

# estudos e pesquisas

Nº 43 – março 2009

## Balanço das negociações dos reajustes salariais em 2008

**DIEESE**  
DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE  
ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS

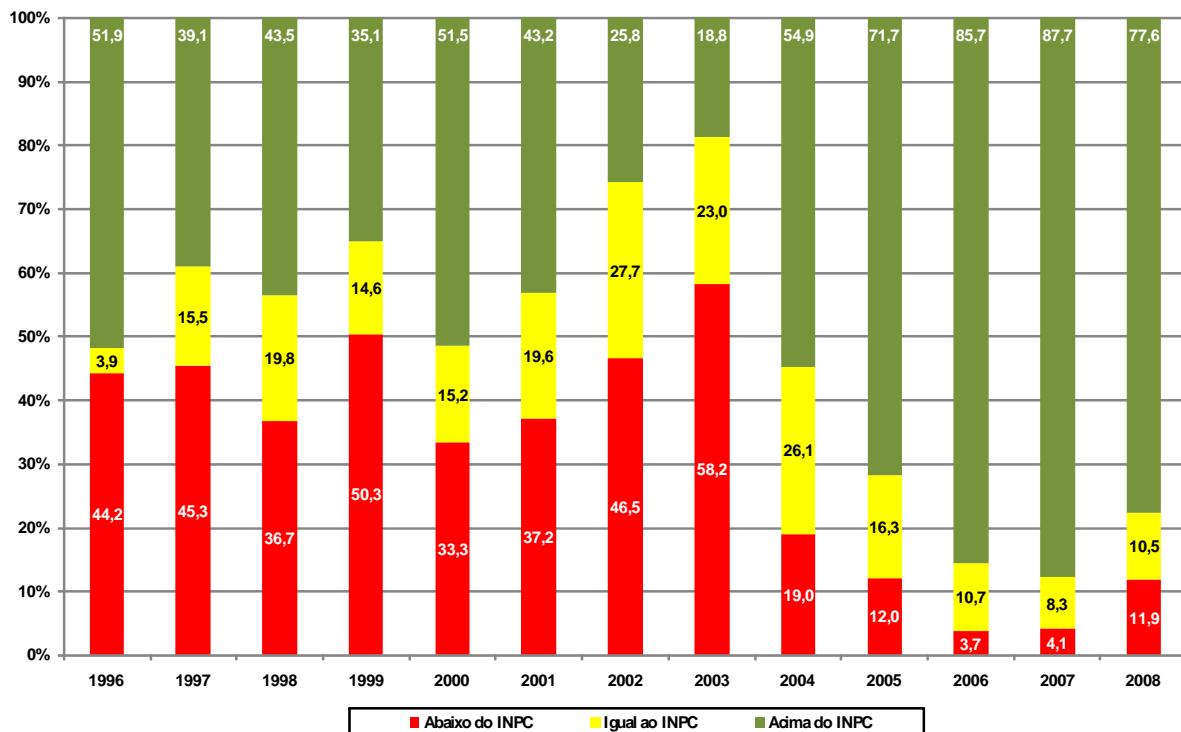
## Balanço das negociações dos reajustes salariais em 2008

Pelo décimo terceiro ano consecutivo, o DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos – apresenta a análise do desempenho das principais negociações salariais dos trabalhadores de todo o Brasil. Em 2008, o SAS-DIEESE – Sistema de Acompanhamento de Salários – estudou 706 unidades de negociação dos trabalhadores da indústria, comércio e serviços, das quais 88% recompuseram, no mínimo, a variação do INPC-IBGE – Índice Nacional de Preços ao Consumidor, medido pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

Após a queda no desempenho das negociações salariais observada no primeiro semestre de 2008, o consolidado do ano apresentou resultados mais satisfatórios impulsionados pelos reajustes negociados pelas categorias com data-base no segundo semestre.

O resultado em questão é semelhante ao apurado em 2005 – ano em que também 88% das categorias asseguraram reajustes em patamar igual ou superior à inflação – e ligeiramente inferior ao apurado em 2006 e 2007, anos de maiores ganhos salariais. Ainda assim, 78% das unidades de negociação garantiram reajustes superiores ao INPC-IBGE, terceiro melhor resultado desde o início da série de estudos. Ademais, apesar de se constatar que 12% das unidades de negociação não foram capazes, em 2008, de recompor o poder de compra, este resultado é bastante inferior à média de 33% apurada desde o início da série, ou seja, entre 1996 e 2007 (Gráfico 1).

**GRÁFICO 1**  
**Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE**  
**Brasil, 1996-2008**



Fonte: DIEESE

## Resultados

A distribuição dos reajustes salariais segundo o INPC-IBGE mostra grande concentração de percentuais em torno do índice inflacionário: aproximadamente 35% dos reajustes negociados superaram a inflação entre 0,01% e 1% e 29% resultaram em ganhos reais entre 1,01% e 2%. Os percentuais de reajuste que garantiram aumentos reais superiores a 3% somam apenas 5% do conjunto das negociações, percentual próximo do verificado em 2007.

Por outro lado, os reajustes que foram insuficientes para garantir a recomposição das perdas salariais corresponderam a, praticamente, 12%, sendo que a maioria desses concentra-se na faixa entre 0,01% e 1% abaixo do INPC-IBGE. Na comparação com 2007, observa-se um crescimento significativo de negociações que resultaram em reajustes salariais inferiores ao INPC-IBGE.

