



Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos

A PARTICIPAÇÃO DOS TRABALHADORES NOS LUCROS E RESULTADOS DAS EMPRESAS

ANÁLISE DOS ACORDOS DOS SINDICATOS DOS METALÚRGICOS DE SÃO PAULO E METALÚRGICOS DE OSASCO, COMERCIÁRIOS DE SÃO PAULO E VESTUÁRIO DE SÃO PAULO E OSASCO FIRMADOS EM 1997.

Pesquisa produzida para Progetto Sud-UIL/ Força Sindical

março de 1998

DIEESE

DIREÇÃO TÉCNICA

Sérgio Eduardo Arbulu Mendonça - Diretor Técnico
Antonio José Corrêa do Prado - Coordenador de Produção Técnica
Clemente Ganz Lúcio - Coordenador de Educação e Treinamento
Reginaldo Muniz Barreto - Coordenador de Escritórios Regionais
Wilson Aparecido Costa de Amorim - Coordenador de Linhas Setoriais

EQUIPE TÉCNICA QUE PARTICIPOU DESTE TRABALHO

Wilson Aparecido Costa de Amorim
Eliana Elias
Airton Gustavo dos Santos
Edgar Nóbrega

EQUIPE DE APOIO

Fausto Augusto Júnior
Flavio Lyra Tavares Junior
Maria de Lourdes Inês

DIEESE

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS

RUA MINISTRO GODOI, 310

05001-900 SÃO PAULO SP

Telefone: (011) 262-8666 Fax: (011) 3872-3218

E- Mail: dieesesp@ax.apc.org

Internet: <http://www.dieese.org.br>

SUMÁRIO

<i>APRESENTAÇÃO</i>	03
1. INTRODUÇÃO	04
2. AS NEGOCIAÇÕES COLETIVAS EM 1997	08
3. PERFIL DOS ACORDOS DE PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS E RESULTADOS	10
♦ Metalúrgicos de São Paulo	10
♦ Metalúrgicos de Osasco	14
♦ Vestuário de São Paulo	16
♦ Comercários de São Paulo	19
4. CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE OS DADOS APRESENTADOS	21
ANEXO	26

APRESENTAÇÃO

Este trabalho faz parte das atividades desenvolvidas no âmbito do Progetto Sud, em que encontram-se juntas a Unione Italiana del Lavoro-UIL e a Força Sindical com objetivo de troca de experiências entre os trabalhadores dos dois países.

Neste momento de grandes transformações econômicas, projetos como estes são de fundamental importância pois, a partir do conhecimento da realidade dos respectivos países, ampliam os horizontes dos debates travados nos sindicatos. No âmbito destas transformações, as mudanças no mundo do trabalho têm trazido novas formas de remuneração e resultado em consequências sobre as negociações coletivas.

Tomando este cenário como referência, o DIEESE mobilizou sua equipe técnica e buscou obter e analisar informações referentes aos acordos de Participação nos Lucros e Resultados de sindicatos brasileiros. Espera-se com este trabalho contribuir para esse esforço de maior qualificação no planejamento e ação sindical.

1. INTRODUÇÃO

Do ponto de vista das relações trabalhistas no Brasil, a questão salarial sempre esteve no centro das atenções das campanhas dos sindicatos em suas datas-base. Entre outras causas, encontrava-se o poder de compra dos salários historicamente reduzido, cuja elevação se tornava quase impossível dada a inflação descontrolada e as freqüentes mudanças nas regras de correção salarial.

Nos anos 90, o quadro inflacionário e de instabilidade de regras sofre uma inflexão com o Plano Real que, em julho de 1994, trouxe a queda da inflação e determinou o fim das políticas salariais. A década de 90 teve outros importantes eventos com efeitos sobre as negociações coletivas, como a abertura do mercado brasileiro e a aceleração do processo de reestruturação produtiva que, acompanhados do crescimento do desemprego e de mudanças tecnológicas, mudaram o cenário das relações entre patrões e empregados.

A junção desses fatores manteve a questão salarial como principal item a ser negociado, mas trouxe mais efetivamente para as rodadas entre trabalhadores e patrões outros temas, tais como a jornada de trabalho, emprego e a própria participação nos lucros e resultados das empresas.

