

REFORMA TRABALHISTA

NEGOCIAÇÕES COLETIVAS E A PREPARAÇÃO PARA 2018



erhu11979/istock.com



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

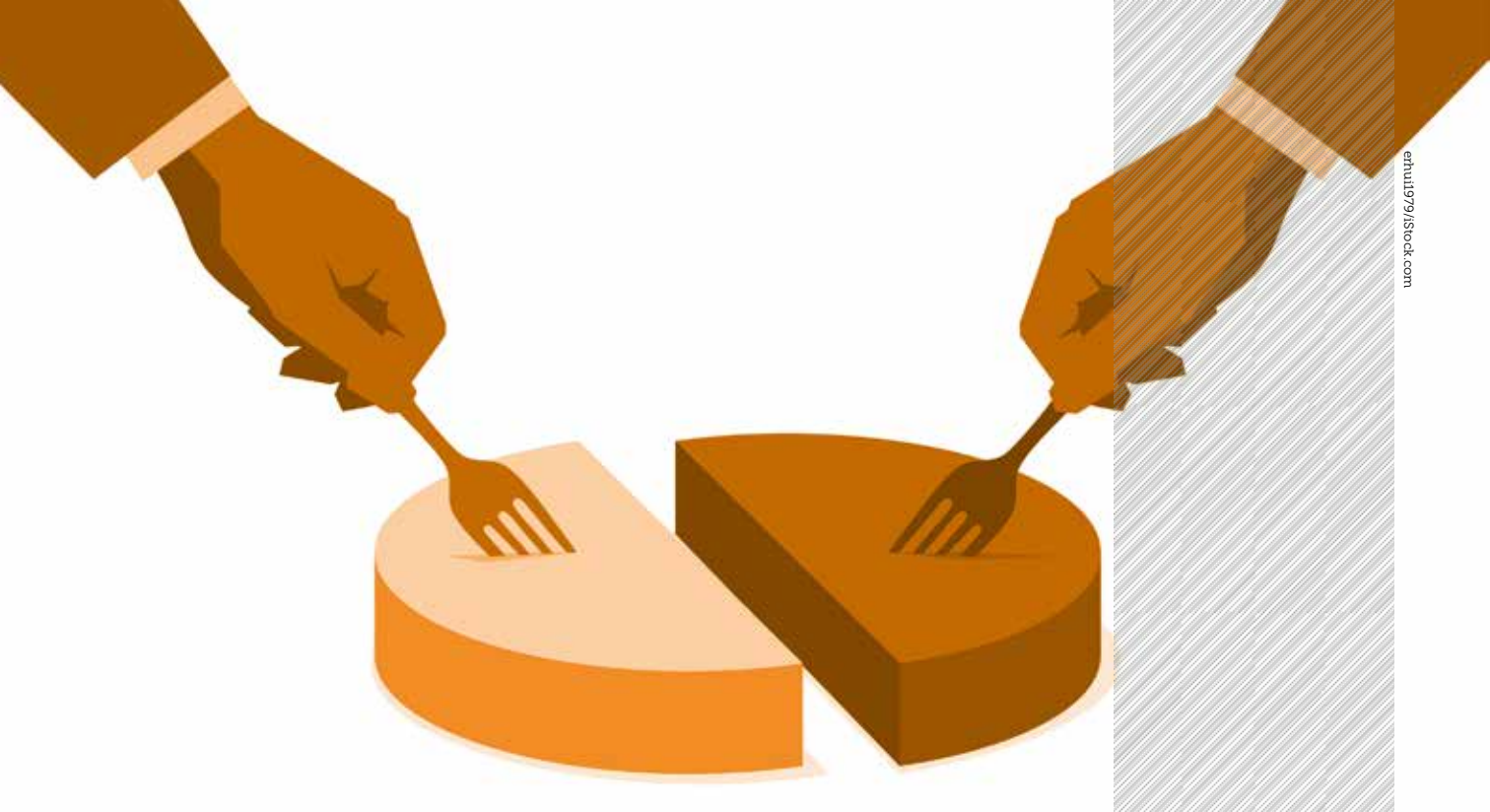
A partir de meados de novembro de 2017, entra em vigor a Lei n. 13.467/2017 (reforma trabalhista), o que forçosamente implicará a necessidade de os empregadores submeterem suas estratégias de relações sindicais e negociações coletivas a um amplo, profundo e seguro processo de revisão.

No ensino privado, a maior parte das datas-base se concentra no período de fevereiro a abril. Isso significa que, a cada ano, também no mês de novembro, se iniciam as entregas das pautas pelos sindicatos de trabalhadores.

Mais do que nunca, as comissões representativas dos estabelecimentos de ensino devem estar capacitadas para atuar nesse novo espectro da legislação trabalhista, no qual o negociado prevalecerá sobre o legislado.

Os tempos são bichudos: desemprego em níveis alarmantes; oscilação negativa no ingresso de alunos; inadimplência em alta; trabalhadores insatisfeitos com a reforma trabalhista; alteração das regras de aposentadoria no horizonte próximo; instabilidade na política; economia com dificuldade de recuperação; enfim, elementos que, somados, conduzem à possibilidade da chamada *tempestade perfeita*.

É nesse cenário que os atores responsáveis pelas negociações coletivas passarão a se movimentar nos próximos meses. E, para tanto, é de fundamental importância que os



negociadores estejam alinhados com as expectativas dos estabelecimentos de ensino, tendo bom conhecimento do ponto onde se está e visão objetiva daquele aonde se pretende chegar.

Parece óbvio que os problemas existentes nas Convenções Coletivas – sob a ótica patronal – não serão resolvidos na primeira negociação pós-reforma trabalhista. Até porque, é bastante previsível que se encontrará forte resistência a quaisquer mudanças por parte dos trabalhadores, organizados que são em sindicatos fortes, combativos e com larga trajetórias de lutas.

Assim sendo, a preparação para 2018 e anos seguintes requer uma visão global e gestão estratégica daquilo que se pretende adequar, objetivando a minimização de conflitos e o acirramento de ânimos. Considerando, ainda, que 2018 é ano de eleições gerais em um ambiente político extremamente conturbado, as negociações devem ter por foco o possível, evitando-se, com isso, a formação de palanques ou plataformas populistas e eleitoreiras.

Por outro lado, não é recomendável o acanhamento diante das dificuldades momentâneas (espera-se), enfrentadas

pela Nação. A participação dos estabelecimentos de ensino nas assembleias que desenharão os limites das negociações conduzirá a uma preparação oportuna dos negociadores, e estes, por sua vez, terão mais firmeza e segurança no ambiente negocial.

Enfim, considerando toda a realidade atual, pode-se dizer que é preciso cautela, sem timidez; firmeza, com doçura e cordialidade; autoridade, sem resvalar para o autoritarismo. Sempre é eficiente recordar que respeito à parte contrária e sensatez nos impasses são regras de ouro dos bons negociadores.

Por fim, é de se esclarecer que, conquanto o então procurador-geral da República tenha ingressado com Ação Direta de Inconstitucionalidade contra dispositivos da Lei n. 13.467/2017, os artigos que tratam das negociações coletivas não se encontram entre eles. Isso não significa que outras ações não possam ser manejadas. E, enquanto não houver decisão que suspenda os efeitos da norma, prevalece o princípio de constitucionalidade das leis. Nesse sentido, boas negociações coletivas para 2018. ■

annadianin@uol.com.br