Foram ainda registradas 74 unidades de negociação que obtiveram reajuste apenas capaz de recompor a inflação, o que corresponde a 11% do painel analisado e não representa alterações substanciais em relação ao ano anterior (Tabela 1).

**TABELA 1**  
**Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE**  
**Brasil, 2007 e 2008**

Variação	2007		2008	
	nº	%	nº	%
<b>Acima do INPC</b>	<b>627</b>	<b>87,7</b>	<b>548</b>	<b>77,6</b>
Mais de 5% acima	10	1,4	2	0,3
De 4,01% a 5% acima	8	1,1	5	0,7
De 3,01% a 4% acima	20	2,8	28	4,0
De 2,01% a 3% acima	93	13,0	65	9,2
De 1,01% a 2% acima	254	35,5	202	28,6
De 0,01% a 1% acima	242	33,8	246	34,8
<b>Igual ao INPC</b>	<b>59</b>	<b>8,3</b>	<b>74</b>	<b>10,5</b>
De 0,01% a 1% abaixo	26	3,6	73	10,3
De 1,01% a 2% abaixo	3	0,4	9	1,3
De 2,01% a 3% abaixo	-	-	1	0,1
Mais de 5% abaixo	-	-	1	0,1
<b>Abaixo do INPC</b>	<b>29</b>	<b>4,0</b>	<b>84</b>	<b>11,9</b>
<b>Total</b>	<b>715</b>	<b>100,0</b>	<b>706</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE

A Tabela 2 mostra apenas as negociações que resultaram em reajustes superiores ao INPC-IBGE para 2007 e 2008, evidenciando o movimento de aproximação dos reajustes negociados em direção ao índice. Pode-se observar que 45% deles garantiram percentuais de reajustes de 0,01% a 1% acima da inflação, contra 39% em 2007. Este fenômeno, possivelmente, pode ser explicado pelo incremento da inflação no período, uma vez que a média da variação anual do INPC-IBGE passou de 3,89% nas datas-base de 2007 para 6,46% nas vigentes em 2008.

**TABELA 2**  
**Distribuição dos reajustes salariais superiores ao INPC-IBGE**  
**Brasil, 2007 e 2008**

Variação	2007			2008		
	nº	%	% acumulado	nº	%	% acumulado
De 0,01% a 1% acima	242	38,6	38,6	246	44,9	44,9
De 1,01% a 2% acima	254	40,5	79,1	202	36,9	81,8
De 2,01% a 3% acima	93	14,8	93,9	65	11,9	93,6
De 3,01% a 4% acima	20	3,2	97,1	28	5,1	98,7
De 4,01% a 5% acima	8	1,3	98,4	5	0,9	99,6
Mais de 5% acima	10	1,6	100,0	2	0,4	100,0
<b>Total</b>	<b>627</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>547</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>

Fonte: DIEESE

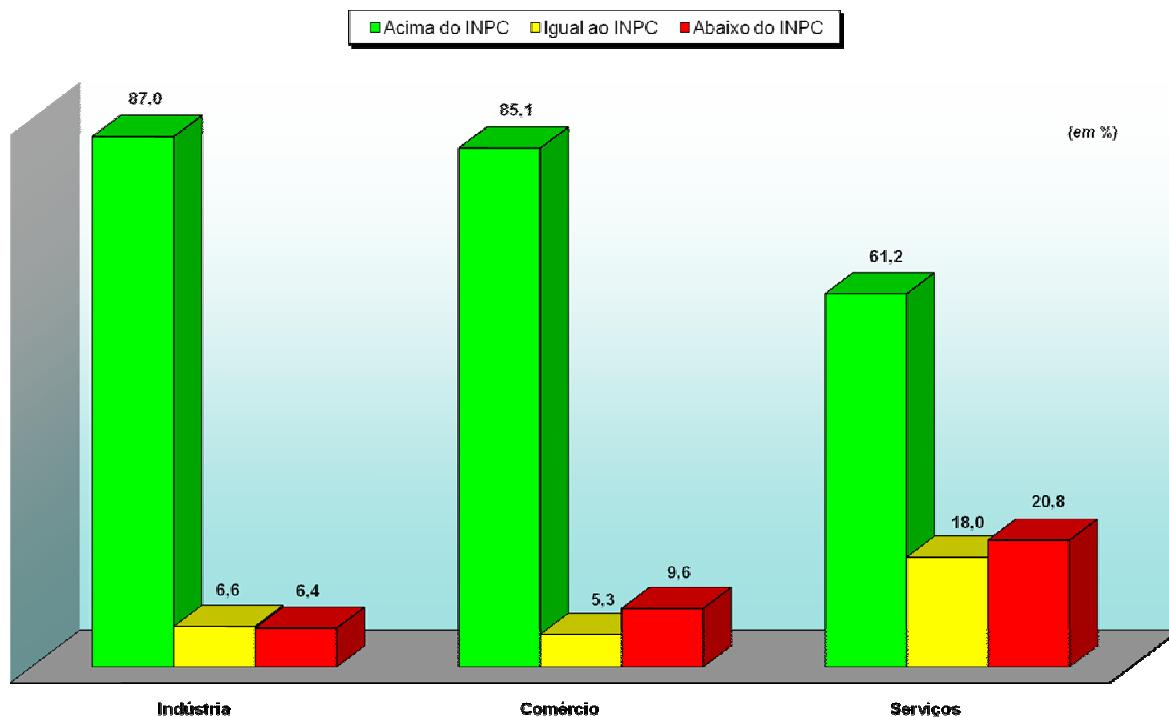
## Reajustes salariais por setores econômicos

