
NEGOCIAÇÕES COLETIVAS

Qual **índice de reajuste** será utilizado nas negociações e como encaminhar a questão da **produtividade x aumento real**

GABRIEL PERIUS

ABRIL2024





GABRIEL PERIUS

Atual Associate Relations Manager Brazil na Mars Brasil

Psicólogo e Filósofo especializado em Recursos Humanos e Relações do Trabalho

Co-autor do livro: Relações Trabalhistas e Sindicais: Teoria e Prática



A faint, light blue outline of a human head in profile, facing right. Inside the head, there is a complex, abstract pattern of overlapping lines and shapes that resemble a brain or neural network. The background is a solid dark grey.

NEGOCIAÇÕES COLETIVAS

Qual **índice** usar?

Referência **INPC**: onde buscar infos



[Link do site](#)

Cenário Brasil - Fevereiro 2024

Faça download do arquivo abaixo para ver nossas projeções para Brasil e Mundo.

[baixar excel](#) >



[Link do site](#)



Projeções Macroeconômicas

Outras Fontes

- Grupos de Whatsapp de relações trabalhistas
- Grupos de benchmarking por região e setor
- Sindicato Patronal
- Profissionais mentores

Negociação Coletiva: razão ou emoção?

“A Negociação coletiva é, predominantemente, emocional.” Andre Teixeira (GRTB)

Caso 1: "só 10 reais"

Proposta A

- A empresa X fez uma proposta de aumento real de 1% nos salários.
- Reajuste no ticket alimentação de R\$465,00 para R\$ R\$490,00 (INPC: 5,37%)

Proposta B

- A empresa X fez uma proposta de aumento real de 1% nos salários.
- Reajuste no ticket alimentação **de R\$465,00 para R\$500,00 (INPC+2% aumento real).**



“Gabriel,

se os empregados estivessem felizes com a empresa, esses dez reais passariam fácil. Mas, como **estão irritados com várias outras coisas**, não vai passar. Nem vou levar `a assembleia.”

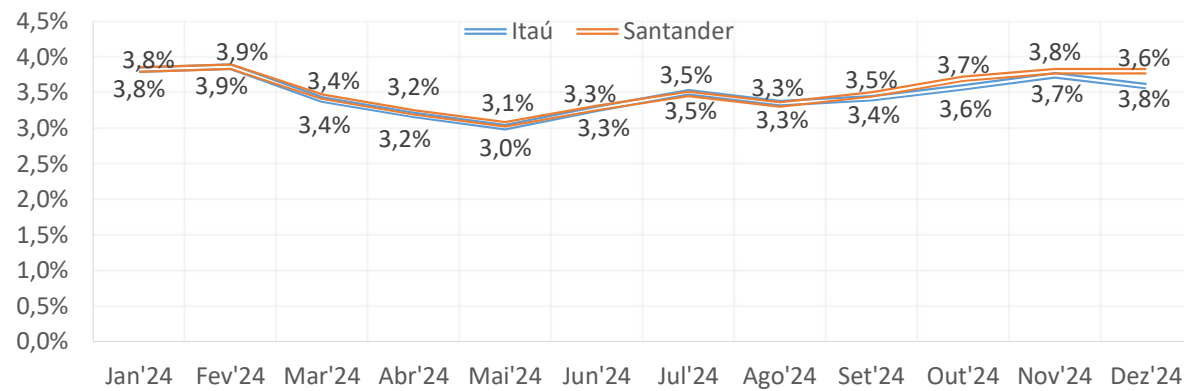
- Presidente do sindicato

Precisão na avaliação de cenário: o que considerar além do INPC?



INPC 2024: acumulado e projetado

PROJEÇÃO INPC DATA BASE 2024



Brasil

Com El Niño, alimentos vão pressionar inflação em 2024; saiba quais

Preço dos alimentos deverá aumentar em 2024 e pressionar o bolso do consumidor. Produtos in natura são os mais impactados



Flávia Said

05/01/2024 02:00, atualizado 05/01/2024 02:00

Compartilhar notícia



Vinicius Schmidt/Metropoles



Brasil: contexto macroeconômico

Político & Econômico

- Previsão de **crescimento econômico**
- **Controle** da inflação
- **Menor desemprego** desde 2014
- Taxa selic em queda = mais **crédito** e **investimentos**
- Eleições municipais = **esquerda** e retorno ao protagonismo

Crescimento 2023



2,9%

Inflação 2024



3,8%

Desemprego



7.9%

Projeção PIP 2024



2,2%

Taxa Selic



10,75%

Eleições Municipais



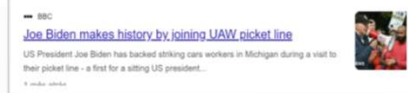
Out/2024

Momento dos **companheiros**

- **Contribuição assistencial** regulamentada
- Sindicatos buscarão **aumento real** e tomar espaço
- **Retorno das fiscalizações** do Ministério do Trabalho
- **Diversidade** tende a entrar nas pautas de discussão
- Possibilidade de **mudanças na legislação** trabalhista
- **Negociações** sindicais mais duras
- Maior risco de **mobilizações e greve**



