

CONSULTA EMPRESARIAL

INDICADORESECONÔMICOS **CNI**



Confederação Nacional da Indústria
PELO FUTURO DA INDÚSTRIA

A importância da negociação coletiva para as indústrias após a reforma trabalhista e durante a pandemia

No dia 14 de julho, a Lei 13.467/2017 completa 5 anos. Conhecida como a reforma trabalhista, é um marco na modernização trabalhista do país.

Entre os diversos avanços promovidos pela Reforma, um dos destaques é a prevalência do negociado sobre o legislado, desde que resguardados os limites constitucionais¹.

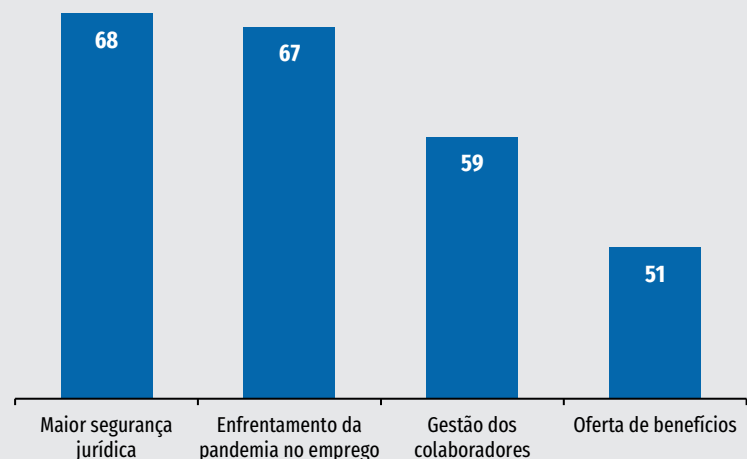
A partir da nova lei, todos que realizam negociação coletiva precisaram se adaptar às novas regras. Ao mesmo tempo, o advento da pandemia de coronavírus, com suas consequências sociais e econômicas, foi também um fator que influenciou os instrumentos coletivos de trabalho.

Mesmo com esses desafios, as indústrias consultadas pela CNI têm avaliado positivamente as mudanças. Entre os motivos estão: (i) aumento de segurança jurídica (apontado por 68% das empresas consultadas), (ii) possibilidade de

enfrentamento das consequências da pandemia de covid-19 no emprego (67%), (iii) melhoria da gestão dos colaboradores (59%), e (iv) melhores instrumentos para a concessão de benefícios aos trabalhadores (51%).

De fato, o cenário traçado na consulta reforça a importância da negociação coletiva para a Indústria desde a reforma trabalhista.

Importância da reforma trabalhista para a negociação coletiva
Percentual de respostas (%)



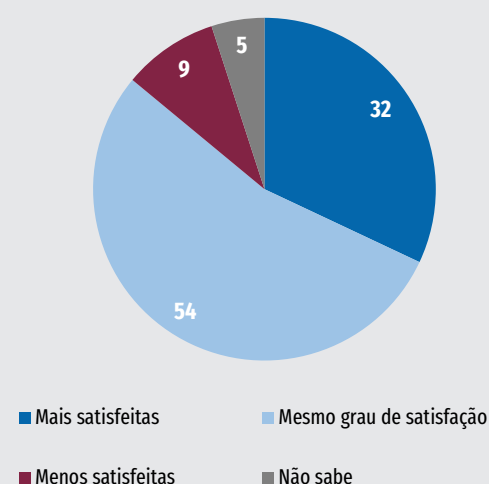
¹ Em especial os novos artigos 611-A e 611-B, inseridos na CLT pela reforma, onde está previsto que as convenções e os acordos coletivos de trabalho prevalecem sobre a lei durante sua vigência.

NEGOCIAÇÃO COLETIVA APÓS A REFORMA TRABALHISTA

Maioria das indústrias ouvidas está satisfeita com a negociação coletiva após a reforma trabalhista

Satisfação com a negociação coletiva após a reforma trabalhista

Percentual de respostas (%)



As inovações na negociação coletiva foram percebidas de forma positiva pelas indústrias consultadas. Ao avaliarem em retrospecto as convenções e os acordos coletivos realizados nos quatro anos após a reforma trabalhista (2018 a 2021), a maioria mostrou-se satisfeita, sendo que três em cada dez empresas disseram ter ficado mais satisfeitas após a reforma.