Quando são considerados os setores econômicos que o DIEESE analisa para este estudo – Indústria, Comércio e Serviços – verifica-se que, a exemplo do que vem ocorrendo nos últimos anos, o melhor desempenho ficou por conta das categorias ligadas à Indústria: 87% das unidades de negociação asseguraram reajustes superiores ao INPC-IBGE; 7%, equivalentes ao índice; e 6% foram inferiores ao acumulado. Em 2007, os percentuais observados para a indústria foram, respectivamente, 94%, 5% e 2%.

No Comércio, o percentual de instrumentos incluídos no painel com resultados superiores à inflação foi o mesmo para 2007 e 2008, correspondendo a 85%. Já nas duas outras faixas pode-se dizer que o resultado se inverte. Se em 2007, 10% das unidades de negociação apenas conseguiram igualar o INPC-IBGE e 5% ficaram abaixo, em 2008, 5% obtiveram o INPC-IBGE e 10% obtiveram percentuais insuficientes para repor as perdas.

Os trabalhadores do setor de Serviços mais uma vez obtiveram os resultados mais desfavoráveis: enquanto em 2007 aproximadamente 81% dos reajustes representaram ganhos reais aos salários, em 2008 esse percentual cai para 61%. A mesma mudança ocorreu com as unidades de negociação que igualaram seus reajustes ao INPC-IBGE, que passaram de 12% para 18%. Ainda mais significativo foi o aumento de negociações que acumularam perdas na data-base: o percentual de 2008 (21%) foi três vezes maior que o do período anterior (7%) (Gráfico 2). Este desempenho tem, como possível justificativa, o fato de o setor Serviços reunir categorias com características bastante dispares e que a dificuldade em assegurar a recuperação no poder de compra foi detectada sobretudo nos seguintes ramos: processamento de dados, turismo e hospitalidade, transportes e difusão cultural.

**GRÁFICO 2**  
**Distribuição dos reajustes salariais por setores em comparação com o INPC-IBGE**  
**Brasil, 2008**



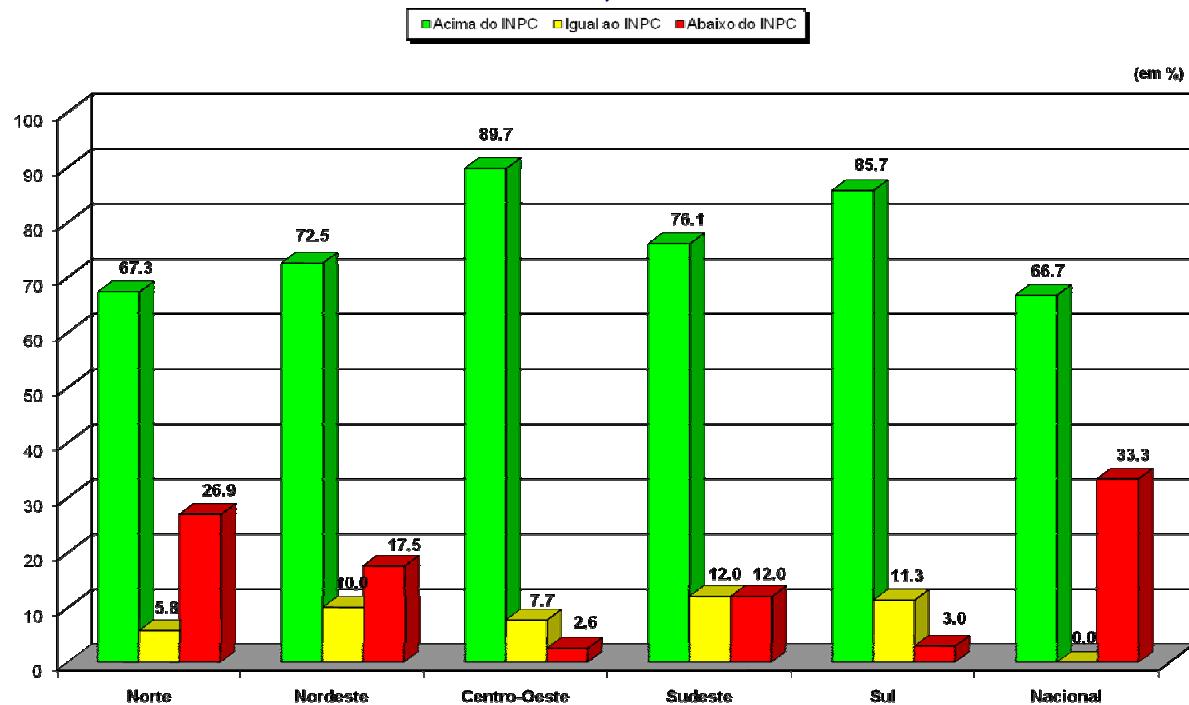
Fonte: DIEESE

## Reajustes salariais por regiões geográficas

A apreciação dos reajustes salariais segundo o recorte regional revela uma heterogeneidade de resultados das negociações coletivas. As regiões Centro-Oeste e Sul obtiveram os melhores desempenhos, pois respectivamente 90% e 86% das unidades de negociação dessas regiões conquistaram reajustes superiores à inflação. Na sequência, aparecem o Sudeste, onde 76% dos reajustes foram superiores ao INPC-IBGE, e o Nordeste, com mais de 72%.