Brazil's Supreme Court upholds mandatory union fees for workers



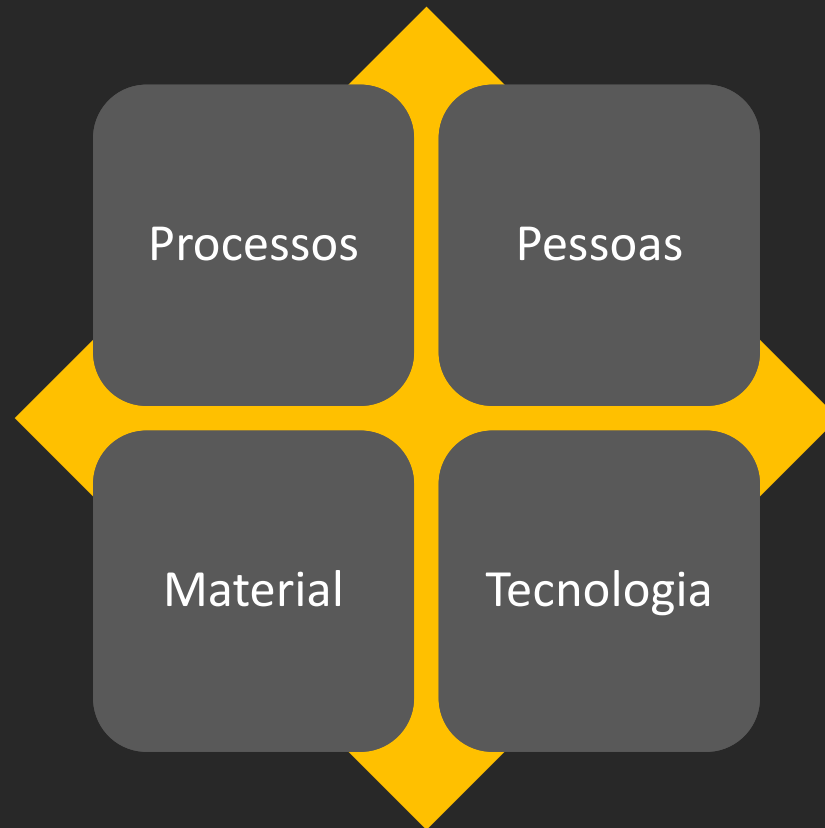


NEGOCIAÇÕES COLETIVAS

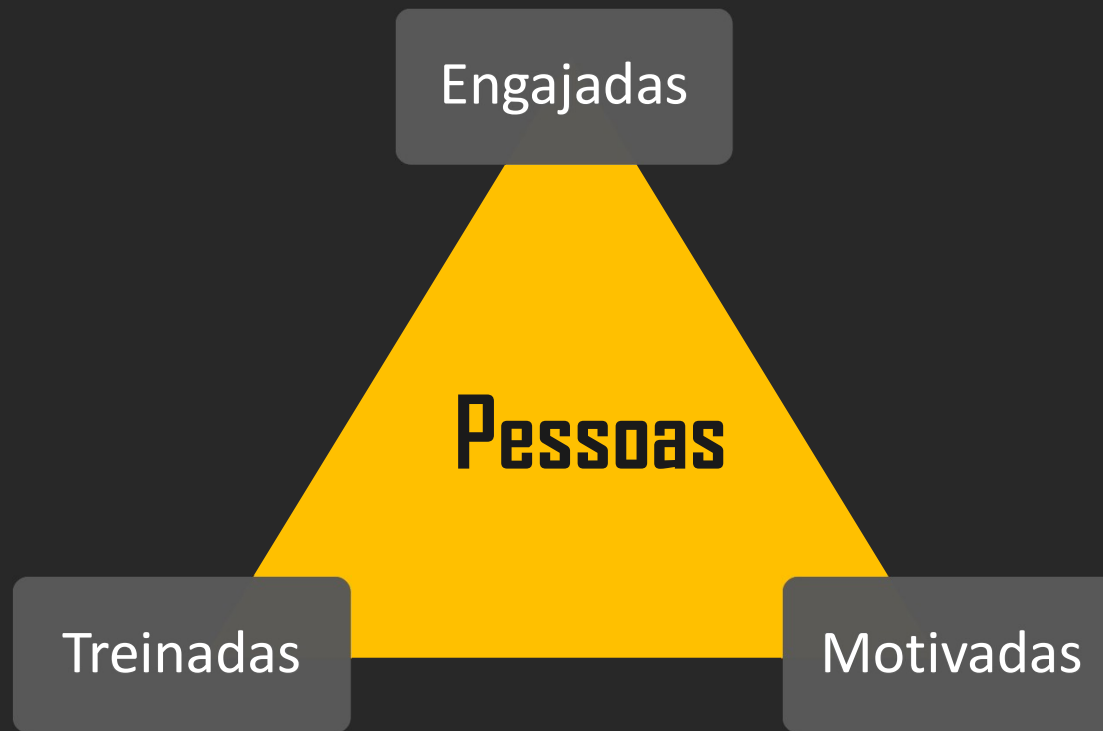
Como abordar a questão

produtividade x aumento real?

