



Fecomércio SC

Negociação de Pisos Salariais

Proposta:

Análise técnica e econômica acerca das negociações de Pisos Salariais nas Convenções Coletivas de Trabalho

Atuação da Fecomércio SC junto aos seus sindicatos para alinhamento dos processos negociais, respeitadas as características conjunturais e regionais

Objetivo:

Demonstrar a necessidade de uma negociação salarial equilibrada, coerente com as características da atividade e os ganhos de produtividade apresentados pelos trabalhadores, utilizando estudos de impacto econômico e alinhamento estratégico

Apresentar as consequências do desequilíbrio nas negociações salariais para a categoria patronal

Partes envolvidas

Sindicato Patronal

Equilíbrio nas negociações salariais

Sindicato Laboral

Obtenção de ganhos reais para seus representados

Argumentos

Sindicato Patronal

- Respeitar a conjuntura econômica e características regionais
- Evitar pressão nas tabelas salariais
- Valorização da qualificação

Sindicato Laboral

- O incremento dos salários retorna ao comércio, gerando lucratividade às empresas
- Cultura de ganho real
- Crescimento do PIB nos últimos 5 anos

Reflexão inicial

Piso salarial é o patamar mínimo de salário a ser pago por determinada categoria econômica a determinada categoria de trabalhadores

Santa Catarina

Sindicatos laborais apresentam propostas de negociação



Ganho real nos salários e pisos salariais



Parâmetro:

- Negociações de anos anteriores
- Negociações de outras atividades e regiões
 - Piso Mínimo Regional

Piso Mínimo Regional

Lei Complementar 103/2000 – Autoriza os Estados a instituir Piso Mínimo Regional

Santa Catarina possui Piso Mínimo Regional instituído por Lei Estadual

Atualização anual mediante negociação entre as entidades sindicais.

Participação do governo do Estado retirada após decisão em ADI ajuizada pela CNC por solicitação da Fecomércio SC

Piso Mínimo Regional

Não deve servir de parâmetro para as negociações salariais

Valor genérico → desconsidera o art. 7º, V da CF 88 e as características sociais e econômicas de cada região do Estado

Aplicável somente em caso de ausência de instrumento coletivo

Piso Salarial

Definido em instrumento coletivo, resultado da negociação coletiva

Livremente negociado deve refletir a situação econômica na qual estão inseridos empresas e empregados, respeitadas características conjunturais e regionais

Piso Salarial

Setor do comércio de bens, serviços e turismo muitas vezes é o primeiro emprego do trabalhador

Respeito ao equilíbrio entre os níveis de remuneração das empresas, evitando pressões na folha salarial com a fixação de piso salarial em patamares superiores aos demais salários

Equilíbrio é medida que visa a valorização da mão de obra qualificada, permitindo com que as empresas possam utilizar os salários como ferramenta de gestão e retenção de equipes

Piso Salarial

Produtividade → Indicador de eficiência

Cálculo da produtividade → Relação entre produção e insumos

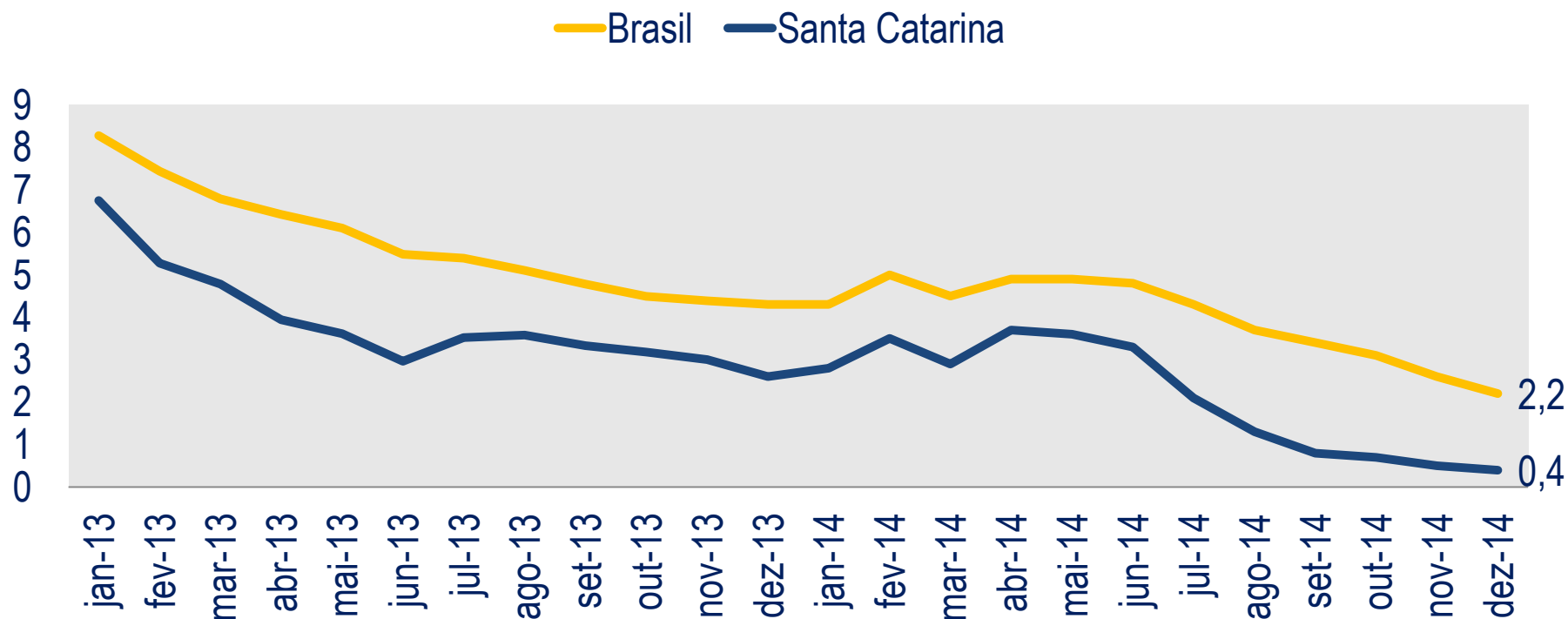
Insumos da economia → Capital e trabalho