As negociações coletivas de caráter nacional e as com abrangência na região Norte do país foram as que registraram os resultados menos favoráveis, uma vez que 33% e 27% delas, respectivamente, ficaram abaixo do INPC-IBGE, enquanto 67% – em ambos os casos – superaram o índice de inflação (Gráfico 3).

**GRÁFICO 3**  
**Distribuição dos reajustes salariais por região geográfica em comparação com o INPC-IBGE**  
**Brasil, 2008**



Fonte: DIEESE

## Reajustes salariais por datas-base

A desagregação dos resultados obtidos pelas categorias conforme a data-base revela algumas diferenças importantes. O destaque positivo fica por conta dos meses de agosto e novembro, quando 89% e 85% dos reajustes foram superiores ao INPC-IBGE. Com relação àqueles incapazes de compensar a corrosão salarial, fica visível que o primeiro semestre do ano concentrou parte significativa do total: excetuando o mês de fevereiro, os demais apresentam percentuais sempre na casa dos dois dígitos, com destaque negativo para a data-base junho, quando cerca de 24% das negociações obtiveram correções insuficientes para repor as perdas passadas (Tabela 3).

**TABELA 3**  
**Distribuição dos reajustes salariais por data-base em relação ao INPC-IBGE**  
**Brasil, 2008**

Variação	Data-Base												Total
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	
<b>Acima do INPC</b>	75,9	83,3	77,7	66,0	76,9	63,2	80,0	88,9	82,5	81,6	84,9	78,6	<b>77,6</b>
<b>Igual ao INPC</b>	9,3	13,3	10,6	20,0	8,6	13,2	16,7	7,4	10,5	7,9	7,5	7,1	<b>10,5</b>
<b>Abaixo do INPC</b>	14,8	3,3	11,7	14,0	14,5	23,7	3,3	3,7	7,0	10,5	7,5	14,3	<b>11,9</b>
<b>Total</b>	<b>100,0</b>												

Fonte: DIEESE

Obs.: Por conta de arredondamentos, os percentuais podem, por um décimo, não somar 100.

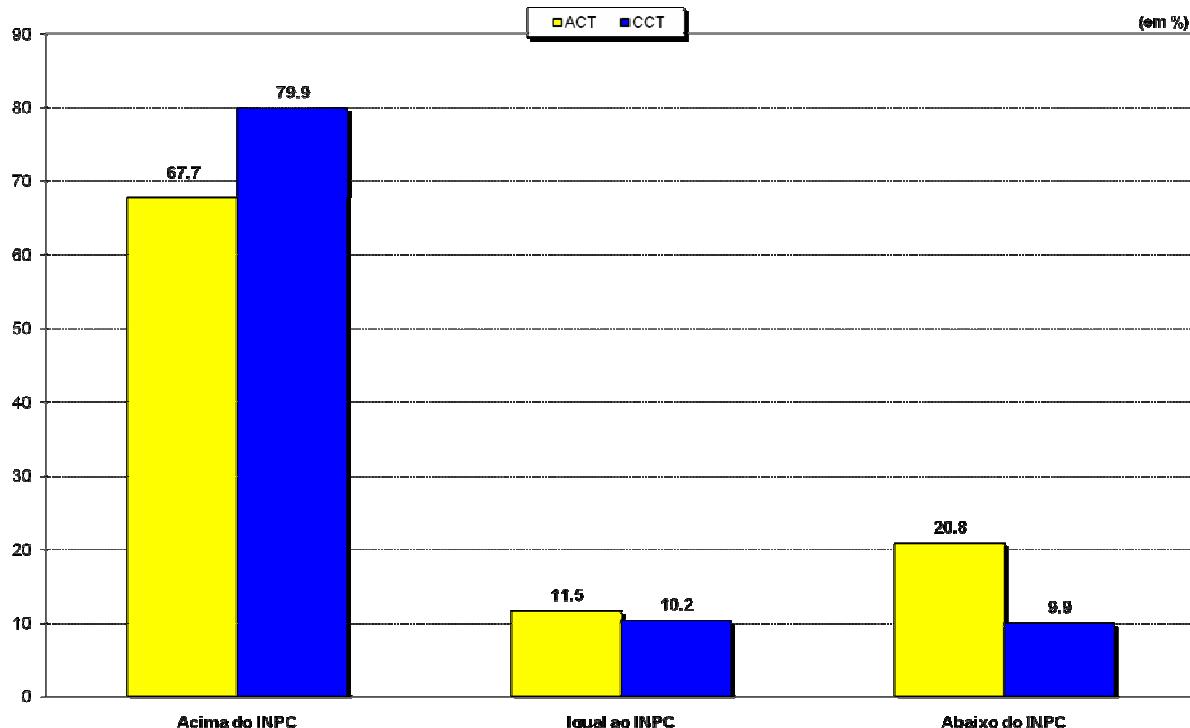
## Reajustes salariais por tipo de negociação

A análise do reajustes segundo a modalidade da negociação coletiva – convenção coletiva de trabalho ou acordo coletivo de trabalho<sup>1</sup> – revela diferenças nos resultados apurados. Enquanto 80% das convenções coletivas estabeleceram reajustes superiores ao INPC-IBGE, apenas 68% dos acordos coletivos de trabalho avançaram frente à inflação.