A Participação nos Lucros ou Resultados das empresas é tema presente nos debates trabalhistas há muito tempo no Brasil. Já em 1919, ocorre a primeira tentativa de incluir na legislação o tema da Participação nos Lucros e Resultados. Na Constituição de 1946, e nas demais que se seguiram, inclusive a de 1988, a idéia da Participação nos Lucros e Resultados sempre esteve presente, sem que no entanto tivesse sido regulamentada. Na inexistência de uma garantia legal mínima, a conquista da PLR pelos trabalhadores raramente deixou as pautas de reivindicação para entrar no texto dos acordos. Na maioria das vezes, a PLR foi paga por liberalidade das empresas, inserida em programas de remuneração

variável e na maior parte dos casos, apenas para grupos restritos de trabalhadores¹.

Esse quadro começou a mudar no final de dezembro de 1994, quando o governo editou a Medida Provisória 794/94 regulamentando a negociação da PLR. Desde então, a MP vem sendo reeditada sucessivamente, com algumas alterações em relação ao seu conteúdo inicial, sendo sua transformação em lei pendente até o momento. A MP nº 1.619 - 39, editada em 12 de dezembro de 1997 e publicada no Diário Oficial da União de 15 de dezembro de 1997, determina resumidamente que²:

- a Participação nos Lucros e Resultados será objeto de negociação e instrumento de incentivo à integração entre o capital e o trabalho e à produtividade;
- a negociação se dará entre a empresa e uma comissão de trabalhadores por eles escolhida, que deverá contar com um representante indicado pelo sindicato;
- o acordo deverá dispor regras claras e objetivas para a estipulação de metas a serem atingidas;
- o acordo será arquivado na entidade sindical;
- para a solução dos impasses, além do recurso à Justiça do Trabalho, poderão ser utilizados expedientes como os da mediação e arbitragem por ofertas finais;
- a Participação nos Lucros e Resultados não constitui base de incidência de qualquer encargo trabalhista ou previdenciário e as despesas pelo pagamento serão consideradas como despesas operacionais para efeitos de apuração do lucro real das empresas.

Desde sua primeira edição, houve grande preocupação no movimento sindical em relação ao papel do sindicato na negociação da PLR definido na medida provisória. Enquanto na primeira edição da MP o sindicato exerceria apenas o papel de depositário do instrumento do acordo entre a comissão de trabalhadores e a

¹ Ver Boletim DIEESE, "Participação nos Lucros e Resultados: um painel das Negociações", nº 184, jul. 1996. p. 7-14

² A íntegra da MP encontra-se em anexo no final deste trabalho.

empresa, hoje está garantida a indicação de um representante sindical na comissão de negociação, o que é um avanço para os trabalhadores. Apesar disso, a MP ainda deixa a desejar por exemplo, pela inexistência de garantias aos trabalhadores que vierem a fazer parte das comissões de negociação. Especialmente a estabilidade de emprego significaria uma garantia maior de liberdade no processo de negociação.

Embora a primeira MP fosse de dezembro de 1994, as negociações em torno da Participação nos Lucros e Resultados tornaram-se freqüentes somente a partir do segundo semestre de 1995. Em um contexto de queda da inflação, ausência de políticas salariais e desemprego elevado, os acordos de PLR representaram uma novidade no campo das negociações coletivas.

Do ponto de vista da estrutura das negociações, constatou-se uma descentralização, posto que os acordos começaram a acontecer preponderantemente por empresas, e não com as entidades sindicais representativas do patronato³. Destaca-se ainda, a participação de comissões de trabalhadores na negociação. Em razão da descentralização, as negociações passaram a acontecer em outros momentos que não as datas-base, tornando-se comuns em outras épocas do ano que não as tradicionais.

No que se refere ao conteúdo, os acordos fechados inicialmente, em sua grande maioria, determinavam o pagamento de abonos monetários mas, com o tempo, os termos acordados começaram a envolver indicadores contábeis ou de desempenho das empresas.

Passados mais de três anos da edição da primeira MP que regulamentou a Participação nos Lucros e Resultados, as entidades sindicais têm disputado esse espaço de negociação e conseguido cada vez mais trazer as empresas para as mesas de negociações.

³ Uma exceção pode ser encontrada no setor bancário onde existe um acordo de abrangência nacional.