No total, 86% das indústrias consultadas relataram satisfação maior ou igual na negociação coletiva realizada após a nova lei em relação àquelas ocorridas no período anterior a ela (2014 a 2017).

Esse percentual é próximo aos 84,5% das indústrias que revelaram satisfação superior ou igual com a nova negociação coletiva em 2019, conforme resultado da consulta realizada pela CNI no primeiro ano da negociação coletiva após a reforma trabalhista².

Maior segurança jurídica é a principal razão para a satisfação com a negociação coletiva

A satisfação relatada deve-se, principalmente, ao reforço da lei para que as convenções e os acordos coletivos de trabalho tenham mais segurança jurídica. Nesse sentido, sete em cada dez indústrias ouvidas destacaram que concordam total ou parcialmente que, desde a reforma trabalhista, a negociação coletiva avançou em temas importantes para a segurança jurídica da empresa. Apenas uma em dez discorda dessa afirmação.

Destaca-se que essa perspectiva cresceu em relação à consulta anterior, de 2019³.

Naquela oportunidade, seis em cada dez empresas destacavam o aumento da segurança jurídica.

Essa percepção de maior segurança jurídica pode ser vinculada à análise das empresas de que, a partir da alteração legislativa, passou a ser menor o risco de a Justiça do Trabalho negar validade a alguma cláusula coletiva de trabalho. Também pode-se atribuir a percepção de maior segurança jurídica à visão de que se reduziu a possibilidade de interferência de atores externos ao processo de negociação no conteúdo das convenções e acordos coletivos de trabalho.

² Vide CNI. Negociação coletiva pós lei 13.467/2017 – a visão da indústria. Brasília, CNI: 2019.

³ Idem.

Outros resultados importantes da negociação coletiva após a reforma trabalhista

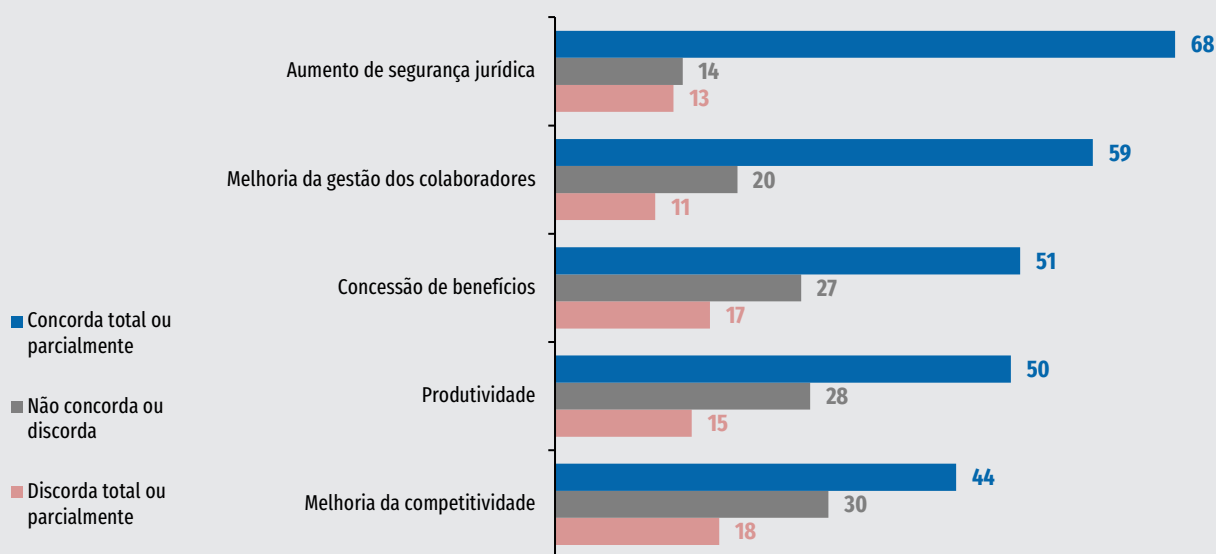
Outros avanços também foram apontados como importantes para a indústria em relação à negociação coletiva. Com efeito, seis em cada 10 empresas consultadas mencionaram que a negociação coletiva nos últimos anos foi importante para a melhoria na gestão dos colaboradores. Em 2019, essa relação era menor, de cinco em cada dez indústrias.

