

RESENHA

AMORIM, Wilson Aparecido Costa de. *Negociações coletivas no Brasil: 50 anos de aprendizado*. São Paulo: Atlas, 2015

Carlos Henrique Horn¹

A negociação coletiva de trabalho é um método de regulação da relação de emprego cuja história é inseparável do processo de formação e crescimento dos sindicatos de trabalhadores – inicialmente, nos países centrais, e, ao longo do século XX, em várias nações da periferia capitalista. Conforme bem destacou o casal de fabianos ingleses, Sidney e Beatrice Webb - que produziu em conjunto os primeiros estudos sistemáticos sobre o método em fins do século XIX - o propósito principal da negociação consistia em retirar os salários da competição de mercado. Com o tempo, o escopo da negociação coletiva ampliou-se largamente, sobretudo naqueles países em que a regulação do trabalho assalariado a tinha como principal fonte normativa, vindo a abranger virtualmente todos os tópicos de interesse da relação de emprego.

No último quartel do século XX, entretanto, a fortuna da negociação coletiva foi revertida em inúmeros países, como subproduto do enfraquecimento dos sindicatos em meio à globalização e ao predomínio do pensamento neoliberal. Depois de um longo período de conquistas de melhores termos e condições de emprego, os sindicatos viram-se forçados a celebrar acordos de flexibilização – os *flexibility agreements* ingleses, que ganharam versão para acordos individuais na Austrália – em barganhas de concessão – a *concession bargaining* norte-americana. Claro que a história é bem mais complexa do que esta breve síntese das dificuldades enfrentadas pelos sindicatos em seu papel de negociar contratos de trabalho naqueles países em que haviam logrado obter razoável força. As complexidades não cabem, todavia, no curto espaço de uma resenha e devem ser deixadas de lado.

A história da negociação coletiva de trabalho no Brasil não chega a traçar um paralelo com os processos mais célebres das nações industrializadas. Isto porque, a formação do sistema nacional de relações de trabalho, nos anos 1930, relegou o método a um papel menos do que perfunctório, predominando a organização corporativista e o modelo estatutário de regulação da relação de emprego, o qual permitia, ainda, que normas relevantes fossem fixadas unilateralmente pelo poder discricionário dos empregadores. A combinação “corporativismo-regulação estatutária-liberdade do empregador” não foi efetivamente desafiada antes que as jornadas sindicais de fins dos anos 1970 erguessem a negociação coletiva de trabalho a um patamar de certa relevância no Brasil. Desde então, sujeita a altos e baixos, a negociação coletiva vem exer-

cendo algum papel na tríade de métodos de regulação do trabalho assalariado no país.

Estranhamente, o fortalecimento da negociação coletiva em face das mobilizações sindicais dos anos 1970 e 1980 e do modo como foi contemplada na Constituição de 1988 redundou em poucos e esparsos estudos acadêmicos sobre o método fora do campo do Direito. Em decorrência, o conhecimento factual das estruturas, processos e resultados da negociação coletiva ainda é bastante incompleto no Brasil, onde uma exceção pode ser encontrada no esforço de reunião de dados e produção de estudos do Departamento Inter-sindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE). Tal constatação, acreditamos, já é motivo suficiente para saudar a publicação de **Negociações Coletivas no Brasil: 50 anos de aprendizado**, de Wilson Aparecido Costa de Amorim e colaboradores. O livro reúne onze textos sobre relações de trabalho no Brasil, sendo que a maioria desses textos se dedica a sistematizar achados acerca do processo da negociação coletiva. Colaboraram com o autor, em pesquisas que deram origem a capítulos do livro, Amyra Moyzes Sarsur, André Luiz Fischer, Fausto Augusto Junior, Marcus Vinicius Gonçalves da Cruz e Miguel Huertas Neto.

