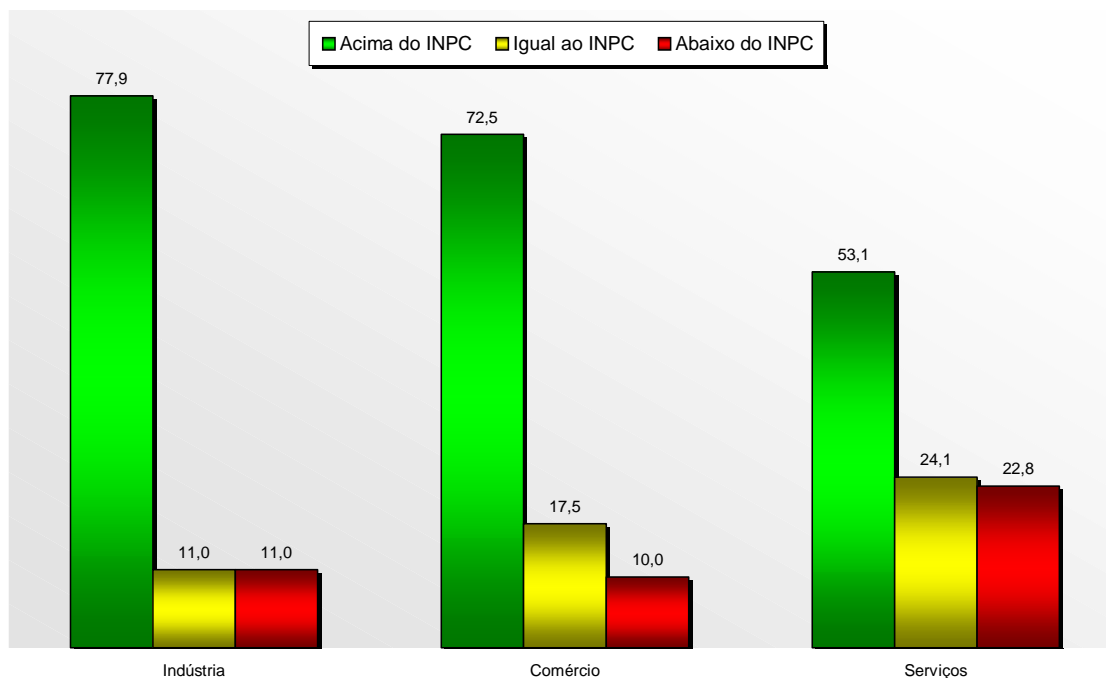
Fonte: DIEESE

## Resultados por setor econômico

No que diz respeito aos setores econômicos envolvidos, repete-se a tendência observada nos últimos estudos, de que as negociações salariais têm sido mais vantajosas no setor industrial e do comércio do que no setor de serviços. Os primeiros obtiveram, respectivamente, 89% e 90% de recuperação de perdas inflacionárias, com ou sem ganhos adicionais, sendo que, no último, a frequência cai para 73%. Foi na indústria que se observou a maior proporção de reajustes salariais superiores às perdas apuradas em cada data-base: 78% do total do setor, contra 73% do comércio e 53% dos serviços.

**GRÁFICO 3**  
**Distribuição dos reajustes salariais por setor econômico, em relação ao INPC-IBGE**  
**Brasil - janeiro a junho de 2005**

(em %)



Fonte: DIEESE

## Resultados por tipo de instrumento

Um contraste com as observações apresentadas nos últimos anos emerge da avaliação dos resultados de reajustes por tipo de documento – Acordo Coletivo de Trabalho (ACT) ou Contrato Coletivo de Trabalho (CCT). Se as negociações coletivas por categoria vinham proporcionando aos trabalhadores melhores condições salariais do que as empreendidas diretamente com as empresas, neste primeiro semestre notou-se uma alteração do quadro. As ocorrências de ganhos salariais reais em acordos coletivos de trabalho superaram em dez pontos percentuais aquelas formalizadas em convenções coletivas: 74% a 64%. Além disso, a proporção de resultados abaixo do INPC-IBGE foi um pouco menor em ACTs (13%) do que em CCTs (17%).