Metade das empresas consultadas também apontou o avanço da negociação coletiva para a melhoria na concessão de benefícios aos empregados e para a produtividade do trabalho⁴.

Já a melhoria da competitividade foi destacada por quatro em cada dez empresas como um dos resultados importantes da negociação coletiva nos últimos quatro anos. O índice se manteve em relação ao apurado em 2019. Essa manutenção pode ter como causa dificuldades do cenário econômico vivenciadas pelo Brasil desde 2014, e aprofundadas pela pandemia do coronavírus, período em que a sobrevivência das empresas e dos empregos substituiu, no geral, a busca de aumento de competitividade.

Após a reforma trabalhista, a negociação coletiva foi importante para:

Percentual de respostas (%)



Minoria das indústrias consultadas considera que processo de negociação ficou mais difícil

Uma preocupação, após a reforma trabalhista, era que os processos de negociação de convenções e de acordos coletivos poderiam se tornar mais difíceis, por poderem lidar com uma amplitude maior de temas e prevalecer sobre a lei.

Isso não foi capturado na consulta. Na percepção de mais da metade das empresas ouvidas (53%), o grau de dificuldade da negociação coletiva em relação ao período pré-reforma permaneceu igual.

⁴ A pergunta não tem correspondência na pesquisa realizada em 2019.

Percebe-se que a prática da negociação após a reforma tem se aprimorado, pois, por outro lado, o percentual de indústrias que entendiam que o processo negocial tinha se tornado mais difícil se reduziu. Em 2019, 28% das empresas consultadas apontavam dificuldade maior na negociação coletiva e, ao final de 2021, o percentual se reduziu para somente 18%.

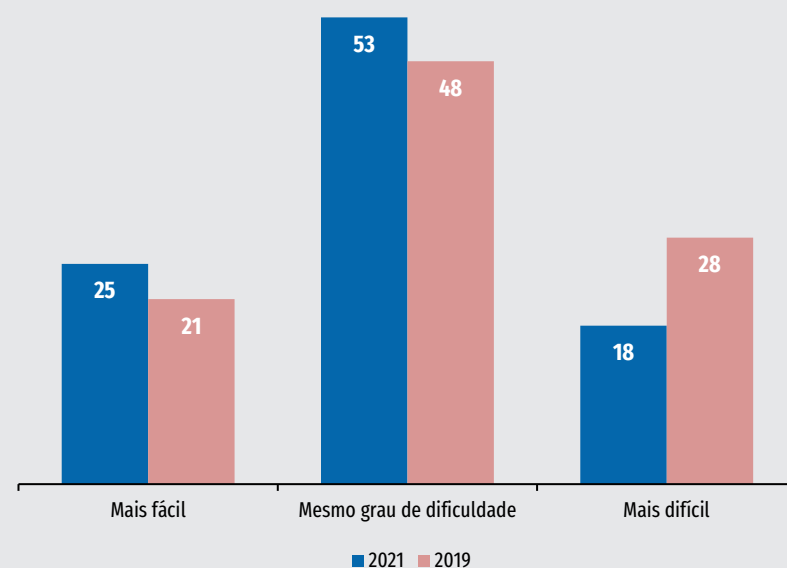
Em complementação, vale destacar que 25% das empresas consideraram que a negociação se tornou mais fácil após a reforma trabalhista, ante 21% da consulta anterior, de 2019.

Destaca-se que, como visto, as empresas consultadas consideram que a nova negociação coletiva foi importante para o avanço em diversos temas, apontados anteriormente. Ou seja, para a maior parte da Indústria, o processo de negociação, quando não se tornou mais fácil, manteve-se inalterado, e com avanços em áreas como segurança jurídica, gestão de colaboradores e concessão de benefícios, mais produtividade e competitividade. Para as indústrias, portanto, a Reforma teve impactos positivos na negociação coletiva.

