

estudos e pesquisas

Balanço das negociações dos reajustes salariais em 2007

Balanço das negociações dos reajustes salariais em 2007

A análise dos reajustes salariais negociados em 2007 aponta para a manutenção da tendência de recuperação do poder de compra dos salários dos trabalhadores brasileiros. O SAS-DIEESE – Sistema de Acompanhamento de Salários, do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos – trabalhou com um universo de 715 unidades de negociação dos diferentes setores da economia, das quais cerca de 96% asseguraram, no mínimo, a recomposição das perdas salariais ocorridas desde a data-base anterior.

Pelo quarto ano consecutivo, mais da metade das categorias acompanhadas obtiveram ganhos reais frente ao INPC-IBGE – Índice Nacional de Preços ao Consumidor, medido pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística¹. Desde a criação do SAS-DIEESE, em 1996, esse é o mais longo período em que predominam negociações que asseguram aumentos reais de salário. Entre 1996 e 2003, apenas por duas vezes essa proporção superou a casa dos 50%.

Em 2007, 88% das unidades de negociação acompanhadas pelo SAS-DIEESE garantiram percentual de reajuste salarial acima da variação do INPC-IBGE. Apesar de bastante próximo do resultado de 2006 - quando 86% dos reajustes foram superiores ao índice inflacionário - este é o melhor resultado de toda a série dos balanços de reajustes do DIEESE. A semelhança com o ano de 2006 também fica evidenciada nas duas outras faixas, igual e abaixo do INPC-IBGE (Tabela 1).

¹ Adota-se o INPC-IBGE como deflator por ser este o parâmetro mais comum para a definição da recomposição do poder de compra dos salários nas negociações coletivas.

TABELA 1
Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE
Brasil, 1996-2007

Ano	Acima do INPC-IBGE		Igual ao INPC-IBGE		Abaixo do INPC-IBGE		Total	
	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%
1996	120	51,9	9	3,9	102	44,2	231	100,0
1997	184	39,1	73	15,5	213	45,3	470	100,0
1998	141	43,5	64	19,8	119	36,7	324	100,0
1999	111	35,1	46	14,6	159	50,3	316	100,0
2000	190	51,5	56	15,2	123	33,3	369	100,0
2001	214	43,2	97	19,6	184	37,2	495	100,0
2002	124	25,8	133	27,7	223	46,5	480	100,0
2003	103	18,8	126	23,0	319	58,2	548	100,0
2004	361	54,9	172	26,1	125	19,0	658	100,0
2005	459	71,7	104	16,3	77	12,0	640	100,0
2006	565	86,3	70	10,7	20	3,1	655	100,0
2007	627	87,7	59	8,3	29	4,0	715	100,0

Fonte: DIEESE

Resultados

Com relação aos reajustes que superaram a inflação, constata-se que aproximadamente 70% agregaram no máximo 2% de ganho real. Além disso, apenas 2,5% do painel obtiveram ganhos superiores a 4%. A Tabela 2 mostra a distribuição dos resultados obtidos em 2007.

Praticamente 8% dos reajustes negociados foram suficientes somente para igualar as perdas ocasionadas pela inflação desde a última data-base. Para 29 categorias, o percentual agregado aos salários sequer foi capaz de atingir o INPC-IBGE. Contudo, a grande maioria delas (26) obteve reajustes inferiores a esse índice em menos de 1%.

TABELA 2
Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o INPC-IBGE
Brasil, 2007

Varição	nº	%
Acima do INPC	627	87,7
Mais de 5% acima	10	1,4
De 4,01% a 5% acima	8	1,1
De 3,01% a 4% acima	20	2,8
De 2,01% a 3% acima	93	13,0
De 1,01% a 2% acima	254	35,5
De 0,01% a 1% acima	242	33,8
Igual ao INPC	59	8,3
De 0,01% a 1% abaixo	26	3,6
De 1,01% a 2% abaixo	3	0,4
Abaixo do INPC	29	4,0
Total	715	100,0

Fonte: DIEESE

Em linhas gerais, apesar de o percentual de unidades de negociação com reajustes superiores ao INPC-IBGE ter apresentado ligeira melhora na comparação com 2006, verifica-se uma retração na magnitude dos ganhos reais. Em 2006, 70% dos reajustes apresentaram ganhos reais de mais de 1%; já em 2007, esses equivaleram a cerca de 60%. É também significativa a queda na proporção de reajustes que superaram 3% de aumento: de 14% para 6% (Tabela 3).

