

OS DESAFIOS PARA 2016, 2017 E...

Negociações coletivas: estabelecimentos de ensino X professores



Anna Gilda Dianin
Advogada
especialista em
Direito Educacional
e Direito Sindical.
Presidente do
Sinepe/Sudeste/MG

No início de minha advocacia forense, ao incursionar alguns anos na área de família, aprendi desde logo que em "casa onde falta pão, todos brigam e ninguém tem razão". Conquanto os valores decorrentes da busca de convivência harmoniosa e pacífica, saúde e educação dos filhos sejam preponderantes nos acordos de separação, é na órbita patrimonial que se obtém o tom da formulação das regras que vão reger a vida familiar pós-dissolução conjugal.

Tempos depois, mergulhando na densa e às vezes tensa atividade sindical, no âmbito das negociações coletivas entre escolas e professores, pude traçar certa analogia com o aprendizado nas longas audiências das varas de família. É fato que, enquanto perdurar o atual sistema econômico, a união entre empregados e empregadores será indissolúvel, já que o primeiro é condição da existência do segundo e vice-versa. Mas nem por isso tal relação é isenta de conflitos, calorosos

debates e disputas acirradas, inclusive com ameaças de rupturas de negociações. É esse precisamente o caso de 2016 e, quiçá, 2017.

O grande desafio é, sem dúvida, a escassez do pão, ou, dito de outro modo, o enfrentamento da crise que, a esta altura, já se encontra escancarada, com previsão de reflexos que podem, eventualmente, ultrapassar o ano de 2017, sabe-se lá até quando, já que não se divisam no horizonte próximo sinais de recuperação da atividade econômica. Como negociar em tais condições, ainda mais em se considerando que pesa sobre a cabeça dos empregadores a Súmula 244 do Tribunal Superior do Trabalho (TST), que incorpora aos contratos individuais de trabalho os benefícios convencionais, e somente por outra convenção podem ser modificados?

Para piorar esse adverso quadro, foi retomado no Supremo Tribunal Federal (STF), com voto favorável à incons-



titucionalidade, o julgamento da ação que questiona a denúncia pelo Brasil da Convenção 158 da Organização Internacional do Trabalho (OIT). Para refrescar a memória: trata-se de convenção que limita o direito a demissão sem motivação.

Como se vê, agiganta-se a responsabilidade dos negociadores patronais em tão tormentoso cenário. Dos representantes patronais nas mesas de negociação, requer-se, dentre outras habilidades, o exercício constante de algumas virtudes cardeais, a saber: autocontrole, diligência, perseverança, prudência, paciência e sabedoria. Já quanto aos dirigentes dos estabelecimentos de ensino, além de não perderem de vista esses mesmos valores, requer-se, ainda, o que pode ser considerado vital para o sucesso da negociação, principalmente em tempos bicudos: a mobilização do segmento. Já se sabe que a união é poderosa ferramenta para que sejam ultrapassados os infortúnios que a vida nos impõe.

Principalmente quando tal união é presidida por férrea determinação.

Ainda é necessário ter presentes dois outros requisitos: (i) a técnica/estratégia de negociação há de estar previamente definida e assimilada por todos (negociadores e categoria), a fim de que sua implementação encontre ressonância no dia a dia da negociação e da escola; (ii) o conhecimento da realidade sobre a qual incide a negociação. Nesse particular, é fundamental que se estabeleça um franco diálogo entre os negociadores e a categoria representada, sendo que assessorias econômica e jurídica podem aportar importantes contribuições, principalmente no que se refere à coleta e tabulação de dados. Certamente, tais elementos não serão capazes de, por si sós, resolver os desafios presentes. Todavia, podem contribuir sensivelmente para minimizar os efeitos perversos de uma crise que não foi provocada pelo setor produtivo. ■

annadianin@uol.com.br