O objetivo deste trabalho é estudar a experiência dos sindicatos brasileiros na Participação dos Trabalhadores nos Lucros e Resultados das empresas. Para isto, nossa atenção se concentrará nos seguintes aspectos:

- a) a organização sindical voltada para essas negociações;
- b) o resultado das negociações;
- c) as perspectivas da Participação nos Lucros e Resultados para os trabalhadores.

Para tanto, foi montado um painel com informações referentes a acordos de 1997 de entidades sindicais filiadas à Força Sindical, representando as seguintes categorias:

- Metalúrgicos de São Paulo
- Metalúrgicos de Osasco
- Vestuário de São Paulo
- Comerciantes de São Paulo

A fonte das informações utilizadas são os textos dos acordos sobre a Participação nos Lucros e Resultados das empresas firmados entre os sindicatos e as empresas, com data de vigência e assinatura relativas a 1997.⁴

Dada a grande heterogeneidade das categorias estudadas, e dentro destas, a diversidade do enunciado dos próprios acordos, optou-se por realizar a análise a partir de um painel e não de uma amostra definida através de critérios estatísticos. Entretanto, as entidades selecionadas estão entre as maiores do país em seus respectivos setores, e situam-se na Grande São Paulo, região significativa para observação do cenário das negociações coletivas, o que confere extrema relevância aos resultados obtidos.

⁴ Há acordos que, com assinatura e vigência em 1997, estipulam pagamentos referentes a anos anteriores. Esses casos serão apontados nas tabelas.

O painel elaborado compõe-se de 156 acordos, tabulados em cerca de 92 variáveis. Destas, foram selecionadas 12 para análise, o que resulta em um conjunto de aproximadamente 1.900 informações básicas.

<i>Entidade</i>	<i>número de acordos</i>
• Metalúrgicos de São Paulo	67
• Metalúrgicos de Osasco	35
• Vestuário de São Paulo	28
• Comerciantes de São Paulo	26

Fonte: Sindicato dos Trabalhadores

2. AS NEGOCIAÇÕES COLETIVAS EM 1997

Para melhor compreensão dos resultados, vale contextualizar o quadro das negociações coletivas no Brasil em 1997. Neste ano, a economia brasileira foi marcada pela continuidade e aprofundamento do Plano Real, com uma taxa de inflação anual na casa dos 6% (ICV-DIEESE). As principais linhas da política econômica permaneceram vinculadas à política cambial e à de juros elevados. Além disto, tiveram continuidade o programa de privatização e os debates em torno de reformas como da previdência e fiscal. No final do mês de outubro, frente ao clima de desconfiança em relação aos países em desenvolvimento gerado pela crise dos países asiáticos, o governo reagiu promovendo forte elevação dos juros internos.

No mercado de trabalho, a situação agravou-se com a elevação das taxas de desemprego. Em São Paulo, esta taxa permaneceu durante a maior parte do ano acima dos 16% (PED - SEADE/DIEESE) e a estrutura do mercado de trabalho continuou sua trajetória de mudanças, com o encolhimento da participação da indústria de transformação e aumento da participação do setor de serviços, aí incluído o comércio.

Nesse cenário, segundo levantamento realizado pelo DIEESE sobre os resultados das negociações de reajustes salariais em 1997, cerca de 55% dos acordos determinaram reajustes iguais ou maiores que a inflação (INPC/IBGE). Tais dados revelam a consolidação de um patamar de negociação em que, apesar das dificuldades, a maioria das categorias tem sido capaz de repor anualmente as perdas ocasionadas pela inflação.

A partir dessas informações, depreende-se que o quadro das negociações apresentou-se, em linhas gerais, difícil para os trabalhadores.

Além dos fatores macroeconômicas e de corte sociológico mais amplos, o campo da negociação coletiva é também fortemente condicionado pelas especificidades contratuais e econômicas de cada setor ou região estudado, e dentro de cada setor, pela própria eventual heterogeneidade das empresas aí existentes. Entre os comerciários por exemplo, o pagamento de comissões (ou seja remuneração relacionada a desempenho em vendas), faz parte da composição da remuneração total de grande número de trabalhadores. Ou seja, é necessário relativizar o alcance de eventuais análises comparativas que, feitas de maneira simplista desconsiderem as especificidades do perfil dos acordos obtidos em cada uma das entidades que fazem parte do painel.

