

Ano XXIV nº 6489 – 27 de dezembro de 2021

Maioria das negociações salariais em 2021 fica abaixo da inflação



Apesar de alguma melhoria em novembro, o desempenho das negociações salariais em 2021 é negativo. Quase metade (48,8%) dos acordos analisados pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese), fica abaixo da inflação, medida pelo INPC-IBGE. Segundo o instituto, aumentou o número de reajustes com parcelamento, provável reflexo do aumento da inflação no país neste ano.

Assim, de janeiro a novembro, segundo o Dieese, reajustes salariais acima do INPC representam apenas 16,5% do total. Os equivalentes à inflação são 34,7% e os abaixo, 48,8%. A variação média dos reajustes está em -0,86%. No mesmo período, 11,3% dos acordos tiveram parcelamento.

Apenas no mês de novembro, o desempenho foi melhor, com 60% de reajustes iguais ou acima do IPC. Foi o segundo melhor resultado do ano, perdendo apenas para junho, mas fica abaixo do registrado em 2020. Além disso, em novembro 28% dos reajustes serão divididos em duas ou mais parcelas. É a maior proporção para uma data-base neste ano.

Entre os setores, as negociações da indústria continuam sendo as que apresentam maior percentual de acordos acima da inflação: 23%, com 40,5% equivalentes à variação do INPC. Assim, diz o Dieese, “63,5% dos reajustes recompuseram ou aumentaram o poder aquisitivo dos salários, de janeiro a novembro”.

No comércio, reajustes acima da inflação foram 17,2% do total, ante 50,5% equivalentes ao INPC. Já nos serviços, a maioria (61%) perde da inflação.

Ao longo do ano, cresceu o índice necessário para repor perdas salariais. Em novembro, o INPC acumulado em 12 meses foi de 10,96%. Em 2020, esse índice somou 5,45%.

Algumas categorias profissionais conseguiram assegurar reajustes equivalentes ao INPC, caso dos metalúrgicos, por exemplo. Os bancários já haviam assegurado, em 2020, acordo com dois anos de duração. Por sua vez, os químicos no estado de São Paulo também asseguram reajuste pela inflação. Segundo cálculos do Dieese, só os reajustes dos metalúrgicos do ABC e dos químicos representam R\$ 2,2 bilhões a mais na economia.

Itaú: proposta insuficiente para a remuneração variável

Uma proposta ainda longe do que seria minimamente aceitável para valorizar o trabalho dos funcionários. Assim pode ser avaliada a proposta do programa de remuneração variável apresentada por representantes do Itaú à Comissão de Organização dos Empregados (COE) na última quarta-feira (22/12).

Para a integrante da COE, Izabel Menezes, houve pequenos avanços em relação à forma atualmente em vigor para o cálculo do valor a ser pago, mas ainda precisa avançar muito. “Até aqui, só recebiam algum valor aqueles que atingissem 1 mil pontos de uma meta desumana e inalcançável a cada mês. O banco fez duas mudanças: uma ruim, que foi passar o pagamento mensal para trimestral, mas considerando a média destes três meses para ao cálculo, compensando um mês que fosse de menor desempenho”, explicou Izabel.

A COE defende que todos recebam mensalmente e que o valor seja proporcional a este desempenho. O coordenador da Comissão, Jair Alves, explicou que muitos trabalhadores já programam suas contas contando com este dinheiro dentro do mês. “Nós queremos a manutenção do pagamento mensal”, frisou.

Para a remuneração semestral, as alterações são o fim da curva forçada (Ranking entre gerentes), o fim da elegibilidade e a inclusão de indicadores de produção (créditos e produtos). “É importante o banco apresentar todas as mudanças formalizadas, para que o movimento sindical possa analisar e apresentar as contrapropostas. Nós queremos estabelecer o pagamento proporcional no programa”, completou Jair.

Os representantes dos trabalhadores ainda pediram uma atenção especial na forma como essas mudanças serão passadas para os gestores, com orientações claras dessas alterações, até para manter a equipe motivada. A diretoria do Itaú disse que a equipe responsável pela formulação do GERA se comprometeu a participar das reuniões informativas aos bancários.