

Transparência e boa-fé devem dar o tom nas negociações coletivas



Advogados Túlio Massoni e Carla Teresa Martins Romar

Associar a representatividade sindical à legitimidade da negociação é fundamental nesse novo momento do mundo do trabalho. Essa foi uma das conclusões do último painel do seminário Repensando a Negociação Coletiva, promovido pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) em 24 de janeiro.

Os advogados Túlio de Oliveira Massoni e Carla Teresa Martins Romar, que também é professora da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (USP), abordaram o tema “A negociação coletiva como ferramenta de flexibilização, competitividade e de produtividade”.

Túlio fez uma abordagem da história do sindicalismo no Brasil e no mundo, destacando os principais momentos ao longo do século XX, com a implantação da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), as transformações no regime militar e as garantias inseridas com a Constituição Federal de 1988, culminando com a aprovação da reforma trabalhista, já no século XXI.

Para o advogado, o direito do trabalho sempre foi coletivo, sendo o sindicalismo uma parte essencial da organização do Estado. “O direito do trabalho não está adstrito às leis elaboradas pelo Estado. Há também, simultaneamente com a elaboração das leis, uma contínua produção de vínculos jurídicos que se origina diretamente da sociedade organizada em grupos. Isso dá autonomia coletiva”, afirmou Massoni, que disse ainda que a negociação coletiva é a maior expressão da autonomia coletiva. **“A função negocial do sindicato é a principal, é a sua razão de ser”**, ponderou.

Falando sobre as vantagens da negociação coletiva, Túlio Massoni disse que ela é mais rápida, mais adequada setorialmente – ou seja, tem mais chances de

atender às peculiaridades da categoria –e mais democrática. “A negociação é um desdobramento da participação social e política do trabalhador na vida econômica.”

Massoni também falou sobre como o momento atual é de oportunidades e de mudança de paradigma nas relações do trabalho. “Estamos transitando de um modelo legislado para um modelo em que o peso da negociação, como fonte de regulação do trabalho, passou a ser muito maior dentro do ordenamento jurídico. *Agora, é uma lição de casa que tem que ser feita, no sentido de se repensar a estratégia que vai ser tomada pelos empregadores*”, afirmou.

Representatividade será a chave nas negociações

A professora da Faculdade de Direito da USP Carla Teresa Martins Romar avaliou como a nova realidade trabalhista vai implantar uma mudança de cultura e de estratégia nas empresas e nos sindicatos. “Se as empresas não pensarem que a sua própria atuação precisa ser responsável, no sentido do que se quer de fato com a lei, a gente vai voltar ao que se tinha anteriormente. Nós precisamos amadurecer, pois é uma mudança de postura que temos que inaugurar para que os trabalhadores, como interlocutores da outra parte, também entendam como se posicionar”, disse.

A advogada citou três pontos que considera principais com o enaltecimento das negociações coletivas pela Lei nº 13.467: *a prevalência do negociado sobre o legislado, o prestígio dos acordos coletivos sobre as convenções coletivas e a intervenção mínima do Judiciário no conteúdo dos ajustes coletivos.*

Carla Romar afirmou que é preciso identificar os pontos que são objetos de negociação setorial – o que de fato impacta toda a categoria – e o que pode ficar para uma negociação das próprias empresas com seus empregados. “*Inclusive, essa é uma oportunidade de as entidades sindicais se colocarem à disposição das empresas para oferecerem auxílio ou consultorias para estruturar os acordos coletivos em que esses pontos estarão contemplados*”, enfatizou, afirmando ainda que é preciso deixar claro nas *convenções coletivas quais pontos poderão ser negociados por meio de acordos*, conforme o que está descrito no artigo 611-A da Lei nº 13.467.

Por fim, Carla Romar destacou a importância da transparência, da boa-fé e da participação democrática para legitimar a representatividade dos sindicatos na negociação coletiva. “Esses três fatores vão legitimar a validade (da representatividade) na negociação coletiva, pois vão, de fato, mostrar a representatividade das entidades sindicais. Precisamos aproveitar esse ambiente favorável e ficar atentos às formalidades exigidas na hora da negociação. Também é importante não fazer a negociação de tudo sem análise, pois isso pode ser objeto de questionamento mais à frente”, concluiu a advogada.

Fonte: CNC