Sendo assim, ainda que não seja objetivo deste trabalho desenvolver diagnósticos aprofundados sobre os setores em que estão inseridos os sindicatos estudados e seus efeitos sobre as negociações coletivas, é importante frisar alguns exemplos de natureza setorial. Para os sindicatos metalúrgicos, ocorreram efeitos restritivos sobre o nível do emprego, a queda das barreiras alfandegárias de setores como os de máquinas e eletro-eletrônicos, além das alterações no regime automotivo que afetaram drasticamente as indústrias de auto-peças, todos estes com forte presença na base destas entidades.

Da mesma maneira, no setor do vestuário, encontra-se a concorrência dos produtos asiáticos normalmente com preços reduzidos e sob permanente denúncia internacional de *dumping*. Já no comércio, um elemento de forte influência sobre o

desempenho do setor e conseqüentemente sobre emprego e salários é a política de crédito restritiva que desestimula o consumo.

3. PERFIL DOS ACORDOS DE PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS E RESULTADOS

O objetivo desta parte é descrever as principais características dos acordos de Participação nos Lucros e Resultados firmados no ano de 1997 para as categorias selecionadas. Na tabulação procurou-se ressaltar aspectos que evidenciassem a presença dos trabalhadores no processo, assim como a mobilização em torno do tema, desta forma, os dados foram computados tendo os seguintes critérios: presença da comissão de trabalhadores, vigência e assinatura do acordo. Os quadros apresentados a seguir, buscam qualificar o acordo quanto à presença ou não de metas e em caso afirmativo, quais são as metas mais freqüentemente negociadas, pois a MP também estabelece a criação de critérios técnicos de apuração dos resultados. Apesar da dificuldade de mensuração dos valores monetários apurados por ocasião dos acordos firmados (dado principalmente pela heterogeneidade dos valores e critérios para pagamento) foi possível detectar a freqüência de periodicidade do pagamento como demonstram as análises que seguem.

◆ METALÚRGICOS DE SÃO PAULO

O Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo foi fundado em dezembro de 1932, período coincidente com o início da industrialização brasileira que sucedeu a grande crise de 1929. Sua base geográfica é a cidade de São Paulo. O sindicato representa 290.000 trabalhadores, sendo 80.000 deles sindicalizados. Estes trabalhadores estão empregados em cerca de 8.200 empresas de todos os portes,

com atuação em quase todos os subsetores do ramo metal-mecânico, especialmente nos setores eletro-eletrônico, máquinas e de transporte, incluídas uma de auto-peças e uma auto-montadora. A principal data-base da categoria ocorre no mês novembro e o sindicato negocia Convenções Coletivas com diversos sindicatos patronais. Com tais características, o sindicato é considerado o maior da América Latina no setor metalúrgico.

Nas negociações coletivas, e, também institucionalmente, o sindicato tem se pautado pela busca de alternativas para a manutenção e geração de empregos, no que se refere a pontos como a jornada de trabalho ou a contratação por tempo determinado, além da formação e qualificação da mão-de-obra.

O quadro a seguir contém dados relativos à tabulação de 67 acordos de Participação nos Lucros e Resultados firmados, todos referentes a empresas com mais de 260 trabalhadores. Pode-se notar, inicialmente, que em termos de ação sindical, a quase totalidade dos acordos obtidos junto ao Sindicato contou com a inclusão de uma comissão de trabalhadores na negociação junto às empresas⁵. É significativo também que, na quase totalidade dos casos, a participação do sindicato encontra-se registrada no texto dos acordos.

Outros elementos da ação sindical podem ser notados nos dados relativos à vigência do acordo e ao tempo da negociação. Em primeiro lugar, em 64% dos acordos dos metalúrgicos de São Paulo, o início de sua vigência é anterior à data da sua assinatura. Ou seja, como a data de assinatura e de vigência do acordo não são coincidentes, aquilo que foi negociado através da ação dos trabalhadores deu solução para questões anteriores à própria negociação. Nesses casos, muito provavelmente, a insatisfação dos trabalhadores pelo não pagamento da Participação nos Lucros e Resultados já esteve presente como elemento de pressão.

Ainda no que se refere à vigência, verifica-se que em 3% dos acordos houve pagamentos referentes a períodos anteriores a 1997.