Produtividade do capital → $\text{Produção} / \text{Capital}$

Piso Salarial

2014 → Queda no volume de vendas do comércio

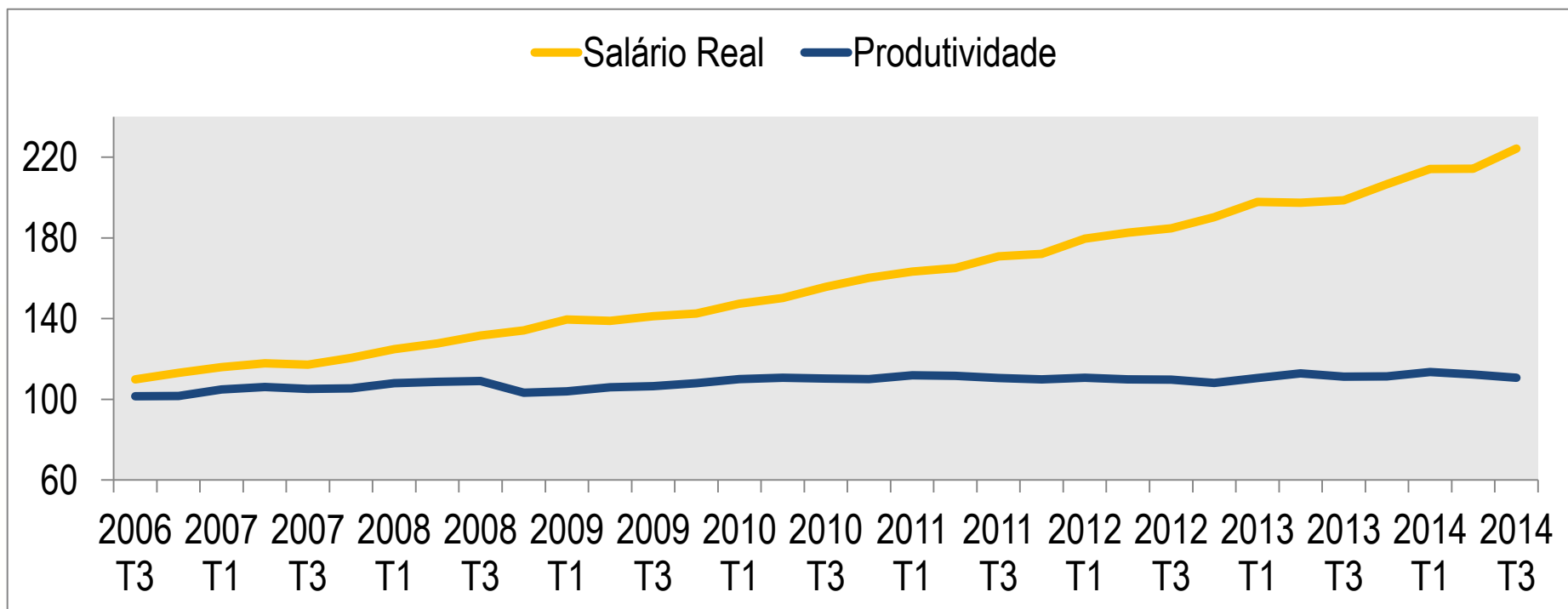
Volume de vendas Brasil - Variação acumulada nos últimos 12 meses (%)