**TABELA 5**  
**Distribuição dos acordos coletivos de trabalho e convenções coletivas de trabalho, em comparação com o INPC-IBGE**  
**Brasil - janeiro a junho de 2005**

Variação	ACT		CCT		Total	
	nº	%	nº	%	nº	%
<b>Acima do INPC</b>	45	73,8	183	64,0	<b>228</b>	<b>65,7</b>
<b>Igual ao INPC</b>	8	13,1	54	18,9	<b>62</b>	<b>17,9</b>
<b>Abaixo do INPC</b>	8	13,1	49	17,1	<b>57</b>	<b>16,4</b>
<b>Total</b>	<b>61</b>	<b>100,0</b>	<b>286</b>	<b>100,0</b>	<b>347</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE

## Resultados segundo o ICV-DIEESE

Dado que as taxas de inflação acumulada apontadas pelo ICV-DIEESE – Índice de Custo de Vida – atingiram, ao longo do primeiro semestre, diferenças de até quase 20% acima das medidas pelo INPC-IBGE, a substituição deste indicador por aquele como instrumento de exame das negociações salariais acarreta uma alteração drástica dos resultados. Segundo o ICV-DIEESE, eleva-se a 80% o total de reajustes insuficientes para a restauração do poder de compra dos salários, enquanto apenas 17% resultaram em ganho real na remuneração direta dos trabalhadores.

**TABELA 6**  
**Distribuição de reajustes salariais em comparação com o ICV-DIEESE**  
**Brasil - janeiro a junho de 2005**

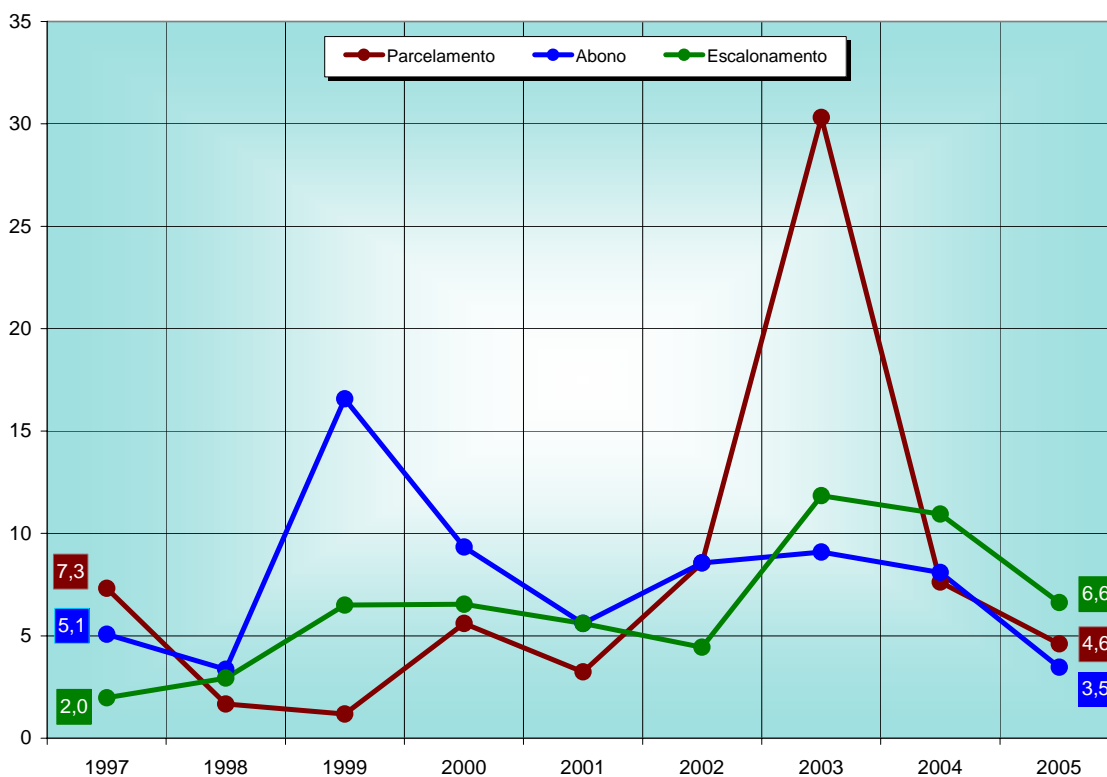
<b>Varição</b>	<b>nº</b>	<b>%</b>
<b>Acima do ICV</b>	<b>60</b>	<b>17,3</b>
Mais de 5% acima	0	0,0
De 4,01% a 5% acima	0	0,0
De 3,01% a 4% acima	1	0,3
De 2,01% a 3% acima	6	1,7
De 1,01% a 2% acima	10	2,9
De 0,01% a 1% acima	43	12,4
<b>Igual ao ICV</b>	<b>9</b>	<b>2,6</b>
De 0,01% a 1% abaixo	86	24,8
De 1,01% a 2% abaixo	154	44,4
De 2,01% a 3% abaixo	28	8,1
De 3,01% a 4% abaixo	6	1,7
De 4,01% a 5% abaixo	2	0,6
Mais de 5% abaixo	2	0,6
<b>Abaixo do ICV</b>	<b>278</b>	<b>80,1</b>
<b>Total</b>	<b>347</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE

## **Modalidades especiais das negociações salariais**

O recurso ao parcelamento, ao escalonamento e à concessão de abonos salariais reduziu-se sensivelmente neste ano em relação aos anteriores. A participação dos reajustes escalonados, que oscilou de 12% para 11% nos semestres iniciais de 2003 e 2004, caiu para 7% na primeira metade de 2005. A frequência dos abonos salariais recuou de 9% e 8% em 2003 e 2004 para menos de 4% neste ano, enquanto os parcelamentos, que atingiram um pico de 30% em 2003, declinaram para 8% e 5% entre janeiro a junho de 2004 e 2005, respectivamente. O abrandamento dessas práticas decorreu provavelmente da redução das taxas de inflação nos últimos dois anos em relação a 2003.