⁵ O critério aqui utilizado foi a presença dos nomes dos trabalhadores da Comissão no texto do acordo.

A assinatura dos acordos ocorreu em todos os meses do ano, com especial concentração entre junho e setembro, responsáveis por 59% dos casos. Isso revela o descolamento desta negociação do momento da data-base, além de demonstrar que a ação sindical mostrou-se presente ao longo de todo ano.

No que se refere ao conteúdo dos acordos, verifica-se que 81% estabelecem algum tipo de meta a ser atingida como condição para o pagamento da Participação nos Lucros e Resultados. Para os metalúrgicos de São Paulo, as metas mais frequentes envolveram indicadores de Assiduidade (61% dos acordos), de Produtividade e de Redução de Desperdício (ambas com 27%), que em larga medida surgiram de forma combinada ou simultânea. A combinação destes indicadores apareceu várias vezes no texto dos acordos como uma única meta intitulada como “qualidade”, que incluía entre outros indicadores, índices de refugo, retrabalho e devolução de peças (redução de desperdício).

Apesar de não representarem frequência no acordos analisados, vale a pena destacar a presença de metas de ordem qualitativa como manutenção ou aquisição de certificados de qualidade.

Quanto à forma de pagamento, a mais comum foi o parcelamento, que, em 51% dos acordos, deu-se duas vezes. Em 18% dos casos são previstas mais de duas parcelas⁶.

⁶ Segundo a MP que regula a PLR, o parcelamento deve ser feito em até duas parcelas, tal informação dá prova da maior flexibilidade/adaptabilidade desta negociação às condições de cada empresa.

♦ **ACORDOS DE PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS E RESULTADOS
METALÚRGICOS DE SÃO PAULO - 1997**

Total de acordos analisados **67**

AÇÃO SINDICAL **(%)**

Presença de comissão de trabalhadores no acordo 99%

VIGÊNCIA DO ACORDO

Data de vigência do acordo é anterior a data assinatura 64%
Acordos com pagamento referente a períodos anteriores 3%

DATA DE ASSINATURA

jan/97	7%
fev/97	1%
mar/97	1%
abr/97	7%
mai/97	7%
jun/97	19%
jul/97	9%
ago/97	18%
set/97	13%
out/97	9%
nov/97	3%
dez/97	3%

TIPO DE ACORDO

Com metas	81%
Metas mais freqüentes	
1 - Assiduidade	61%
2 - Produtividade	27%
3 - Redução de desperdício	27%

FORMA DE PAGAMENTO

Único	31%
Duas parcelas	51%
Mais de duas parcelas	18%

Fonte: Documentos fornecidos pelos sindicatos

Elaboração: DIEESE

◆ METALÚRGICOS DE OSASCO

O Sindicato foi fundado em 1963, e sua base territorial abrange o município de Osasco, além de outros onze⁷. O sindicato representa cerca de 30.000 trabalhadores, sendo 18.000 sindicalizados. A exemplo dos Metalúrgicos de São Paulo, sua data-base é no mês de novembro. As empresas da base somam aproximadamente 700, sendo as de pequeno e médio porte (entre 100 e 400 trabalhadores) aquelas que concentram a maior parcela de trabalhadores. Essas empresas são bastante diversificadas e pertencem principalmente aos subsetores de máquinas e equipamentos, eletro-eletrônica e auto-peças.

O Sindicato participa da Comissão Intermunicipal de Emprego e também de diversos fóruns e comissões tripartites para discussões em torno da questão fiscal.

Os dados a seguir referem-se a um conjunto de 35 acordos estudados. Um primeiro aspecto é que 89% dos acordos dos Metalúrgicos de Osasco contavam com a participação de uma comissão de trabalhadores no seu texto. Nos demais, além da participação da comissão de trabalhadores, também o sindicato assina o acordo.

No que se refere à vigência, constata-se que, 82% dos acordos estudados, o início da vigência do acordo é anterior a data de sua assinatura, ou seja o acordo assinado tem alguma retroatividade. A maioria refere-se a negociações para o ano de 1997, posto que para apenas 9% do total dos acordos o pagamento da Participação nos Lucros e Resultados é referente a períodos anteriores.

Ainda quanto à data de assinatura do acordo, a tabela a seguir mostra que os metalúrgicos de Osasco só não assinaram acordos de Participação nos Lucros e Resultados em janeiro, agosto e dezembro, o que demonstra uma razoável dispersão das negociações ao longo do ano.

