

FORMAÇÃO E CAPACITAÇÃO SINDICAL

Resistência, Organização e Luta

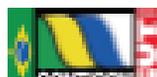


Módulo 2

Negociação Coletiva



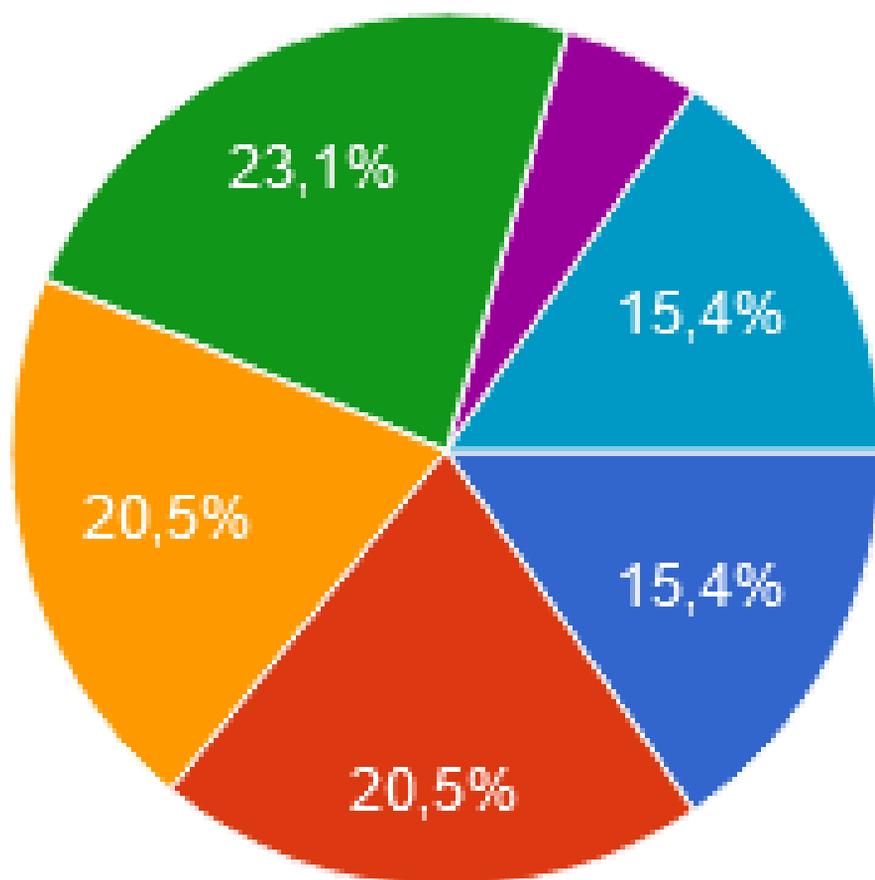
Apoio:



Impressões sobre as
negociações coletivas
entre 2020 e 2021

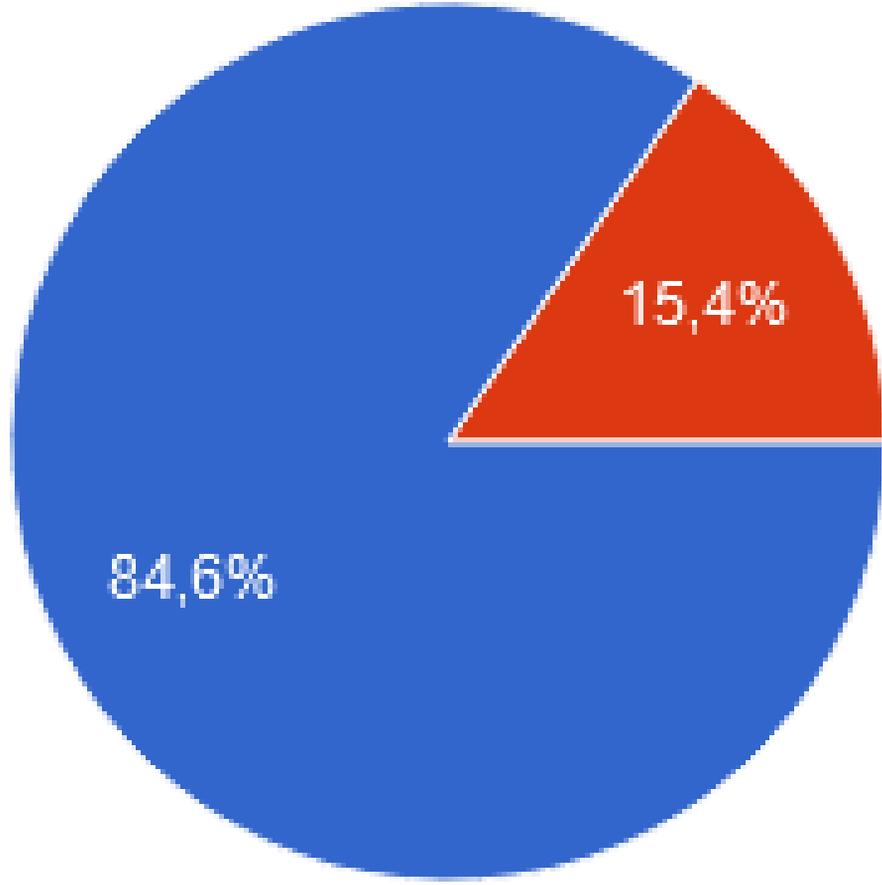
**Breve análise das
respostas da
Enquete**

Participação por ramo:



- Metalúrgico
- Têxtil/vestuário
- Construção e madeira
- Químico
- Alimentação
- Sinergia

Você já participou de negociações?



● Sim

● Não

Se você já participou de negociações, descreva o tipo de negociação feita:

**Convenções Coletivas CCT;
Acordos coletivos de trabalho ACT;
Acordos por empresa;
Campanha salarial***

*Algumas pessoas informaram que nunca participaram das mesas de negociação coletiva e ou acordos por empresa , mas participaram da campanha.

- Participação de Assembleias Virtuais
- Divulgação e Disseminação das Informações,
- Construção de Pauta junto aos Trabalhadores e Trabalhadoras na Base

- Greve

Se você já participou de negociações, descreva o tipo de negociação feita:

CONTEÚDOS

CLÁUSULAS ECONÔMICAS

negociação salarial

PLR e PPR

Banco de horas

Turnos de Revezamento,

Ticket alimentação

Dissídio

CLÁUSULAS SOCIAIS

condições de trabalho

Calendário de dias pontes

convênio médico

CLÁUSULAS SINDICAIS

Reintegração de trabalhador

Como se dá o processo de organização de data-base do seu Sindicato e qual é o período?

DATAS BASES:

1º semestre: Janeiro, Abril, Maio, Março,

2º Semestre: Novembro, Outubro, Julho agosto

- Um mesmo sindicato com 3 datas bases:

fevereiro ACT, julho CCT e mais uma ACT em outubro.

- Data-base em 10 meses do ano

PROCESSOS/CONJUNTO DE ATIVIDADES:

- **Preparação antecipada a data base;**
- **Estudo antecipado dos índices de reajustes;** utilizados, visando a manutenção das conquistas anteriores ;
- **Preparação com cerca de 60 dias antes da data base, 2, 3 meses;**
- **Informativos e convocações dos (as) trabalhadores(as) para montagem da Pauta;**
- **Elaboração de Estratégia e Plano para Aquisição, Manutenção ou Inclusão, das Cláusulas Vigentes do ACT em Exercício e os Termos Aditivos para sua Renovação entre Dirigentes e Representantes Sindicais em suas Macro - Regiões e Bases, juntamente com a Participação dos Trabalhadores e Trabalhadoras;**
- **Assembleia de Aprovação de Pauta;**
- **Assembleias Virtuais devido a Pandemia;**
- **Assembleias periódicas;**
- **Comunicação via WhatsApp;**
- **Eleição da Comissão de Negociação.**

COMENTÁRIOS E ESTRATÉGIAS:

“ As negociações estão a disposição da empresa, que determinas datas.”

- Negociar acordo com 2 Anos, prorrogáveis por mais 2 Anos e Vigência, mas com a possibilidade de ser tratado e discutido Itens Salariais, PLR no decorrer de cada ano independentemente da vigência.