TABELA 3
Distribuição dos reajustes salariais superiores ao INPC-IBGE
Brasil – 2006 e 2007

Varição	2006			2007		
	nº	%	% acum.	nº	%	% acum.
De 0,01% a 1% acima	171	30,3	30,3	242	38,6	38,6
De 1,01% a 2% acima	187	33,1	63,4	254	40,5	79,1
De 2,01% a 3% acima	130	23,0	86,4	93	14,8	93,9
De 3,01% a 4% acima	46	8,1	94,5	20	3,2	97,1
De 4,01% a 5% acima	17	3,0	97,5	8	1,3	98,4
Mais de 5% acima	14	2,5	100,0	10	1,6	100,0
Total	562	100,0	-	627	100,0	-

Fonte: DIEESE

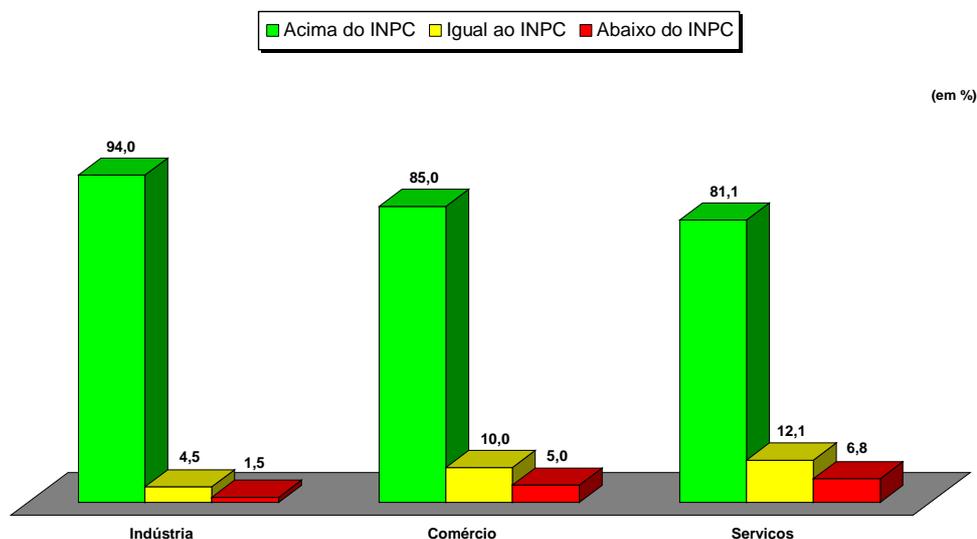
Reajustes salariais por setores econômicos

No que diz respeito aos setores econômicos, 2007 revela algumas diferenças na comparação com o ano anterior. As unidades de negociação do setor industrial apresentaram um desempenho melhor: se em 2006 menos de 90% das negociações analisadas nesse setor conquistaram aumentos superiores ao INPC-IBGE, em 2007, essa proporção subiu para 94%.

Já para os trabalhadores alocados em estabelecimentos comerciais, o resultado foi mais favorável em 2006, quando 91% das negociações do setor asseguraram ganhos reais. Em 2007, foram aproximadamente 85%.

As negociações do setor de serviços seguem com os resultados menos favoráveis para os trabalhadores: 81% negociaram percentuais que garantiram ganho real, ao passo que 12% obtiveram apenas o INPC-IBGE e 7% sofreram corrosão salarial - percentual superior ao de 2006 (4%) (Gráfico 1).

GRÁFICO 1
Distribuição dos reajustes salariais por setores em comparação com o INPC-IBGE Brasil, 2007



Fonte: DIEESE

Reajustes salariais por datas-base

A classificação dos reajustes por data-base expressa certa homogeneidade. Os meses de julho e novembro merecem destaque, pois respectivamente, 100% e 98% das categorias conseguiram ampliar o poder de compra dos salários. Já em outubro, 13% obtiveram percentuais insuficientes para repor as perdas, proporção três vezes superior ao apurado no ano. A análise dos dados não permite formular hipóteses seguras sobre o comportamento das negociações por datas-base, salvo as circunstâncias restritas ao âmbito de cada negociação.