Os reajustes equivalentes ao INPC-IBGE tiveram praticamente a mesma proporção nos acordos e nas convenções coletivas. Com relação à quantidade de categorias que não conseguiram sequer manter o poder de compra, os acordos coletivos de trabalho somaram mais do que o dobro de reajustes, 21% contra 10% para as convenções coletivas (Gráfico 4).

<sup>1</sup> Convenção Coletiva de Trabalho: documento que resulta das negociações coletivas de trabalho realizadas entre entidades sindicais representativas dos trabalhadores e entidades representativas das empresas. Acordo Coletivo de Trabalho: documento que resulta das negociações coletivas de trabalho realizadas entre entidades sindicais representativas de trabalhadores e uma empresa ou conjunto de empresas.

**GRÁFICO 4**  
**Distribuição de acordos coletivos de trabalho e convenções**  
**coletivas de trabalho em comparação com o INPC-IBGE**  
**Brasil, 2008**



Fonte: DIEESE

## Modalidades especiais das negociações salariais

Quanto à forma de concessão do reajuste, 97% foram aplicados integralmente sobre os salários vigentes na data-base e 3% foram aplicados de forma parcelada. Esse resultado é muito semelhante ao observado nos quatro anos anteriores.

Outra informação que merece destaque é a ocorrência de adiamento da aplicação do reajuste para depois do mês da data-base em três negociações. Ou seja, embora os reajustes tenham sido negociados tendo como referência as perdas ocorridas durante a vigência do acordo anterior, sua aplicação se torna efetiva quando novas perdas já terão se somado às negociadas. As três categorias profissionais receberam um abono salarial, concessão que, de certa forma, minimiza o efeito da postergação do reajuste.

Somente uma das 706 categorias analisadas não acordou algum reajustamento salarial, ou seja, manteve as perdas inflacionárias ocorridas desde a última data-base (Tabela 4).

**TABELA 4**  
**Número e porcentagem de reajustes salariais pagos em uma ou mais parcelas e negociações sem reajuste salarial**  
**Brasil, 2008**

Condição	nº	%
<b>Pagamento em uma vez</b>	<b>683</b>	<b>96,7</b>
<b>Pagamento parcelado</b>	<b>22</b>	<b>3,1</b>
em 2 vezes	21	3,0
em 3 vezes	1	0,1
<b>Sem reajuste</b>	<b>1</b>	<b>0,1</b>
<b>Total</b>	<b>706</b>	<b>-</b>

Fonte: DIEESE

Permanece, também, em proporção bastante parecida com a dos últimos anos a concessão de abonos salariais e a prática de escalonamento de reajustes. Perto de 15% das correções salariais negociadas estabeleceram reajustes maiores para os menores salários praticados. Já o pagamento de abonos salariais foi negociado em 7% das unidades de negociação, percentual ligeiramente inferior aos 9% de 2007 (Tabela 5).

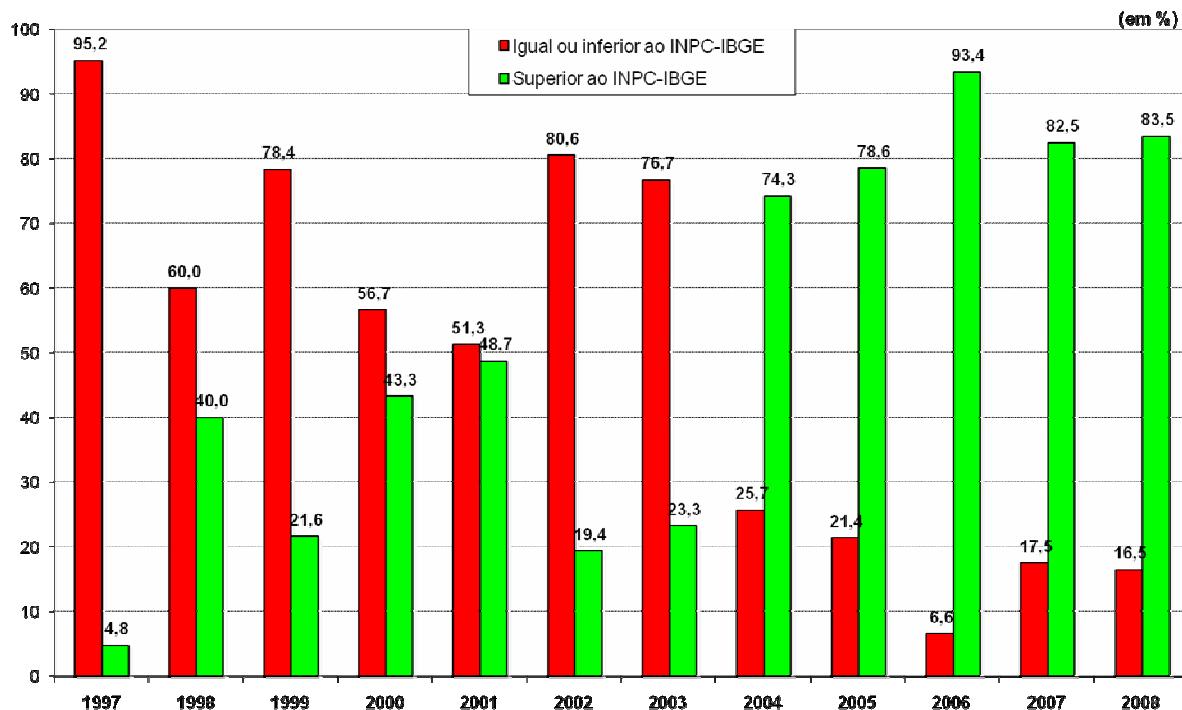
**TABELA 5**  
**Número e porcentagem de casos de escalonamento de reajustes e de concessão de abonos salariais**  
**Brasil, 2008**