“A organização é constante através da implantação do SUR”

- Negociação em conjunto com outros sindicatos da categoria;
- Unificação da data base dia 01 de maio.
- A organização ocorre em âmbito nacional;
- Busca por negociações mais ampla: por federações.

No contexto da pandemia, quais pontos da negociação foram **mais difíceis?**

PONTOS:

- Negociar PLR, Itens Salariais;
- Negociações acima da inflação “Mal queriam dar a inflação” aumento real;
- Negociando só com base no INPC;
- Manter direitos e benefícios já conquistados e prorrogação do ACT;
- Negociar questões referentes ao Trabalho Home Office (Despesas Inerentes, Jornadas de Trabalho, Períodos de Descanso);
- Negociar cláusulas de Saúde mental e física dos Trabalhadores e Trabalhadoras dos Serviços Essenciais e Presenciais etc;
- Afastamento de trabalhadoras gestantes;
- Redução do horário do almoço de uma hora para 30 minutos;
- Jornada de trabalho

No contexto da pandemia, quais pontos da negociação foram **mais difíceis?**

FORMATOS:

- O fato de não ser presencial tornou mais difícil a comunicação com os (as) trabalhadores (as) e a realização de assembleias;
- O acesso as plataformas de comunicação é excludente para alguns ramos;
- Esta sendo difícil manter o dialogo próximo com os (as) trabalhadores (as), a mobilização e a comunicação com a base

No contexto da pandemia, quais pontos da negociação foram **mais difíceis?**

CONJUNTURA:

- Em uma situação de “normalidade o empresariado já fala que tudo está ruim, como estamos vivenciando esse período de pandemia, as coisas vão de mal a pior!”;
- Cenário de muitas demissões enfraquece mais ainda a categoria;
- “No contexto da pandemia o que está sendo mais difícil é mostrar para os trabalhadores a importância das medidas de proteções, por conta do discurso negacionista”;
- Dificuldade para manter os postos de trabalho sem prejuízo de benefícios anteriormente conquistados.

No contexto da pandemia, quais pontos da negociação você considera uma **conquista?**

- A manutenção de cláusulas dos contratos anteriores;
- O engajamento dos trabalhadores nestas conquistas;
- Pagamento de PLR;
- Reposição das perdas salariais e ganho real;
- O aumento do interesse e de procura pelo sindicato por parte dos funcionários, em especial do administrativo em home office.

- A forma de assembleia virtual ajudou;
- O canal de denuncia está realmente funcionando;
- Alguns ramos aumentaram a produção na Pandemia, isso impactou positivamente a correlação de forças nas negociações;
- Manutenção da cesta básica;
- Manutenção dos benefícios e a garantia do INPC nesse momento nebuloso;
- “Não é uma conquista e sim uma superação a cada negociação, o objetivo do patrão é tirar direto.”

- Negociação de Protocolos na fabrica para a saúde e segurança do trabalhador
- Afastamento das gestantes que são grupo de risco;
- Manutenção de direitos;
- Manutenção dos ACTs, e prorrogação por 2 anos;
- Manutenção dos postos de trabalho;
- Manutenção da convenção coletiva;
- Pequeno ganho real a cima da inflação.

- Manter cláusulas de saúde e segurança do trabalhador;
- A conquista por realização das homologações pelo sindicato
- Termos Aditivos visando a proteção da vida;
- Aproximação dos trabalhadores do sindicato – sindicalização;
- Manutenção da convenção por mais 2 anos com as cláusulas sociais;
- Aumento de trabalhadores em home office.
- “Não existe conquista, existe sim muito clamor, muita dor”;

- “Uma estratégia de contenção de danos, perda de benefícios importantes, mas a manutenção de boa parte das cláusulas do acordos;”
- Mesmo com a Pandemia e a crise Financeira no País, a manutenção de direitos e benefícios foi uma conquista muito importante para os Trabalhadores e Trabalhadoras devido o Coletivo e a Presença da Entidade Sindical, Negociadores, Dirigentes e Representantes Sindicais e outros Participantes”.