A data-base maio, tradicionalmente o mês com maior registro de negociações no SAS-DIEESE, representando 32% do painel de 2007, segue o comportamento verificado na totalização anual (Tabela 4).

TABELA 4
Distribuição dos reajustes salariais por data-base em relação ao INPC-IBGE
Brasil, 2007

Variação	Data-Base												Total
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	
Acima do INPC	93,7	85,0	78,0	84,6	89,8	86,7	100,0	86,7	82,2	73,7	98,3	92,9	87,7
Igual ao INPC	4,8	15,0	18,7	9,6	6,6	8,9	0,0	6,7	8,9	13,2	1,7	0,0	8,3
Abaixo do INPC	1,6	0,0	3,3	5,8	3,5	4,4	0,0	6,7	8,9	13,2	0,0	7,1	4,0
Total	100,0												

Fonte: DIEESE

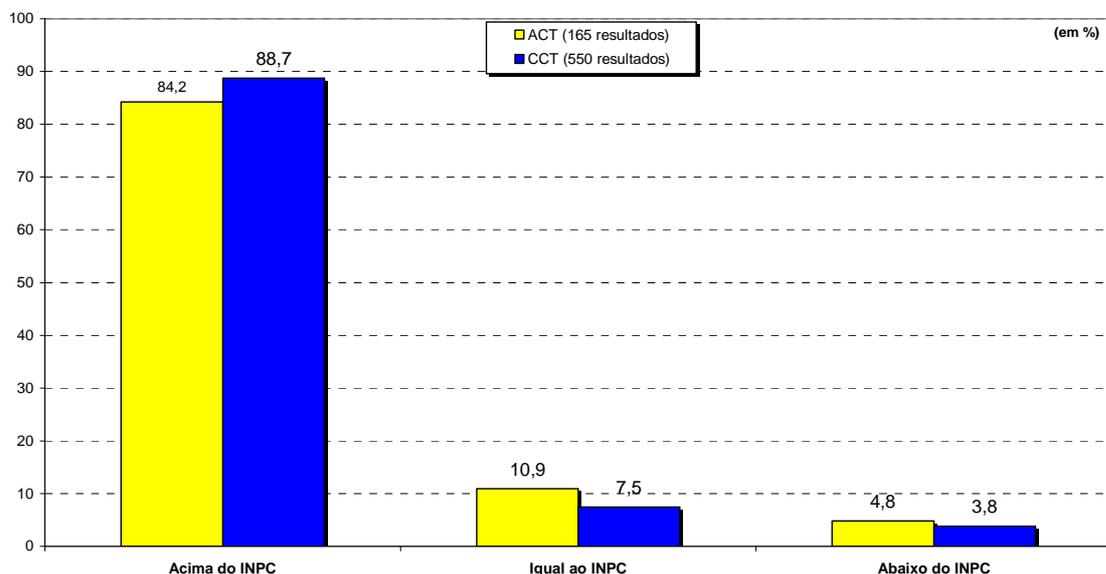
Obs.: Por conta de arredondamentos, os percentuais podem, por um décimo, não somar 100.

Reajustes Salariais por tipo de negociação

A investigação dos resultados das negociações por tipo de documento não revela diferenças significativas², embora os reajustes que resultaram na ampliação do poder aquisitivo sejam mais frequentes no domínio das convenções coletivas, (Gráfico 2).

² Os tipos de documentos analisados são: 1) Convenção Coletiva de Trabalho – documento que resulta das negociações coletivas de trabalho realizadas entre entidades sindicais representativas dos trabalhadores e entidades sindicais representativas das empresas e 2) Acordo Coletivo de Trabalho – documento que resulta das negociações coletivas de trabalho realizadas entre entidades sindicais representativas dos trabalhadores e uma empresa ou conjunto de empresas.

GRÁFICO 2
Distribuição de acordos coletivos de trabalho e convenções coletivas de trabalho em comparação com o INPC-IBGE Brasil, 2007



DIEESE

Fonte:

Modalidades especiais das negociações salariais

Entre as formas de pagamento dos reajustes negociados, continua a prevalecer pagamentos em apenas uma parcela (97%), certamente impulsionados pelos baixos patamares inflacionários dos últimos anos. Somente em 3% dos casos detecta-se o fracionamento da concessão do reajuste, geralmente em duas parcelas. À exceção de uma negociação, o reajuste parcelado foi associado a aumentos reais de salário (Tabela 5).