Podemos subdividir o livro em três grandes partes. A primeira delas contempla o processo de negociação coletiva como um todo no Brasil e ocupa os capítulos 1 a 4. Amorim inicia por uma retrospectiva histórica do período de 1964 a 1985 no capítulo 1, que lhe permite assinalar o ponto de virada no final da década de 1970 e contrastar a estrutura e os resultados de um processo que se fortaleceu após 1978 com o que se observava sob as restrições impostas aos sindicatos pelo regime autoritário e, de modo específico, pela legislação de indexação salarial vigente. O fortalecimento da negociação coletiva logo veio a defrontar-se com a rápida aceleração inflacionária da segunda metade dos anos 1980 e, ainda mais importante, com o crescimento exponencial do desemprego na década de 1990. Surge, assim, um contexto de maior restrição econômica à ação sindical – examinado no capítulo 2 –, o qual veio a ser relaxado apenas na metade da primeira década do novo século. A melhora do ambiente econômico permitiu a obtenção de ganhos negociados de salários reais por sucessivos anos, como registra o capítulo 3. Para concluir esta que designamos como a primeira parte do livro, no capítulo 4, o autor dedica-se a examinar o retorno das greves ao mundo das relações de trabalho brasileiras no novo século.

A segunda parte do livro, que identificamos com os capítulos 6 a 8, enfoca casos setoriais de negociação coletiva, a saber: metalúrgicos do estado de São Paulo, bancários no Brasil como um todo e transportes coletivos em regiões selecionadas. Um ponto de interesse nesses capítulos é que permitem aprofundar o exame do complexo método da negociação coletiva para além da narrativa dos resultados salariais. O autor escolhe o tema especialmente importante das estruturas de negociação coletiva para dedicar-lhe atenção. Especialmente nos capítulos 6 e 7, o leitor encontrará uma análise das mudanças

ocorridas nas estruturas de negociação de metalúrgicos (SP) e bancários e da lógica dessas mudanças. No capítulo 8, Amorim retoma a questão dos movimentos grevistas, agora como o intuito de problematizar o modo de condução e as consequências de negociações e greves no setor dos transportes coletivos urbanos em cidades selecionadas, concluindo com recomendações para a melhora das relações de trabalho neste conturbado setor.

A terceira parte da obra reúne os capítulos 9 a 11. Esta trata de temas da administração empresarial de recursos humanos com base num enfoque que inscreve Amorim no campo de estudos de relações de trabalho na tradição do *industrial relations*. Inclusive, um dos autores a merecer destacada referência – o economista norte-americano Bruce Kaufman – é um dos mais importantes pesquisadores daquele campo de estudos na atualidade. Assim, o capítulo 9 trata exatamente de aproximar os campos teóricos da administração de recursos humanos e das relações de trabalho a fim de destacar as condicionantes de contexto sobre a gestão empresarial de pessoas. O capítulo 10 examina o tema da gestão de competências e conclui pela virtual ausência de envolvimento sindical com a questão, enquanto o capítulo 11 traz à luz a interessante questão da certificação bancária como um espaço ainda não assumido de negociação pelos sindicatos.

Adicionalmente, a obra brinda os leitores com uma narrativa sobre a cooperação entre sindicatos e centrais sindicais brasileiras e instituições de representação do trabalho no mundo (capítulo 5) e um prefácio da lavra de Walter Barelli, que foi diretor técnico do DIEESE por mais de duas décadas e Ministro do Trabalho no governo Itamar Franco. Nada mais simbólico para a obra de Amorim do que ter sido prefaciada por um dos maiores defensores nacionais das soluções negociadas para os conflitos do trabalho.

As análises de **Negociações Coletivas no Brasil: 50 anos de aprendizado** estendem-se até o ano de 2013, quando o mercado de trabalho brasileiro ainda mostrava sinais de aquecimento e baixo desemprego, tendo rapidamente se recuperado do primeiro impacto da crise aberta no sistema financeiro norte-americano. De lá para cá, todavia, o contexto mudou consideravelmente e a economia atravessa um período de recessão e piora das condições de mercado para os trabalhadores, com aumento do desemprego e redução dos salários reais. Em conformidade com a abordagem de Amorim, tal contexto deverá ter impacto sobre a negociação coletiva. Conhecer esse impacto deve servir de convite a que pesquisadores das relações de trabalho no Brasil sigam a trilha do autor e se debruçam sobre o assunto com o intuito de verificar continuidades e mudanças na negociação coletiva de trabalho no Brasil.