Piso Salarial



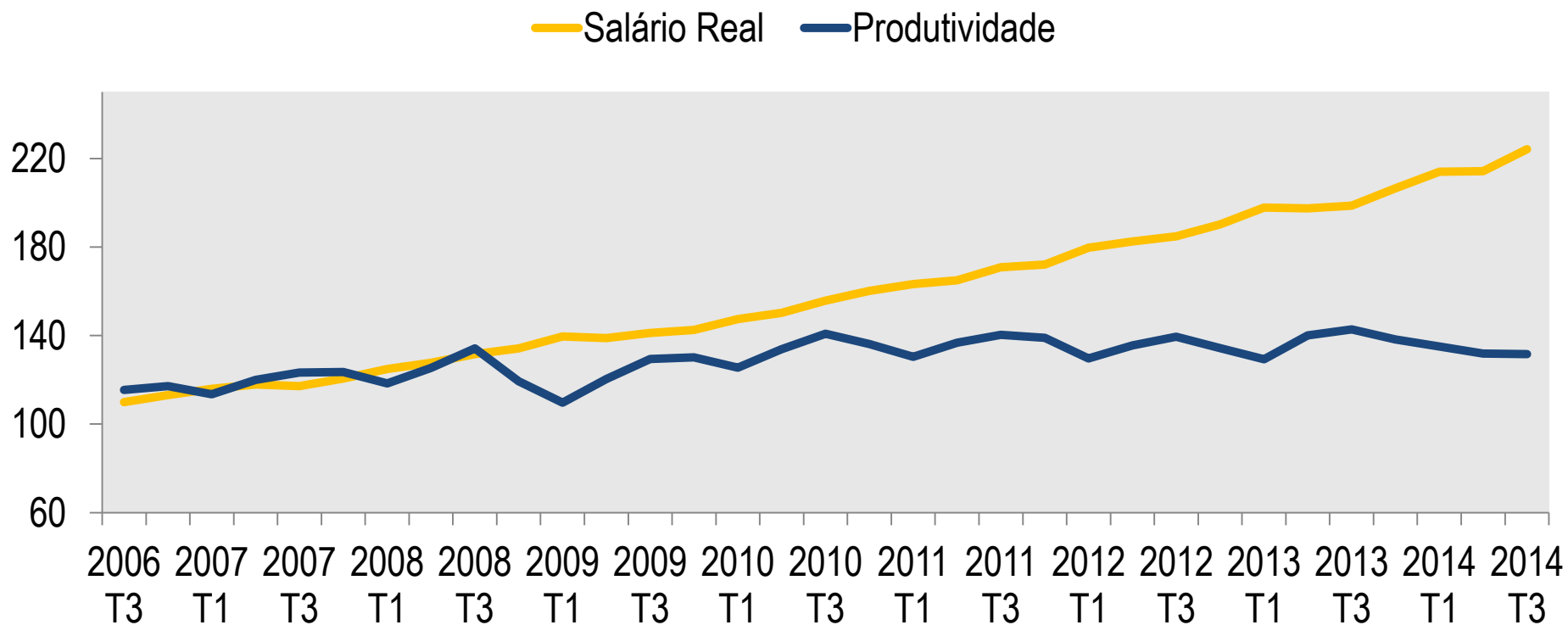
Produtividade e Salários na Economia em Geral (2005=100)



Fonte: CNT, IBGE; Elaborada pelo Núcleo de Pesquisas da Fecomércio SC

- Descompasso entre os ganhos salariais e os ganhos de produtividade

Produtividade e Salários no Comércio (2005=100)



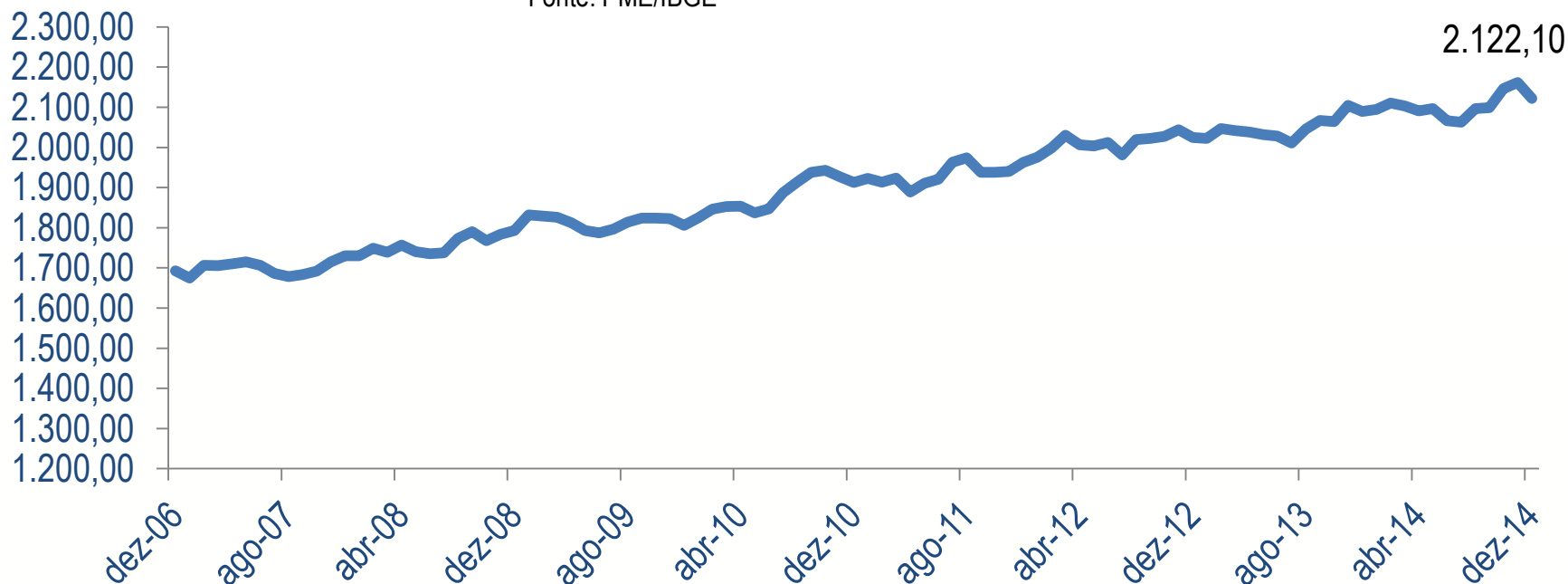
Fonte: CNT, IBGE; Elaborada pelo Núcleo de Pesquisas da Fecomércio SC