TABELA 5
Número e porcentagem de reajustes salariais pagos em uma ou mais parcelas Brasil, 2007

Condição	nº	%
Pagamento em uma vez	691	96,6
Pagamento parcelado	24	3,4
em 2 vezes	23	3,2
em 3 vezes	1	0,1
Total	715	-

Fonte: DIEESE

Quanto aos reajustes escalonados e abonos salariais negociados em 2007, 97 unidades de negociação – cerca de 14% do total – registraram reajustes pagos de maneira diferenciada, ou seja, em percentuais mais elevados para as faixas salariais inferiores. Já os abonos – pagamento de uma quantia monetária não incorporável aos salários – foram registrados em apenas 9% dos documentos examinados, sempre associados a reajustes salariais. Em conjunturas anteriores, os abonos foram utilizados para compensar reajustes inferiores ao INPC-IBGE ou, até mesmo, para substituí-los.

TABELA 6
Número e porcentagem de casos de escalonamento de reajustes e de concessão de abonos salariais
Brasil, 2007

Condição	nº	%
Total de escalonamentos	97	13,6
Escalonamento sem abono salarial	79	11,0
Abono salarial sem escalonamento	45	6,3
Abono salarial e escalonamento	18	2,5
Total de abonos salariais	63	8,8

Fonte: DIEESE

A frequência de reajustes escalonados³ nas negociações coletivas ocorridas entre 1997 e 2007 pode ser vista no Gráfico 3.

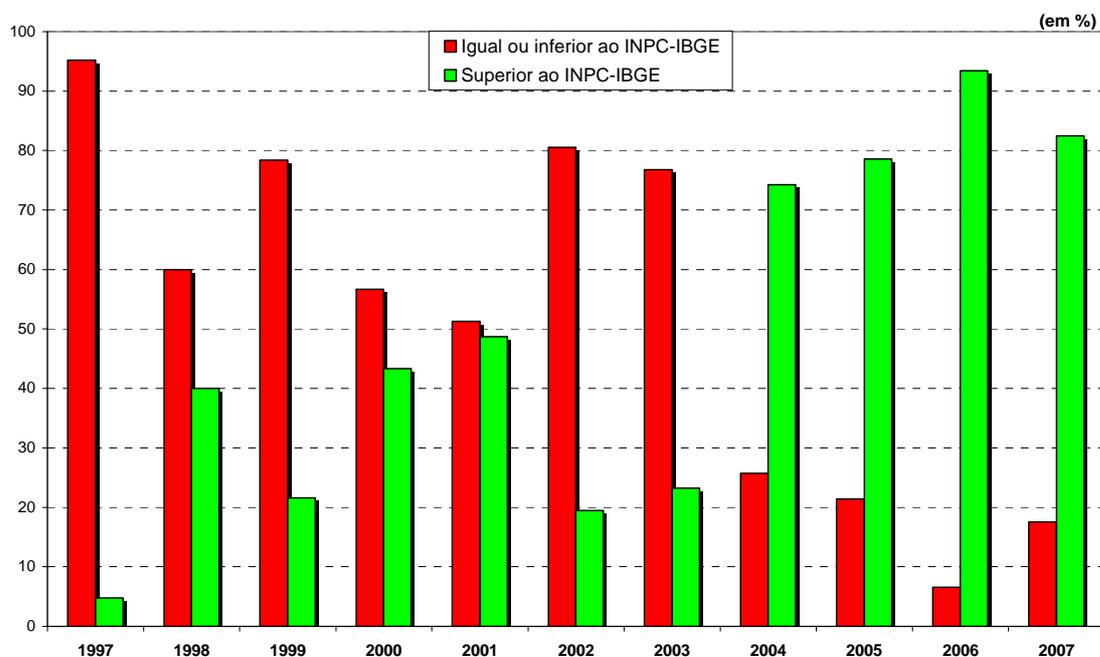
Os reajustes escalonados, quando associados a percentuais superiores à variação dos índices de custo de vida, podem contribuir para uma desejada redução do leque salarial vigente, uma vez que conciliam a elevação do poder de compra dos menores salários à manutenção do poder aquisitivo dos salários mais altos. Entretanto, se combinados a percentuais inferiores à variação do custo de vida, podem provocar rebaixamento do patamar salarial.