Entre as empresas que consideram que a negociação se tornou mais difícil, destacou-se, entre as principais dificuldades, a resistência do sindicato laboral quanto à inclusão de cláusula coletiva sobre cobrança de contribuição

Dificuldade da negociação coletiva: antes e depois da reforma trabalhista

Percentual de respostas (%)



sindical, negocial ou assistencial. Isso foi restrito pela reforma, que estabeleceu a ilicitude de convenção ou acordo coletivo estabelecer desconto salarial à entidade sindical sem prévia e expressa anuência do trabalhador⁵. Esta dificuldade foi indicada por 88% das empresas que consideram que a negociação se tornou mais difícil.

Outras dificuldades importantes apontadas pelas indústrias estão relacionadas a uma resistência do sindicato à negociação coletiva em geral (40%) ou a outros temas⁶ tratados na negociação (30%). Também é ressaltada a atenção das empresas à necessidade de ter mais cuidado com a negociação coletiva de forma geral (24%), em virtude de sua maior responsabilidade na negociação após a reforma trabalhista.

⁵ Vide artigo 611-B, inciso XXVI, da CLT.

⁶ Outros temas tratados na negociação embora não especificados, excetuando-se a negociação relativa à contribuição sindical, negocial ou assistencial, ou uma resistência geral à negociação coletiva.

Metade das empresas consultadas mostra maior disposição em negociar benefícios coletivos

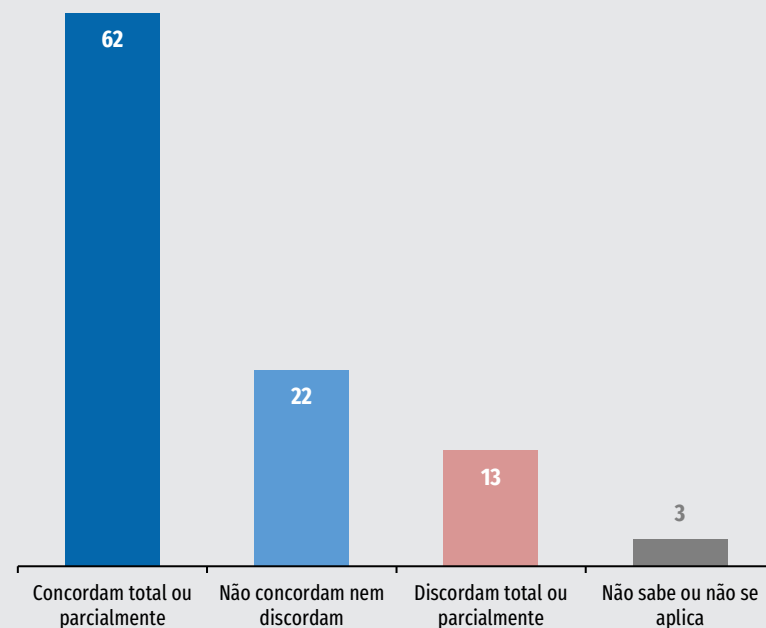
Como a maioria das indústrias está satisfeita com o resultado da negociação coletiva após a reforma trabalhista, é natural que a maioria delas (62%) considere que a nova negociação coletiva está mais alinhada com as necessidades e anseios da empresa em relação às normas e benefícios aplicados aos empregados. Esse número é muito superior aos 22% que não concordam nem discordam dessa avaliação e aos 13% que discordam total ou parcialmente.

Não é por menos que 50% das indústrias revelam-se mais propensas a negociar benefícios e normas trabalhistas em um cenário econômico mais favorável, sem crises como a decorrente da pandemia (ante 30% que não concordam nem discordam dessa afirmação e 16% que discordam).

Portanto, as negociações coletivas após a reforma trabalhista foram percebidas de forma positiva pelas empresas. O processo de negociação coletiva, dessa forma, tende a continuar se reforçando.

Benefícios e normas negociados refletem os anseios da empresa após a reforma

Percentual de respostas (%)



NEGOCIAÇÃO COLETIVA DURANTE A PANDEMIA

Para maioria das empresas, a negociação coletiva foi importante para enfrentar as consequências da pandemia