- Descompasso entre os ganhos salariais e os ganhos de produtividade

MERCADO DE TRABALHO

Rendimento médio real do trabalho principal – Brasil (R\$)

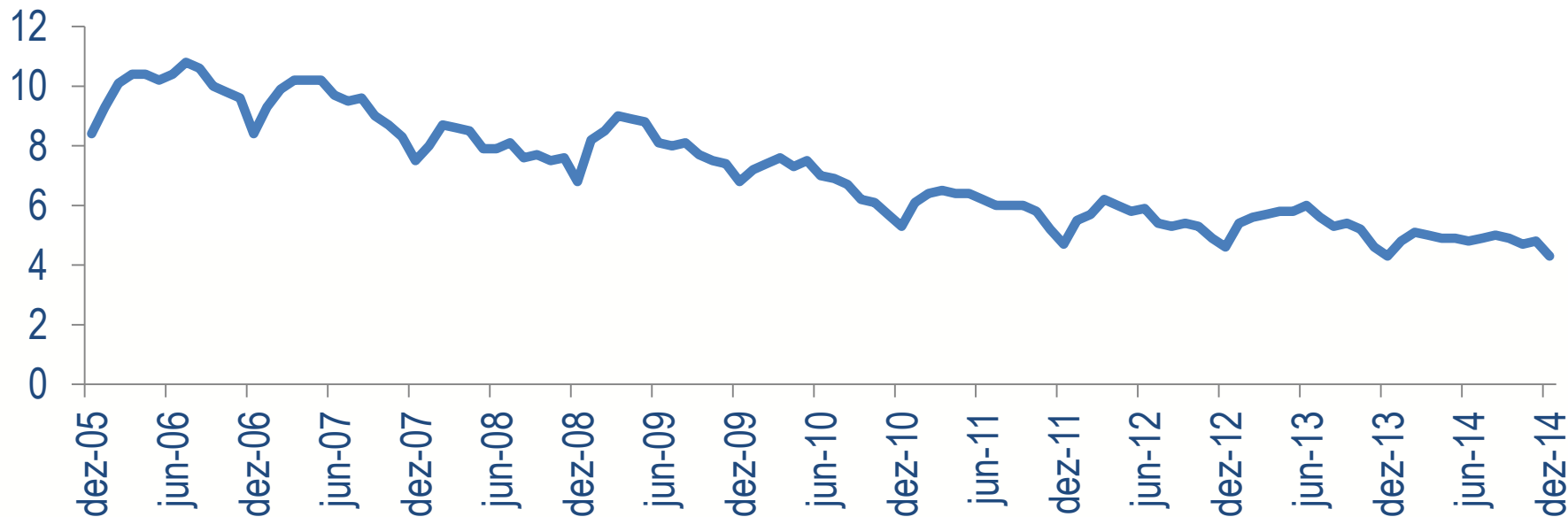
Fonte: PME/IBGE



- Os salários no Brasil entre 2003 e 2013 cresceram 29,6% em termos reais, segundos dados da OIT. Acima da média mundial.

MERCADO DE TRABALHO

Taxa de desocupação – Brasil (%)