**GRÁFICO 4**  
**Variação da frequência dos casos de parcelamento e escalonamento de reajustes e de concessão de abonos salariais**  
**Brasil - janeiro a junho de 1997 a 2005**



Fonte: DIEESE

## Parcelamento

No primeiro semestre de 2005, raros foram os episódios de parcelamento dos índices de reajuste salarial acordados entre patrões e empregados. Do total de 347 negociações acompanhadas no período, somente 16 determinavam reajustes de forma parcelada. Ainda assim, tais expedientes limitaram-se, com uma única exceção, a reajustes divididos em não mais do que duas vezes.



**TABELA 7**  
**Número e porcentagem de reajustes salariais à vista ou parcelados**  
**Brasil - janeiro a junho de 2005**

<b>Condição</b>	<b>nº</b>	<b>%</b>
<b>Pagamento em uma vez</b>	<b>331</b>	<b>95,4</b>
<b>Pagamento parcelado</b>	<b>16</b>	<b>4,6</b>
em 2 vezes	15	4,3
em 3 vezes	0	0,0
em 4 vezes ou mais	1	0,3

Fonte: DIEESE

## Abonos salariais

Também foram poucas as ocorrências de abonos salariais – valores fixos ou percentuais não-incorporáveis aos salários, pagos em caráter complementar aos reajustes salariais acordados. Houve 12 casos dessa natureza nos documentos avaliados – o que corresponde a menos de 4% do total de documentos. Ainda assim, só em uma única oportunidade a concessão de abono teve caráter claramente compensatório, por se associar a um reajuste situado em 1% abaixo do INPC-IBGE. Em outras duas unidades de negociação, o adicional foi acompanhado de reajustes que, embora menores do que a variação do INPC-IBGE, representavam diferenças negativas irrisórias em relação a ele. Entre as 12 ocorrências de abonos, nove complementavam reajustes pagos de forma não-escalonada.

**TABELA 8**  
**Número e porcentagem de casos de escalonamento e de concessão de abono salarial**  
**Brasil, janeiro a junho de 2005**

<b>Condição</b>	<b>nº</b>	<b>%</b>
Escalonamento sem abono salarial	20	5,8
Abono salarial sem escalonamento	9	2,6
Abono salarial e escalonamento	3	0,9
<b>Total de escalonamentos</b>	<b>23</b>	<b>6,6</b>
<b>Total de abonos salariais</b>	<b>12</b>	<b>3,5</b>

Fonte: DIEESE

## **Escalonamentos**

Da mesma forma, tiveram baixa frequência os reajustes escalonados – ou seja, caracterizados por diferenciação de índices segundo a faixa salarial dos beneficiados e/ou pela limitação da correção a determinado valor nominal. Apenas 7% do total de negociações desenvolvidas no semestre estabeleceram restrições dessa natureza. Dos 23 casos registrados, em somente um o escalonamento se deu em percentual significativamente menor do que a variação do INPC-IBGE (1% abaixo).

## **Considerações finais**

As negociações celebradas neste primeiro semestre de 2005 renderam aos trabalhadores uma inédita proporção de reajustes capazes de recompor as perdas inflacionárias, com significativo percentual de aumentos reais de salários. Mais do que isso, esses resultados puderam ser, na maioria das vezes, direta e imediatamente incorporados aos salários, haja vista a redução das práticas de parcelamento e escalonamento dos reajustes acordados, bem como das concessões de abonos salariais associados a reajustes inferiores ao INPC-IBGE. Conforme já destacado, desde 2004 tais expedientes têm perdido a importância que tiveram no passado recente. Assim, a tendência esperada para a segunda metade do ano é a permanência de condições propícias à busca de melhorias na remuneração dos trabalhadores.

## 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 contêm conjuntos de processos de negociação diferentes.
5. Cada registro do painel refere-se a um processo de negociação. Por processo 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 dos processos 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 índices 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 2004 diferem dos divulgados no balanço das negociações salariais referentes àquele período. Essa discrepância se explica pelo acréscimo de informações coletadas posteriormente à citada.