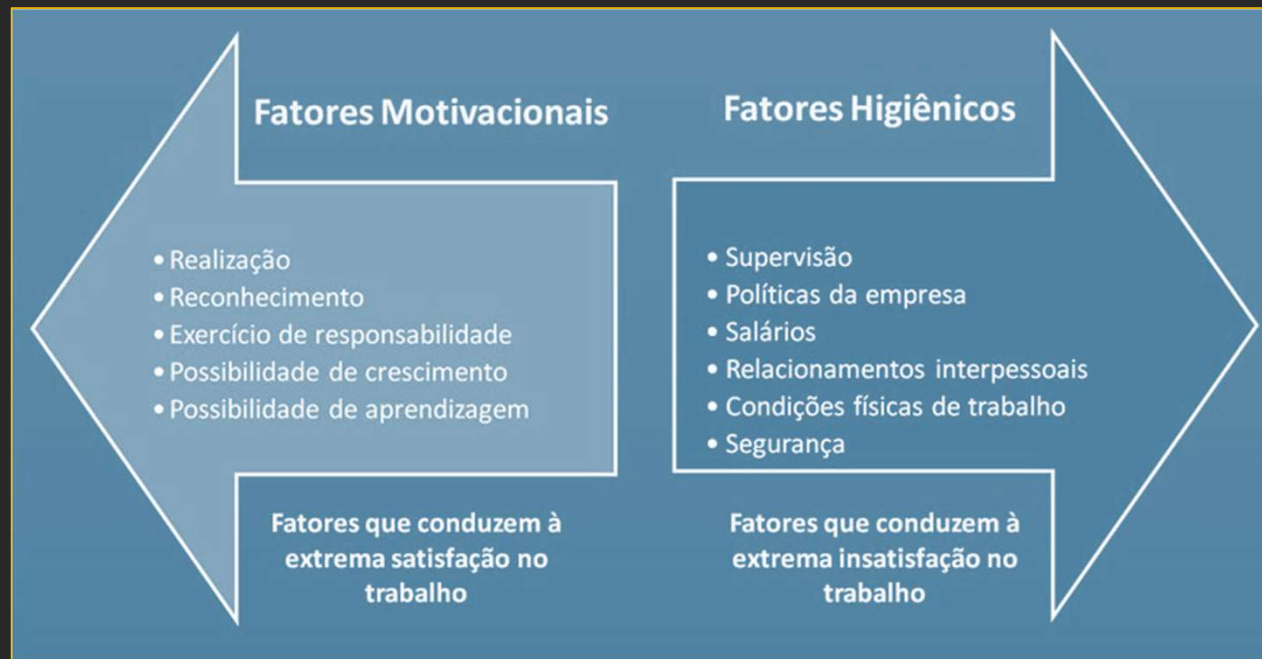
Aumento Real vs Produtividade: o que é determinante para a produtividade?



Aumento Real vs Produtividade: pessoas produtivas



Aumento Real vs Produtividade: 2 fatores de Herzberg



Aumento Real vs Produtividade: o que impacta a produtividade das pessoas?



Um bom acordo coletivo de data base **impacta positivamente** a produtividade?

Aumento Real vs Produtividade: como endereçar este tema?

A Negociação coletiva é, predominantemente, emocional.

Andre Teixeira (GRTB)

Comunicação, envolvimento e negociação com os stakeholders ao longo do ano.

NEGOCIAÇÕES COLETIVAS

Em resumo

- Negociações sindicais são, predominantemente, **emocionais**.
- O índice usado é o **INPC** acumulado dos últimos 12 meses com previsão de aumento real de 1 a 2% nas principais negociações do país
- **O ambiente anterior à negociação** tem papel fundamental: as expectativas da empresa, do sindicato, dos empregados; o cenário macroeconômico, o desempenho do setor e o histórico de negociações.
- Um bom acordo de data base não influencia positivamente a produtividade. Porém, um acordo ruim influencia **negativamente**.
- Impacto **financeiro** da negociação deve ser previsto no orçamento.
- A capacidade de influenciar as negociações depende diretamente do quanto a negociação é uma competência desenvolvida e abraçada por toda a organização.



Gabriel Perius

gabriel.perius@gmail.com

+55 11 99473 1825