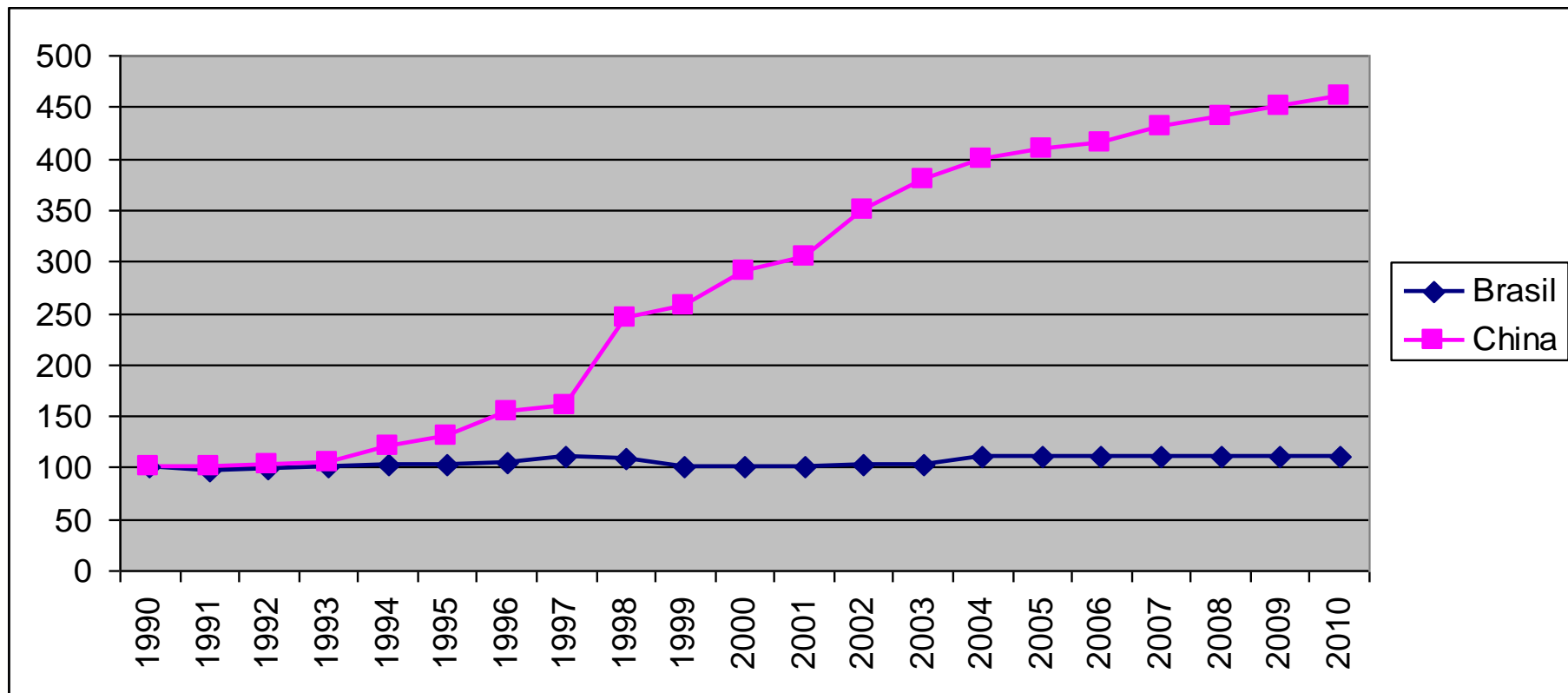


- Em dezembro de 2014 a taxa de desocupação alcançou o menor nível histórico para o mês: 4,3%
- Situação de pleno emprego na economia.

POR QUE A PRODUTIVIDADE NO BRASIL NÃO CRESCE?

- Juros elevados
- Baixos investimentos
- Capital humano pouco qualificado
- Investimentos em inovação abaixo de 2,0% do PIB
- Custos trabalhistas inibem reinvestimentos na produção
- Infraestrutura incipiente

Produtividade e Salários



Fonte: Mauricio Mesquita Moreira, "Fear of China", BID-INTAL-ITD, 2006

(*) 2005-10 = estimativa do Autor

Produtividade e Salários

Reflexos do descompasso



Efeito nas
margens de
lucro



Desequilíbrio
entre os
setores
econômicos



Constante
pressão
inflacionária

Resultado nas margens de lucro das empresas

ARRECAÇÃO DAS RECEITAS ADMINISTRADAS PELA RFB PERÍODO: JANEIRO A DEZEMBRO - 2014/2013 (A PREÇOS DE DEZEMBRO/2014 - IPCA)

UNIDADE: R\$ MILHÕES

RECEITAS	JAN-DEZ/14 [A]	JAN-DEZ/13 [B]	DIFERENÇAS		PART. % NA VARIÇÃO TOTAL
			[A]-[B]	[A]/[B]%	
IRPJ /CSLL	192.503	201.741	(9.238)	(4,58)	40,38
COFINS / PIS-PASEP	253.719	262.833	(9.114)	(3,47)	39,83
I. IMPORTAÇÃO / IPI-VINCULADO	53.299	57.180	(3.881)	(6,79)	16,96
IOF	30.571	32.108	(1.537)	(4,79)	6,72
IPI (Exceto Vinculado)	36.591	34.816	1.775	5,10	(7,76)
IRRF-RENDIMENTOS DO TRABALHO	89.289	86.086	3.203	3,72	(14,00)
IRRF-RENDIMENTOS DE CAPITAL	40.748	37.513	3.235	8,62	(14,14)
RECEITA PREVIDENCIÁRIA	367.050	361.971	5.079	1,40	(22,20)
DEMAIS RECEITAS ADMINISTRADAS	113.901	126.304	(12.403)	(9,82)	54,21
RECEITA ADMINISTRADA PELA RFB	1.177.673	1.200.554	(22.881)	(1,91)	100,00