No caso dos reajustes concedidos de forma escalonada, pode-se observar que a proporção daqueles localizados em patamar igual ou abaixo do INPC-IBGE, entre 1997 e 2003, foi sempre superior a dos demais; e que, a partir de 2004, essa tendência se inverteu, passando a predominar reajustes situados acima desse índice. Deve-se salientar, no entanto,

³ Sobre o critério de análise dos reajustes escalonados, ver item 9 das Notas Metodológicas, ao fim do estudo.

que, em 2007, a proporção de reajustes escalonados superiores ao INPC-IBGE – que atingiu 94% em 2006 – caiu para 83%.

GRÁFICO 3
Distribuição dos reajustes escalonados em comparação com o INPC-IBGE
Brasil, 1997 a 2007



Fonte: DIEESE

Resultados frente ao ICV-DIEESE

Utilizando-se o ICV-DIEESE – Índice de Custo de Vida, calculado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos – como parâmetro de comparação dos reajustes, constata-se que não ocorrem alterações significativas no comportamento das negociações salariais. A ampliação do poder de compra se dá em 93,5% das negociações; apenas 1% dos reajustes se igualou ao ICV-DIEESE acumulado desde a última data-base, e em 5,5% dos casos o percentual negociado foi insuficiente para reverter as perdas inflacionárias.

TABELA 7
Distribuição dos reajustes salariais em comparação com o ICV-DIEESE
Brasil, 2007

Variação	nº	%
Acima do ICV	668	93,4
Mais de 5% acima	11	1,5
De 4,01% a 5% acima	11	1,5
De 3,01% a 4% acima	34	4,8
De 2,01% a 3% acima	127	17,8
De 1,01% a 2% acima	242	33,8
De 0,01% a 1% acima	243	34,0
Igual ao ICV	7	1,0
De 0,01% a 1% abaixo	38	5,3
De 1,01% a 2% abaixo	2	0,3
Abaixo do ICV	40	5,6
Total	715	100,0

Fonte: DIEESE

Considerações Finais

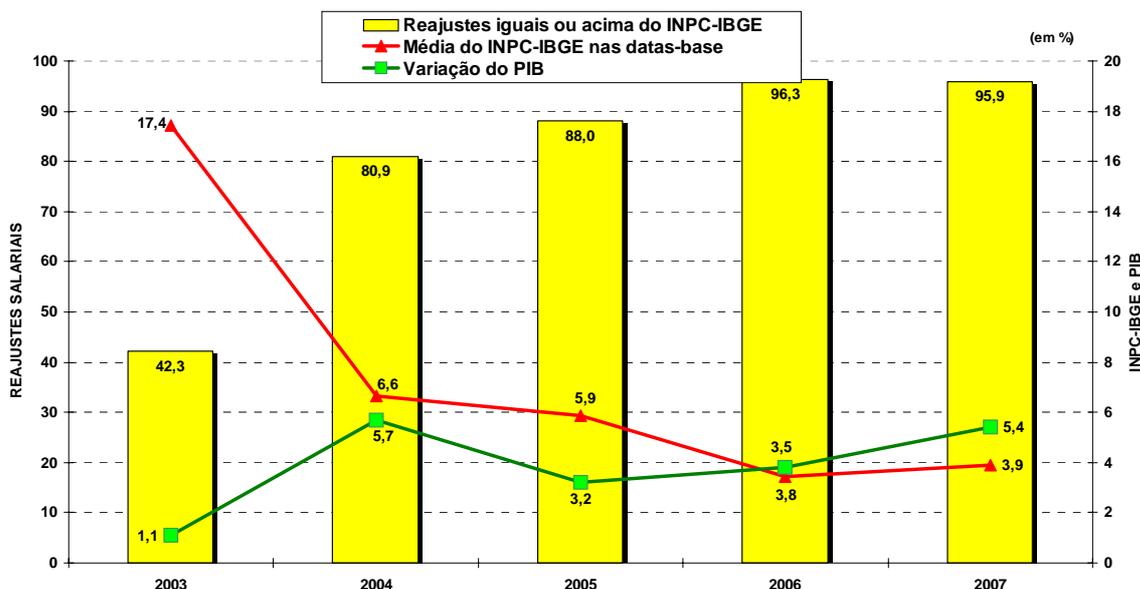
O ano de 2007 ficará marcado como mais um período de conquistas para os trabalhadores brasileiros no campo da negociação salarial. Esses resultados favoráveis decorrem da configuração de um ambiente propício à negociação coletiva dado, entre outros fatores, pela estabilidade inflacionária, pelo crescimento econômico e pela queda nas taxas de desemprego, além da ação sindical.