Condição	nº	%
<b>Total de escalonamentos</b>	<b>103</b>	<b>14,6</b>
Escalonamento sem abono salarial	90	12,7
Abono salarial sem escalonamento	38	5,4
Abono salarial e escalonamento	13	1,8
<b>Total de abonos salariais</b>	<b>51</b>	<b>7,2</b>

Fonte: DIEESE

O comportamento dos reajustes escalonados permaneceu praticamente inalterado desde 2007 (Gráfico 5). Além disso, 2008 é o quinto ano consecutivo da série em que reajustes escalonados são associados a ganhos nos salários, o que pode resultar na aproximação dos valores dos salários no interior das categorias.

**GRÁFICO 5**  
**Distribuição dos reajustes escalonados em comparação com o INPC-IBGE**  
**Brasil, 1997 a 2008**



Fonte: DIEESE

## Resultados frente ao ICV-DIEESE

Quando comparados com o ICV-DIEESE – Índice de Custo de Vida, medido pelo DIEESE – aproximadamente 98% dos reajustes negociados em 2008 ficaram acima do mínimo necessário para a reposição das perdas salariais. Em 2007, o percentual desses reajustes ficou em torno de 93%. Em 2008, apenas 2% dos reajustes ficaram abaixo do ICV-DIEESE e nenhum foi equivalente ao índice (Tabela 6).

**TABELA 6**  
**Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o ICV-DIEESE**  
**Brasil, 2008**

Variação	nº	%
<b>Acima do ICV</b>	<b>691</b>	<b>97,9</b>
Mais de 5% acima	18	2,5
De 4,01% a 5% acima	19	2,7
De 3,01% a 4% acima	68	9,6
De 2,01% a 3% acima	157	22,2
De 1,01% a 2% acima	250	35,4
De 0,01% a 1% acima	179	25,4
<b>Igual ao ICV</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
De 0,01% a 1% abaixo	12	1,7
De 1,01% a 2% abaixo	2	0,3
De 4,01% a 5% abaixo	1	0,1
<b>Abaixo do ICV</b>	<b>15</b>	<b>2,1</b>
<b>Total</b>	<b>706</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE

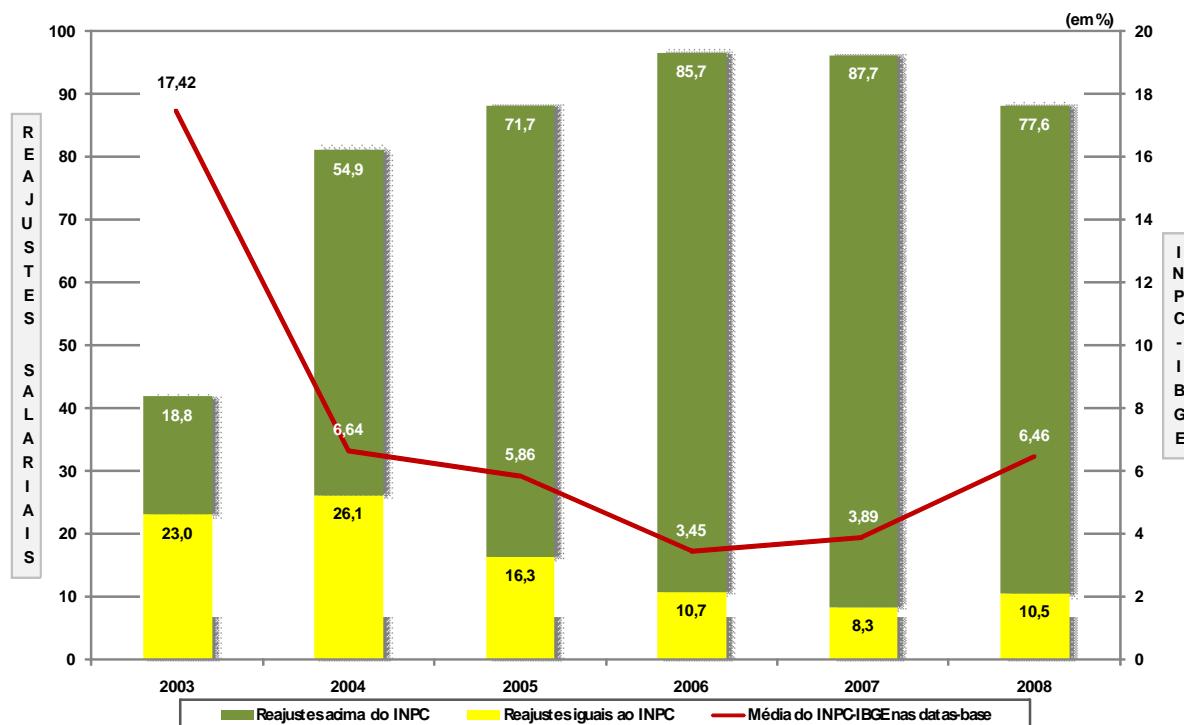
## Considerações Finais

Em 2008, aproximadamente 88% das negociações coletivas analisadas conquistaram reajustes que, no mínimo, recompuseram o poder de compra dos salários frente ao INPC-IBGE. Esse percentual é inferior ao observado no passado recente, mas, ainda assim, muito superior ao verificado no período entre 1996 e 2004.

Pode-se dizer, portanto, que no ano de 2008 o percentual de negociações salariais iguais ou acima da inflação continua em patamar elevado, já que desde 2004 este percentual supera 80%. Observa-se, porém, uma pequena mudança no quadro, pois o percentual das negociações que não atingiram o patamar mínimo de reposição das perdas salariais torna a subir, alcançando nível semelhante ao observado em 2005.

Uma possível explicação para esse fato é o aumento da inflação registrada no ano. O Gráfico 6, a seguir, apresenta os resultados das negociações desde 2003 e as médias anuais dos reajustes necessários para recomposição do poder aquisitivo dos salários.

**GRÁFICO 6**  
**Percentual de negociações com reajuste salarial igual e acima do INPC-IBGE e média anual do INPC-IBGE acumulado nas datas-base**  
**Brasil, 2003 a 2008**



Fonte: DIEESE

Reforçando a análise apresentada no balanço dos reajustes de 2007, os dados de 2008 novamente confirmam a existência de uma relação entre taxas de inflação e resultados das negociações salariais: à medida que o índice necessário para reposição salarial se reduz, aumenta a proporção de negociações com reajustes iguais ou superiores a esse índice.

Os anos de 2005 e 2008, especificamente, revelam duas características comuns – ambos apresentam percentuais semelhantes de negociações com reajustes iguais e superiores à inflação (cerca de 88% para os dois anos) e médias anuais do INPC-IBGE acumulado para cada data-base muito próximas. No entanto, deve-se destacar que o percentual de negociações que conquistaram aumentos reais em 2008 foi cerca de 6 pontos percentuais superior ao de 2005.

Por essa razão, há de se considerar a concorrência de outros fatores para a determinação do desempenho das negociações salariais de 2008. Destacam-se, entre eles, o crescimento econômico ocorrido no ano (o PIB – Produto Interno Bruto – apesar da retração ocorrida no último trimestre, apresentou crescimento de 5,1%), a queda nas taxas de desemprego e o poder de mobilização da ação sindical. Somente considerando esses outros elementos é possível compreender porque, quando comparado ao primeiro semestre do ano, o segundo semestre de 2008, registra uma proporção maior de negociações que obtiveram aumentos reais, mesmo com índices de reajustes necessários em patamares superiores.

Deve-se ressaltar, também, que esses resultados ainda não manifestam possíveis impactos da crise global sobre os reajustes salariais. Tal como visto no transcorrer deste estudo, principalmente no recorte por data-base, o resultado do segundo semestre de 2008 é melhor frente aos seis primeiros meses do ano. Além disso, os ganhos das categorias que negociaram entre os meses de novembro e dezembro foram superiores à média dos ganhos do ano como um todo, sendo que a data-base novembro registra o segundo melhor resultado de 2008, inferior somente a agosto.

## ANEXOS

### Características do Painel

O painel analisado em 2008 é composto por 706 unidades de negociação. Deste total, 51% foram firmadas na Indústria; 35%, nos Serviços e 13%, no Comércio.

A distribuição das unidades de negociação segundo as regiões geográficas pode ser vista na Tabela 7. A região Sudeste reúne 44% das informações, seguida da Sul, com 24%, e do Nordeste, com 17%. O Norte contribui com pouco mais de 7% das informações e o Centro-Oeste, com 6%. Foram ainda consideradas cerca de 3% das informações que dizem respeito a unidades de negociação com alcance nacional.

**TABELA 7**  
**Distribuição de reajustes salariais por região geográfica**  
**Brasil, 2008**

Região	nº	%
<b>Sudeste</b>	309	43,8
<b>Sul</b>	168	23,8
<b>Nordeste</b>	120	17,0
<b>Norte</b>	52	7,4
<b>Centro-Oeste</b>	39	5,5
<b>Nacional (*)</b>	18	2,5
<b>Total</b>	<b>706</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE

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

A distribuição dos reajustes salariais de acordo com a data-base revela que o mês de maio concentra parcela significativa das informações (31%). A data-base março também deve ser mencionada: concentra 13% do painel estudado. Na segundo semestre, setembro e novembro são os meses com maior participação, próxima de 8% das unidades de negociação (Tabela 8).