Resultado nas margens de lucro das empresas

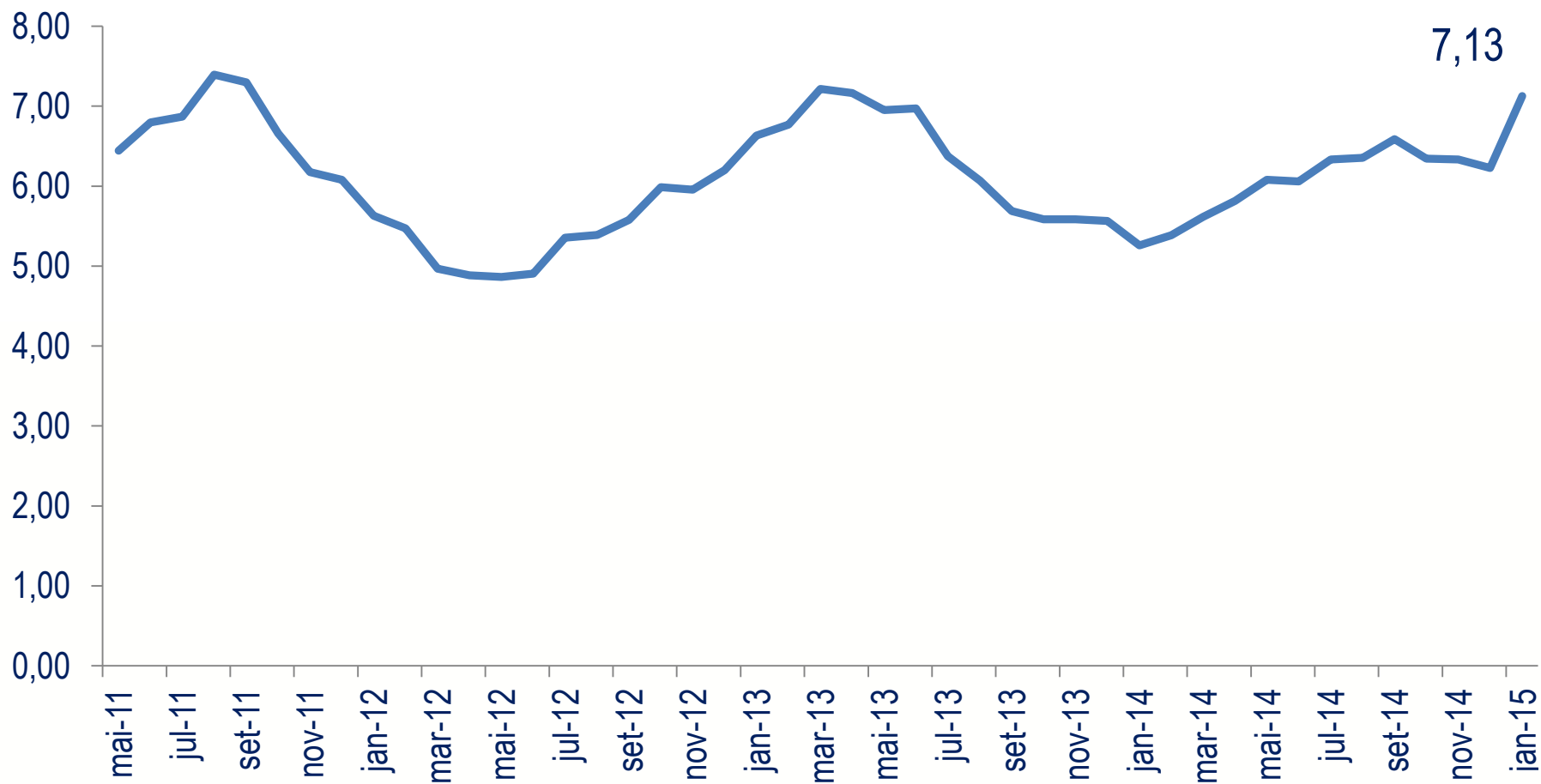
ARRECADAÇÃO DO IRPJ/CSLL POR DIVISÃO ECONÔMICA PERÍODO: JANEIRO A DEZEMBRO - 2014/2013 (A PREÇOS DE DEZEMBRO/2014 - IPCA)