⁷ Itapevi, Cotia, Barueri, Jandira, Vargem Grande Paulista, Itapeçerica da Serra, Pirapora do Bom Jesus, Santana do Parnaíba, Embu, Taboão da Serra e Carapicuíba.

Em termos de conteúdo, 65% dos acordos determinaram o pagamento da Participação nos Lucros e Resultados condicionado ao cumprimento de algum tipo de meta. Entre as metas mais frequentes encontram-se aquelas relativas à Assiduidade e à Produtividade, com 44% e 29% do total dos acordos, respectivamente.

Quanto à forma de pagamento, a maioria dos acordos determinou que a Participação nos Lucros e Resultados fosse recebida em duas vezes (53% do total dos casos), sendo também relevantes os acordos firmados com pagamento único (41% dos casos). Neste item, a baixa presença de acordos com pagamentos referentes a períodos anteriores, ou mesmo com vigência superior a um ano certamente contribuiu para a pequena ocorrência de acordos com mais de duas parcelas.

**◆ ACORDOS DE PARTICIPAÇÃO DOS LUCROS E RESULTADOS
DOS METALÚRGICOS DE OSASCO - 1997**

Total de acordos analisados 35

AÇÃO SINDICAL (%)

Presença de comissão de trabalhadores no acordo 89%

VIGÊNCIA DO ACORDO

Data de vigência do acordo é anterior a data assinatura 80%

Acordos com pagamento referente a períodos anteriores 9%

DATA DE ASSINATURA

jan/97 0%

fev/97 3%

mar/97 6%

abr/97 3%

mai/97 6%

jun/97 23%

jul/97 11%

ago/97 0%

set/97 23%

out/97 11%

nov/97 6%

dez/97 0%

nd 9%

TIPO DE ACORDO

Com metas 66%

Metas mais freqüentes

1 - Assiduidade 46%

2 - Produtividade 31%

FORMA DE PAGAMENTO

Único 40%

Duas parcelas 54%

Mais de duas parcelas 3%

não disponível 3%

Fonte: Documentos fornecidos pelos sindicatos

Elaboração: DIEESE

◆ VESTUÁRIO DE SÃO PAULO

O Sindicato foi fundado em 1942 e sua base compreende os municípios de São Paulo e Osasco. O sindicato é o maior da categoria no Brasil e seus números apontam para uma base em torno de 80.000 trabalhadores empregados, sendo 65.000 com vínculo formal de emprego. Tais trabalhadores pertencem a mais de 6.000 empresas, sendo que apenas cerca de 100 empresas têm mais de 100 trabalhadores, ou seja a grande maioria das empresas da base é de micro e pequeno portes. A data-base da categoria é no mês de julho.

O sindicato participa em fóruns institucionais como Câmaras Setoriais, de Desenvolvimento Paulista e em grupos de trabalho no Mercosul, além da manutenção de programas de formação e qualificação de mão-de-obra. Um dos principais problemas enfrentados pelo sindicato é a grande quantidade de trabalhadores sem vínculo formal de contratação.

Os dados analisados referem-se a um conjunto de 28 acordos. No texto dos acordos do Vestuário de São Paulo, a comissão de trabalhadores consta em 68% dos casos, havendo a presença do sindicato na quase totalidade dos acordos.

Quanto à vigência da negociação, a totalidade dos acordos tem a data de início de vigência anterior à data de assinatura, ou seja, todos os acordos estudados continham algum elemento de retroatividade. Em 79% dos casos, a retroatividade significou o pagamento da Participação nos Lucros e Resultados para os anos de 1995, 1996 e 1997, ou seja, para períodos anteriores ao momento do acordo. Por isso, em 79% dos acordos a vigência era de mais de um ano.

Com relação ao momento da assinatura, no Sindicato do Vestuário só não há acordos nos meses de janeiro, fevereiro e abril, apontando uma atividade negocial dispersa por quase todo o ano. Entretanto, observando-se os demais meses, percebe-se haver uma concentração em junho, julho e agosto, que responde por metade dos acordos de Participação nos Lucros e Resultados assinados pela categoria. Nota-se, assim, que a categoria realizou boa parte de seu esforços de

negociação com as empresas por ocasião do mês da data-base, bem como nos meses anterior e posterior.