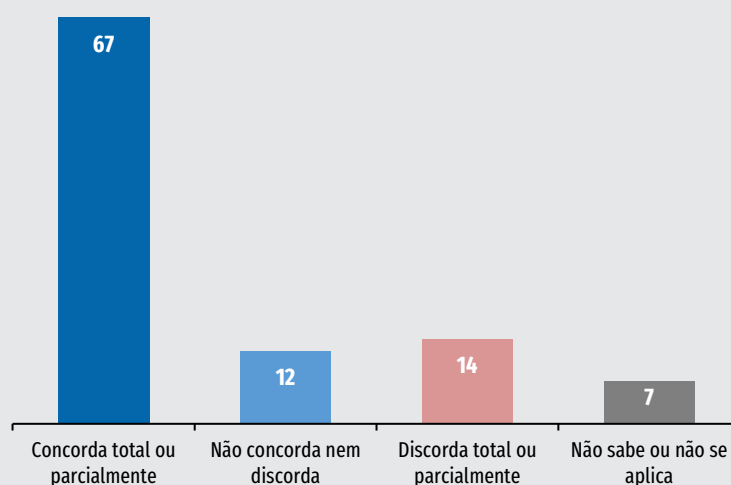
O estado de emergência decorrente da pandemia gerou importantes reflexos sociais e econômicos negativos, em especial durante 2020 e 2021. Para lidar com esse cenário, programas como o Auxílio Emergencial e o Benefício Emergencial foram lançados.

A negociação coletiva do período também foi utilizada para que empresas e trabalhadores alcançassem soluções adequadas à realidade vivenciada. Isso refletiu no percentual de 67% das indústrias consultadas que concordaram com a afirmação que a negociação coletiva foi importante para enfrentamento das consequências da pandemia.

Na visão das indústrias consultadas, houve alinhamento de empresas e sindicatos sobre a importância de soluções negociadas para lidar com o impacto da crise nos empregos. Isso porque a maioria delas (53%) considerou que a dificuldade para negociar no período da pandemia (2020 e 2021) se manteve igual ao período anterior (2018-2019), e um quarto (25%) apontou que a negociação foi até mais fácil. Apenas a minoria (16%), considerou que houve maior dificuldade no processo de negociação durante a pandemia.

A negociação coletiva foi importante para o enfrentamento das consequências da pandemia

Percentual de respostas (%)



Entre as empresas que destacaram maior dificuldade na negociação durante a pandemia, as principais dificuldades foram o impacto da própria crise econômica decorrente da pandemia, o que foi apontado por 78% das indústrias, e o cenário de saúde pública desfavorável, com as medidas de isolamento e paralisação de atividades econômicas, destacado por 56%.

No período de pandemia (2020-2021), na visão das indústrias consultadas, as dificuldades com a reivindicação para incluir cobrança de contribuição sindical, negocial ou assistencial foram menores, pois reduziu-se para 47% o número de indicações desse item. Também viu-se menor resistência do sindicato quanto à negociação de forma geral, cujo índice reduziu-se para 25%.

Tendo em vista esse comprometimento com a negociação durante o período, não surpreende que 86% das indústrias com negociação coletiva no período da pandemia (2020 e 2021) afirmaram terem ficado tão ou mais satisfeitas com os instrumentos coletivos de trabalho firmados, quando comparado aos instrumentos dos anos de 2018 e 2019.

Suspensão do contrato, redução de jornadas e salários e prevenção da covid-19 são destaques entre temas negociados durante a pandemia

52% das empresas mencionaram que a negociação coletiva do período da pandemia teve entre os temas mais importantes a suspensão do contrato de trabalho. Outras 49% citaram a negociação para reduzir jornada e salários durante a pandemia. São dois temas diretamente relacionados ao período, com a finalidade de manter empregos e a sustentabilidade das empresas durante a pandemia.

Trata-se de percentual importante, pois essas medidas puderam em parte do período da pandemia ser objeto de acordo direto entre empresa e empregado⁷.

Outros temas também vinculados à pandemia foram destaque. Vale dizer, 51% das empresas mencionaram que foi muito importante a negociação sobre medidas

para prevenção de covid-19, e 47% citaram o estabelecimento de regras para teletrabalho ou trabalho misto (presencial e remoto).

Além disso, 25% das indústrias mencionaram a relevância da complementação financeira aos empregados por meio das negociações. Esta complementação foi, em geral, realizada para manter tanto quanto possível a renda mensal dos empregados, cujos salários mensais tiveram valores reduzidos em virtude da redução da jornada de trabalho, ou porque os trabalhadores só receberiam benefício emergencial do Governo em virtude da suspensão do contrato de trabalho.