UNIDADE: R\$ MILHÕES

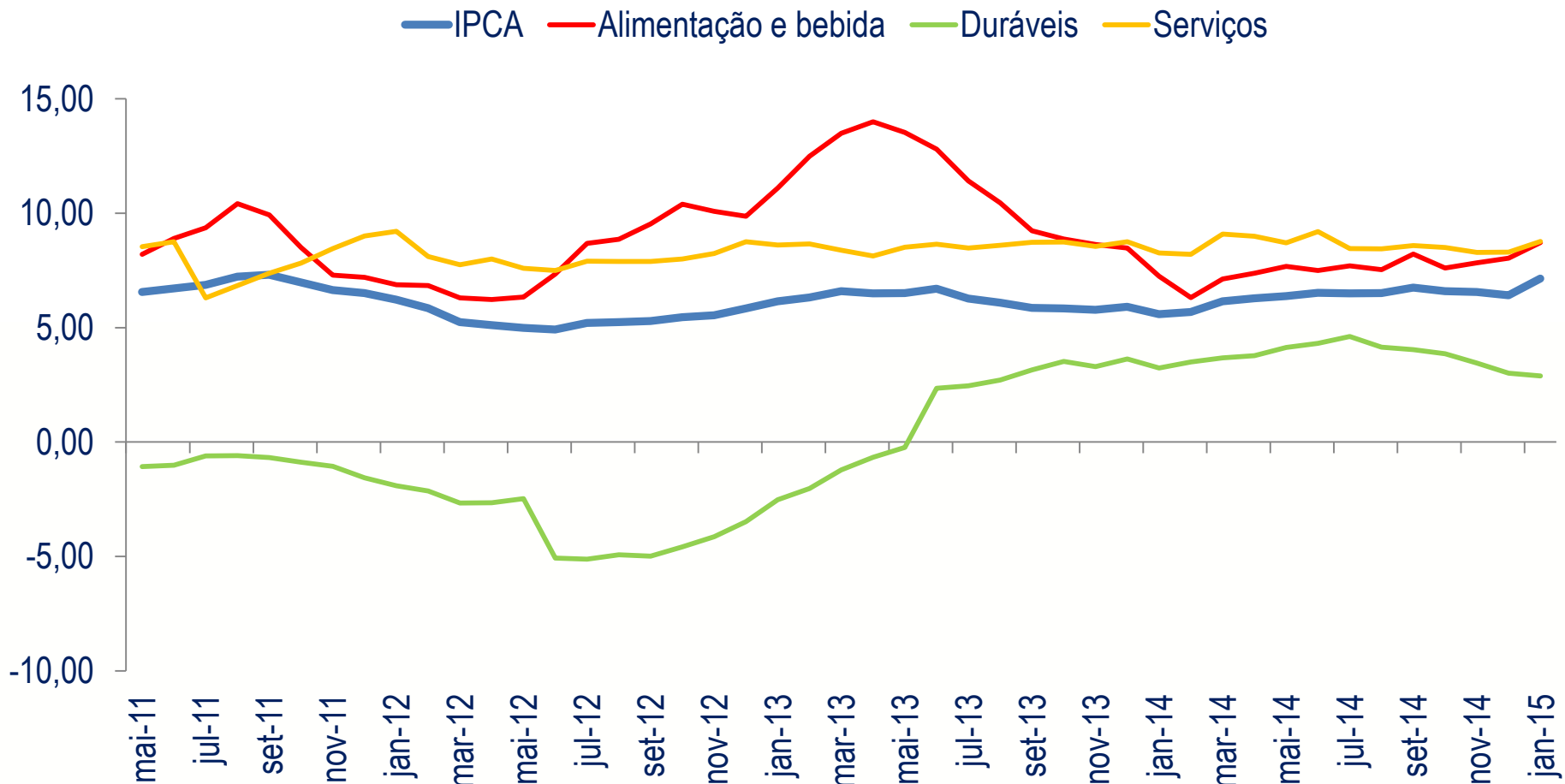
DIVISÃO ECONÔMICA (CNAE)	ARRECADAÇÃO		DIFERENÇAS		PART. % NA VARIÇÃO TOTAL
	JAN-DEZ/14 [A]	JAN-DEZ/13 [B]	[A]-[B]	[A]/[B]%	
. ENTIDADES FINANCEIRAS	28.036	35.838	(7.802)	(21,77)	84,45
. EXTRAÇÃO DE MINERAIS METÁLICOS	1.900	6.707	(4.807)	(71,67)	52,03
. FABRICAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES	1.834	3.145	(1.311)	(41,68)	14,19
. FABRICAÇÃO DE PRODUTOS QUÍMICOS	3.019	3.873	(854)	(22,05)	9,24
. CAPTAÇÃO, TRATAMENTO E DISTRIBUIÇÃO DE ÁGUA	1.707	2.147	(440)	(20,49)	4,76
. COM. E REPAR. DE VEÍC. AUTOMOT. E MOTOCICL.	2.669	2.987	(318)	(10,64)	3,44
. CONSTRUÇÃO DE EDIFÍCIOS	5.212	5.422	(210)	(3,87)	2,27
. FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	2.490	2.680	(190)	(7,08)	2,06
. FABRIC. DE MÁQUINAS, APAR. E MATERIAIS ELÉTRICOS	684	845	(161)	(19,06)	1,74
. TELECOMUNICAÇÕES	2.834	2.953	(119)	(4,04)	1,29
SUBTOTAL [A]	50.386	66.598	(16.212)	(24,34)	175,49
DEMAIS [B]	142.117	135.143	6.974	5,16	(75,49)
TOTAL [C]=[A]+[B]	192.503	201.741	(9.238)	(4,58)	100,00

- Diversas empresas do varejo em 2014 optaram por não expandir a sua capacidade de vendas para manter uma margem de retorno maior: **troca de volume por margem em função dos custos.**