O Gráfico 4 busca captar a possível relação existente entre três indicadores: 1) as médias anuais dos reajustes necessários (segundo o INPC-IBGE) para a recomposição do poder aquisitivo dos salários em cada data-base, 2) a variação no Produto Interno Bruto (PIB) nacional e 3) o desempenho das negociações salariais no período compreendido entre 2004 e 2007.

As informações evidenciam a estreita relação existente entre inflação e resultados das negociações salariais: à medida que o INPC-IBGE acumulado se reduz, aumenta a proporção de negociações com reajustes iguais ou superiores a esse índice. Entre 2003 e 2004, por exemplo, momento de mudança no padrão de comportamento dos reajustes salariais, o INPC-IBGE médio caiu de 17,4% para 6,6% e o percentual de reajustes iguais ou acima desse índice

salta de 42% para 81%. Em 2005, quando o INPC-IBGE médio correspondeu a 6%, quase 90% das negociações asseguraram resultados positivos. Em 2006 e 2007, com inflação média acumulada inferior a 4%, quase a totalidade das negociações assegurou percentuais de reajustes idênticos ou superiores ao INPC-IBGE.

GRÁFICO 4
Percentual de negociações com reajuste salarial igual ou acima do INPC-IBGE, média anual do INPC-IBGE acumulado nas datas-base e variação do PIB Brasil, 2003 a 2007



Fonte: DIEESE

Se é nítida a influência da inflação sobre a negociação dos reajustes salariais, o mesmo não ocorre em relação ao PIB. Os dados do Gráfico 4 não revelam alterações na proporção de reajustes salariais superiores ao INPC-IBGE em face do melhor desempenho daquele indicador.

Quando são comparados os ganhos reais obtidos pelos trabalhadores nos últimos quatro anos com a taxa de crescimento do PIB referente ao ano anterior percebe-se que somente em 2004 – quando o PIB do ano anterior correspondeu a apenas 1,1% – foi significativa a proporção de negociações que resultaram em aumentos reais iguais ou superiores a esse indicador (Tabela 8). Mesmo assim, esse percentual representou menos da metade do total de registros analisados (44%).

Nos anos posteriores, quando a variação do PIB oscilou entre 3% e 6%, foi insignificante o percentual de negociações que conquistaram aumentos reais de mesma

magnitude. Em 2005, considerando o crescimento de 5,7% do PIB do ano anterior, verifica-se que nenhuma das 658 negociações então analisadas obteve ganhos reais nessa proporção. Já em 2006, quando se leva em conta a variação de 3,2% do PIB de 2005, percebe-se que cerca de 10% das negociações coletivas garantiram aumentos reais iguais ou superiores a esse patamar. Em 2007, menos de 3% dos aumentos reais registrados equivaleram ou superaram a taxa de crescimento do PIB de 2006, que correspondeu a 3,8%.

TABELA 8
Taxa de crescimento do Produto Interno Bruto e proporção de negociações coletivas que asseguraram reajustes salariais iguais ou superiores à variação do PIB Brasil, 2004 - 2007

ANO	PIB Taxa de crescimento (%)	Negociações que asseguraram aumentos reais iguais ou superiores à variação do PIB do ano anterior		Total de Unidades de Negociação analisadas nº
		(%)	nº	
2003	1,1	-	-	-
2004	5,7	44,2	291	658
2005	3,2	0,0	0	640
2006	3,8	9,6	63	655
2007	5,4	2,7	19	715

Fonte: DIEESE

Nota: A proporção de aumentos reais conquistados em cada ano foi comparada à taxa de crescimento do PIB do ano anterior.

Esses dados indicam que, embora o crescimento econômico seja extremamente favorável e crie um ambiente propício às negociações coletivas de trabalho, seus bons resultados ainda não foram incorporados aos salários dos trabalhadores. É neste momento que se deve pautar a necessidade de repartição dos ganhos de produtividade, através da qual os trabalhadores terão a oportunidade de elevar o patamar salarial vigente, profundamente rebaixado nas últimas três décadas.