Outros temas tratados normalmente nas negociações coletivas, fora de períodos de crise, também foram mencionados como importantes nesse interim, entre eles: reajustes salariais (42%); turnos de trabalho (25%); participação nos lucros e resultados (18%); horas *in itinere*⁸ (13%); e Intervalo intrajornada (11%).

Portanto, durante a pandemia, a negociação coletiva tratou de temas característicos desse período de crise, reforçando sua relevância para adaptações específicas à realidade de setores, regiões, e do mercado de trabalho e da economia em geral.

Cláusulas de negociação coletiva mais importantes durante a pandemia

Percentual de respostas (%)



7 Vide Lei 14.020/2020, anteriormente Medida Provisória (MP) 936/2020, e MP 1045/2021, que instituíram em 2020 e 2021 Programas Emergenciais para Manutenção do Emprego e da Renda (BEm). Esses possibilitavam, por acordos diretos entre empresas e empregados, a suspensão do contrato de trabalho ou a redução proporcional da jornada e salário.

8 Isto é, as horas no percurso em transporte fornecido pela empresa para ir e retornar ao trabalho em local de difícil acesso ou não servido por transporte público.

Indústrias têm perspectiva positiva para a negociação coletiva após a pandemia

Os impactos da pandemia na economia e nas negociações coletivas não impedem as indústrias consultadas de terem uma perspectiva positiva quanto ao futuro das convenções e acordos coletivos. De fato, 55% das empresas industriais relevaram expectativa positiva para as negociações coletivas nos próximos anos. 20% não concordam nem discordam, e outros 21% afirmaram ter perspectiva negativa.

Uma das explicações para o otimismo é a visão de 58% dessas indústrias que têm perspectiva positiva de que há possibilidade de adaptação de regras trabalhistas para o período pós-pandemia.

Além disso, 48% das indústrias apostam na melhoria do diálogo com o sindicato. Outras 45% indicam a melhoria do cenário econômico. Esse último percentual é o mesmo das que entendem terem hoje maior conhecimento sobre as novas regras, especialmente o negociado sobre o legislado, como um dos fatores relevantes para a expectativa positiva. Trata-se de outro ponto que destaca a percepção de maior segurança jurídica após a reforma trabalhista por parte das empresas industriais.

Também cabe destacar, como motivo para as expectativas positivas após o fim da pandemia, fatores vinculados mais diretamente à maior segurança jurídica dos instrumentos coletivos do trabalho, entre eles maior confiança no respeito da negociação coletiva pela Justiça do Trabalho (37%) e pela fiscalização trabalhista e MPT (24%).



Especificações técnicas

Perfil dos respondentes

205 empresas entre pequenas, médias e grandes. 51% dessas empresas realizam negociação direta com o sindicato (acordo coletivo). 33% participam de processos de negociação com os sindicatos dos empregadores para convenção coletiva e 16% apenas aplicam as cláusulas coletivas fechadas na negociação coletiva (sem participar direta ou indiretamente do processo de negociação).

Períodos de coleta

Entre dezembro de 2021 e janeiro de 2022.

Documento concluído em 29 de março de 2022.



Veja mais

Mais informações sobre esta pesquisa em:
www.cni.com.br/consultaempresarial

CONSULTA EMPRESARIAL | Publicação da Confederação Nacional da Indústria - CNI | www.cni.com.br | Diretoria de Relações Institucionais - DRI | Gerência Executiva de Relações do Trabalho - GERT | Gerente-executiva: Sylvia Lorena Teixeira de Sousa | Análise: Pablo Rolim Carneiro, Andreia de Sousa Lopes e Marcello Caio Ferreira | Gerência Executiva de Economia | Gerente-executivo: Mário Sérgio Carraro Telles | Gerência de Análise Econômica | Gerente: Marcelo Souza Azevedo | Gerência de Estatística | Gerente: Edson Velloso | Equipe: Edson Velloso e Priscila Garcia | Coordenação de Divulgação - CDIV | Coordenadora: Carla Gadêlha | Design gráfico: Carla Gadêlha | Serviço de Atendimento ao Cliente Fone: (61) 3317-9992: sac@cni.com.br

Autorizada a reprodução desde que citada a fonte.