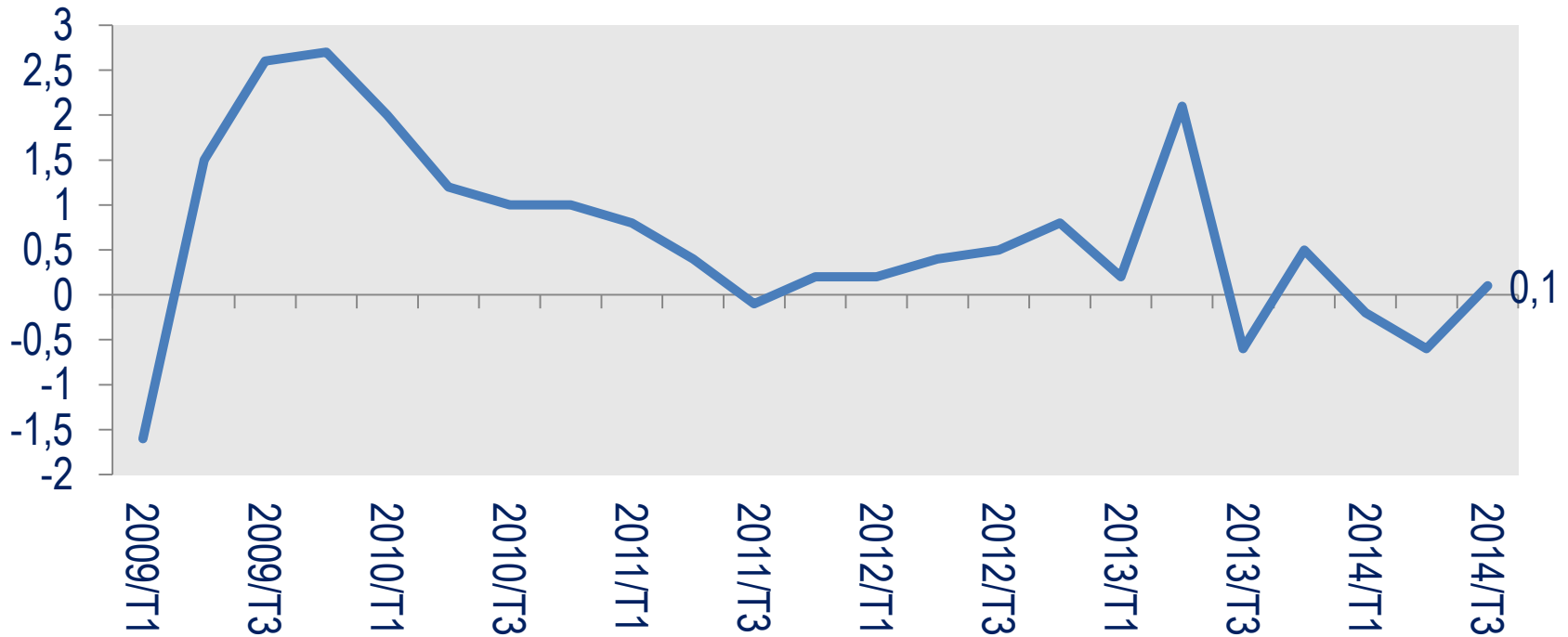
INPC – acumulado nos últimos 12 meses (%)



IPCA – acumulado nos últimos 12 meses (%)



Crescimento do PIB (variação trimestral)



➤ Estagnação em 2014 e recessão em 2015

Análise econômica

- Deterioração atual da economia exige medidas recessivas para a retomada do crescimento, mas que comprometem ainda mais o desenvolvimento da produtividade no curto prazo;
- Os custos se elevam, bem como o crescimento e eficiência do setor são prejudicados. Encargos sociais mais que duplicam o custo do empregado
- Não há razão de reivindicações salariais acima dos índices de produtividade, ainda mais quando falamos em pisos salariais;
- Taxas de juros tendem a se manter elevadas, reduzindo o crédito para o consumidor, como para o empresário;
- Desemprego tenderá a se elevar;
- Vendas e receitas continuarão reduzidas, o que comprimirá a margem de lucro das empresas;

É necessário reequilibrar a
balança entre produtividade e
salários, especialmente os pisos
salariais

Piso salarial é o patamar mínimo de
salário a ser pago por determinada
categoria econômica a determinada
categoria de trabalhadores

- Baseado no índice de produtividade do setor
- Refletir a situação econômica na qual estão inseridos empresas e empregados, respeitadas características conjunturais e regionais
- É pago aos trabalhadores que estão iniciando no mercado de trabalho, sem qualificação
- Aumento sem critério desvaloriza a mão de obra qualificada e produtiva
- Pressão na tabela salarial das empresas, impedindo que o salário seja utilizado como ferramenta de gestão e retenção de equipes

Muito Obrigado

Rafael Souza de Arruda

Gerente – Divisão Sindical Fecomércio SC

rafael@fecomercio-sc.com.br

(48) 3229-1032



Fecomércio SC