**TABELA 8**  
**Distribuição de reajustes salariais por datas-base**  
**Brasil, 2008**

<b>Data-Base</b>	<b>nº</b>	<b>%</b>
<b>Janeiro</b>	54	7,6
<b>Fevereiro</b>	30	4,2
<b>Março</b>	94	13,3
<b>Abril</b>	50	7,1
<b>Maio</b>	221	31,3
<b>Junho</b>	38	5,4
<b>Julho</b>	30	4,2
<b>Agosto</b>	27	3,8
<b>Setembro</b>	57	8,1
<b>Outubro</b>	38	5,4
<b>Novembro</b>	53	7,5
<b>Dezembro</b>	14	2,0
<b>Total</b>	<b>706</b>	<b>100,0</b>

Fonte: DIEESE

Obs.: A baixa quantidade de informações relativas a dezembro deve-se a atrasos normais na finalização das negociações das categorias com data-base nesse mês, que acabam por se aproximar da data de divulgação do presente estudo.

## Notas metodológicas

1. As informações que embasam este estudo foram extraídas de acordos e convenções coletivas de trabalho registradas no Sistema de Acompanhamento de Salários – SAS. Os documentos foram remetidos ao DIEESE pelas entidades sindicais envolvidas nas negociações coletivas ou pelos escritórios regionais e subseções (unidades de trabalho do DIEESE que funcionam dentro de entidades sindicais). 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 extrações 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. Entende-se, por unidade de negociação, cada núcleo de negociação coletiva entre representantes de trabalhadores e empresários que resulta num documento formalizado entre as partes.
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 dessas categorias, que diferem significativamente das desenvolvidas nos demais setores econômicos.
7. O foco exclusivo das análises realizadas nesta pesquisa são as negociações por reajuste 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 frequentemente 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 o menor salário 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 6.

11. As demais diferenças eventualmente observadas entre os resultados de anos anteriores apresentados no presente estudo e as informações divulgadas à época decorrem de revisão na base de dados.

Rua Ministro Godói, 310  
CEP 05001-900 São Paulo, SP  
Telefone (11) 3874-5366 / fax (11) 3874-5394  
E-mail: en@dieese.org.br  
[www.dieese.org.br](http://www.dieese.org.br)

#### **Direção Executiva**

Tadeu Morais de Sousa – Presidente  
STI Metalúrgicas, Mecânicas e de Materiais  
Elétricos de São Paulo e Mogi das Cruzes  
Alberto Soares da Silva – Vice-presidente  
STI de Energia Elétrica de Campinas  
João Vicente Silva Cayres – Secretário  
Sindicato dos Metalúrgicos do ABC  
Antonio Sabóia B. Junior – Diretor  
SEE Bancários de São Paulo, Osasco e Região  
Antonio de Sousa – Diretor  
STI Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico  
de Osasco e Região  
Paulo de Tarso G. B. Costa – Diretor  
Sindicato dos Eletricitários da Bahia  
José Carlos de Souza – Diretor  
STI de Energia Elétrica de São Paulo  
Carlos Donizeti França de Oliveira – Diretor  
Femaco – FE em Serviços de Asseio e  
Conservação Ambiental Urbana  
e Áreas Verdes do Estado de São Paulo  
Mara Luzia Feltes – Diretora  
SEE Assessoramentos, Perícias, Informações,  
Pesquisas e Fundações Estaduais do Rio Grande do  
Sul  
Zenaide Honório – Diretora  
Sindicato dos Professores do Ensino Oficial de São  
Paulo (Apeoesp)  
Pedro Celso Rosa – Diretor  
STI Metalúrgicas, de Máquinas, Mecânicas, de  
Material Elétrico de Veículos  
e Peças Automotivas de Curitiba  
Josinaldo José de Barros – Diretor  
STI Metalúrgicas, Mecânicas e de Materiais  
Elétricos de Guarulhos, Arujá, Mairiporã e Santa  
Isabel  
Antonio Eustáquio Ribeiro – Diretor  
SEE Bancários de Brasília – CNTT/CUT

#### **Direção técnica**

Clemente Ganz Lúcio – diretor técnico  
Ademir Figueiredo – coordenador de estudos e  
desenvolvimento  
José Silvestre Prado de Oliveira – coordenador de  
relações sindicais  
Francisco J.C. de Oliveira – coordenador de  
pesquisas  
Nelson de Chueri Karam – coordenador de  
educação  
Claudia Fragozo dos Santos – coordenadora  
administrativa e financeira

#### **Equipe técnica**

Luís Augusto Ribeiro Costa  
Maria de Fátima Lage Guerra  
Paulo Jager  
Rafael Soares Serrao  
Regina Camargos  
Sérgio E.A. Mendonça  
Vera Lúcia Mattar Gebrim  
Iara Heger (revisão)

#### **Equipe de Apoio**

Cristiane Bibiano (estagiária)  
Laura Tereza de Sá e Benevides Inoue  
Leandro Daniel Santos Carvalho (estagiário)  
Mahatma Ramos dos Santos  
Victor Gnecco S. Pagani