Ressalte-se que o PIB – indicador que expressa o crescimento médio da atividade econômica nacional – pode ser tomado como referência para as reivindicações por aumentos reais dos salários, como previsto nas regras de reajuste do Salário Mínimo oficial, conquistadas pelas Centrais Sindicais e atualmente em vigor.

ANEXOS

Características do Painel

Das 715 informações de reajuste salarial registradas pelo SAS-DIEESE, 47% são da indústria; 39% do setor de serviços e 14% do comércio.

Quanto à participação de cada região geográfica, 39% das negociações aconteceram no Sudeste; 23% no Sul; 21% no Nordeste; 9% no Centro-Oeste; 7% no Norte e pouco mais de 2% são de esfera nacional (Tabela 8).

TABELA 8
Distribuição de reajustes salariais por região geográfica
Brasil, 2007

Região	nº	%
Sudeste	278	38,9
Sul	164	22,9
Nordeste	147	20,6
Centro-Oeste	62	8,7
Norte	48	6,7
Nacional (*)	16	2,2
Total	715	100,0

Fonte: DIEESE

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

Com referência ao tipo de documento, 77% são Convenções Coletivas de Trabalho e 23% são Acordos Coletivos de Trabalho.

A Tabela 9 revela que 32% das negociações tiveram o mês de maio como data-base, período de maior concentração, seguido por março (13%); janeiro (9%) e novembro (8,5%).

TABELA 9
Distribuição de reajustes salariais por data-base
Brasil, 2007

Data-Base	nº	%
Janeiro	63	8,8
Fevereiro	20	2,8
Março	91	12,7
Abril	52	7,3
Maió	226	31,6
Junho	45	6,3
Julho	31	4,3
Agosto	30	4,2
Setembro	45	6,3
Outubro	38	5,3
Novembro	60	8,4
Dezembro	14	2,0
Total	715	100,0

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 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 não compõem uma série, dado que contêm unidades de negociação diferentes.
5. Cada registro do painel refere-se a uma unidade de negociação. Por unidade de negociação entende-se 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 desenvolvidas 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.
12. Os resultados do primeiro semestre de 2007 diferem dos divulgados no balanço das negociações salariais referentes àquele período. Essa discrepância se explica pelo acréscimo de informações coletadas após a data da referida publicação.

DIEESE

Direção Executiva

João Vicente Silva Cayres – Presidente

Sindicato dos Metalúrgicos do ABC

Carlos Eli Scopim – Vice-presidente

STI Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Osasco e Região

Tadeu Moraes de Sousa - Secretário

STI Metalúrgicas, Mecânicas e de Materiais Elétricos de São Paulo e Mogi das Cruzes

Antonio Sabóia B. Junior – Diretor

SEE Bancários de São Paulo, Osasco e Região

Alberto Soares da Silva – Diretor

STI de Energia Elétrica de Campinas

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

Paulo de Tarso G. B. Costa – Diretor

Sindicato dos Eletricistas 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

Josinaldo José de Barros – Diretor

STI Metalúrgicas, Mecânicas e de Materiais Elétricos de Guarulhos, Arujá, Mairiporã e Santa Isabel

Eduardo Alves Pacheco – Diretor

Confederação Nacional dos Trabalhadores em Transportes da CUT - CNTT/CUT

Direção técnica

Clemente Ganz Lúcio – diretor técnico

Ademir Figueiredo – coordenador de estudos e desenvolvimento

Nelson Karam – coordenador de relações sindicais

Francisco J. C. de Oliveira – coordenador de pesquisas

Cláudia Fragozo – coordenadora administrativa e financeira

Equipe responsável

Carlindo Rodrigues de Oliveira

Ilmar Ferreira Silva

José Silvestre Prado de Oliveira

Luís Augusto Ribeiro da Costa

Paulo Jäger

Rafael Serrao

Vera Lúcia M. Gebrim

Iara Heger (revisão)

Equipe de apoio

Carolina Tiemi Takiya Teixeira (estagiária)

Cristiane Bibiano (estagiária)

Laura Tereza de Sá e Benevides Inoue

Leandro Daniel Santos Carvalho (estagiário)

Mahatma Ramos dos Santos (estagiário)

Victor Gnecco S. Pagani