

***Seminário
Estrutura e processo
da negociação coletiva***

Texto de apoio para o formador



A prática na teoria: uma abordagem da negociação coletiva

Publicado no Boletim DIEESE nº 213, mai/jun 1999

A análise dos processos de negociação coletiva envolve diversos enfoques, entre eles o histórico, o conjuntural e o teórico. Este último relaciona-se ao estudo da ação política dos representantes de trabalhadores e empresários, detendo-se na análise dos seus interesses e estratégias e dos conflitos existentes na relação entre capital e trabalho. O presente texto introduz alguns aspectos conceituais desse debate, que vem sendo realizado em recentes reuniões da Equipe de Educação e Treinamento do DIEESE.

A negociação é uma prática que expressa as relações de poder entre os atores sociais, manifestando-se sob diferentes modalidades - diplomática, política, trabalhista, entre empresas ou administrativa. É também um procedimento de solução de conflitos bastante disseminado nas sociedades contemporâneas, viabilizado pela existência das instituições de representação de interesses, entre elas os partidos políticos, os sindicatos, o parlamento e demais formas associativas. Entre os tipos de negociação existentes, a que se desenvolve entre capital e trabalho, também conhecida por negociação coletiva, traduz os conflitos vigentes nas relações sociais de produção.

A negociação coletiva é uma modalidade de ação política dos atores que representam trabalhadores e empresários, orientada para a composição de interesses e para o estabelecimento de padrões de relacionamento no âmbito das relações de produção. É também uma forma de regulação dos conflitos existentes nessas relações, podendo apresentar-se mais ou menos institucionalizada, isto é, na forma de regras e estruturas inseridas no sistema de relações de trabalho ou ao nível das unidades produtivas, conformando a própria cultura organizacional.

As negociações coletivas caracterizam-se por apresentar duas dimensões: a estrutural e a processual. A dimensão estrutural refere-se aos interesses e aos recursos dos atores, os quais compõem o quadro no interior do qual ocorre a negociação. Por interesses entendem-se, de um lado, os elementos objetivos da negociação, contidos nas pautas de reivindicação elaboradas pelos sindicatos de trabalhadores, nas agendas temáticas apresentadas pelas empresas e no conjunto de propostas e contrapropostas explicitado pelas partes no decorrer do processo.

De outro lado, o conceito de interesse incorpora, ainda, os elementos subjetivos, determinados pelas concepções políticas e ideológicas que informam a ação dos atores. Quanto aos recursos, compreendem aquilo que cada ator detém para alcançar o que

deseja e/ou necessita; aquilo que cada ator detém para satisfazer as necessidades do outro; e aquilo que cada ator detém para suportar o não atendimento de suas demandas pela outra parte. Os recursos também contemplam as habilidades dos atores em se conduzirem no decorrer da negociação e a experiência de negociarem entre si.

A dimensão processual é dada pela interação entre os atores envolvidos, entre estes e os grupos que representam e pelos movimentos realizados por todos, com vistas à resolução de suas divergências. Tais movimentos se manifestam na tentativa de alterar os parâmetros da negociação e na busca de atingir os termos do acordo.

A rigor, o conceito de ator coletivo emerge no processo de negociação, isto é, no momento em que representantes de determinados grupos colocam em prática uma série de ações, com o objetivo de obter um acordo que traduza da melhor forma possível as aspirações daqueles grupos, tendo em vista os limites e possibilidades das situações específicas.

Em virtude do seu particular dinamismo, dada sua natureza interativa, os processos de negociação se caracterizam por apresentar um razoável grau de imprevisibilidade quanto aos resultados. Ademais, são habitualmente afetados por fatores externos, como, por exemplo, a conjuntura econômica na qual se desenrolam, o que pode contribuir para potencializar a imprevisibilidade, dada a pouca ou nenhuma capacidade de interferência dos atores no curso desses fatores.

Toda negociação envolve, por fim, a avaliação, pelos atores, da correlação de forças existente entre eles. Tal correlação é geralmente determinada pela conjuntura econômica em geral e de um setor econômico em particular, pelas condições de organização dos trabalhadores e pelo quadro político mais ou menos favorável aos interesses das partes envolvidas. Com base na avaliação dessas variáveis, os atores definirão seus objetivos na negociação, as estratégias e as táticas a serem utilizadas para atingir esses objetivos.

Concluindo, o caráter aparente de um "jogo", muitas vezes presente em algumas análises correntes a respeito dos processos de negociação coletiva, não deve obscurecer uma de suas características primordiais, dada pela existência de um desequilíbrio de poder entre os atores envolvidos, em virtude da posse dos meios de produção pelo capital. Tal constatação provoca um intenso debate acerca da eficácia da negociação na perspectiva do movimento sindical, seus limites e possibilidades, enquanto forma de ação política.