No tocante à forma de pagamento, nota-se a quase inexistência de pagamento da Participação nos Lucros e Resultados vinculada à metas. Neste sentido, os acordos privilegiaram o pagamento de abonos relacionados a existência de lucros constatados em períodos anteriores, ou mesmo em 1997.

Outro dado que chama a atenção nos acordos do Vestuário é o elevado número de acordos com pagamentos parcelados em mais de duas vezes, responsáveis por 54%, ou seja mais da metade dos casos. Nestes casos, por conta da retroatividade, normalmente cada parcela a ser paga corresponde a um ano dentro do acordo.

**ACORDOS DE PARTICIPAÇÃO DOS TRABALHADORES NOS LUCROS
E RESULTADOS DAS EMPRESAS DO VESTUÁRIO DE SÃO PAULO E OSASCO- 1997**

Total de acordos analisados 28

AÇÃO SINDICAL (%)

Presença de comissão de trabalhadores no acordo 68%

VIGÊNCIA DO ACORDO

Data de vigência do acordo é anterior a data assinatura 100%
Acordos com pagamento referente a períodos anteriores 79%

DATA DE ASSINATURA

jan/97	0%
fev/97	0%
mar/97	4%
abr/97	0%
mai/97	7%
jun/97	21%
jul/97	18%
ago/97	11%
set/97	11%
out/97	4%
nov/97	21%
dez/97	4%

TIPO DE ACORDO

Com metas 4%

FORMA DE PAGAMENTO

Único	21%
Duas parcelas	25%
Mais de duas parcelas	54%

Fonte: Documentos fornecidos pelos sindicatos
Elaboração: DIEESE

◆ COMERCIÁRIOS

O Sindicato foi fundado em 1941 e encontra-se entre as maiores entidades do País. Sua base territorial compreende o município de São Paulo e outros sete municípios⁸, representando 300 mil trabalhadores espalhados em 70 mil pontos de venda. Dentre os sindicatos estudados, este é o que possui maior heterogeneidade, representando trabalhadores de áreas diversas como o comércio atacadista e varejista, grandes magazines e as pequenas lojas, supermercados, lojas especializadas (roupas, calçados, alimentos, auto-peças etc). Com tal perfil, o sindicato de Comerciantes caracteriza-se pela extrema dispersão de seus trabalhadores. Sua data-base é no mês de dezembro.

Os dados aqui analisados vêm de um conjunto de 26 acordos. Entre estes, a presença da comissão de trabalhadores na assinatura do acordo foi constatada na totalidade dos casos.

No que se refere à vigência do acordo, constatou-se que, em 77% dos casos, a data do início é anterior àquela da assinatura. Não foram encontrados acordos determinando pagamentos referentes à períodos anteriores.

Quanto ao momento da negociação, percebe-se uma concentração de acordos nos meses de abril a agosto, que representam 89% dos casos. Não foram registrados acordos nos meses de fevereiro, março, setembro e novembro. Em outras palavras, há pouca atividade negocial de Participação nos Lucros e Resultados nos meses precedentes e posteriores à data-base da categoria.

Entre os acordos dos comerciantes, o tipo de acordo mais comum foi o que envolveu o estabelecimento de metas, com 77% dos casos. Entre as metas mais freqüentes, estiveram aquelas relacionadas aos Volumes de Vendas e de Faturamento, com 31% e 23% do total dos acordos, respectivamente. Nota-se que

⁸ Cotia, Itapeverica da Serra, Embu, Jujutiba, Caucaia do Alto, Várzea Grande Paulista e São Lourenço da Serra.

os indicadores constantes dos acordos são dois daqueles tipicamente encontrados na avaliação de desempenho do comércio.

No que concerne à forma de pagamento, 65% dos acordos estipularam que a Participação nos Lucros e Resultados fosse recebida pelo trabalhador de uma única vez e 27% determinaram pagamentos em duas vezes.

**ACORDOS SOBRE PARTICIPAÇÃO DOS TRABALHADORES NOS LUCROS
DOS COMERCIÁRIOS DE SÃO PAULO - 1997**

Total de acordos analisados	26
<i>AÇÃO SINDICAL</i>	(%)
<hr/>	
Presença de comissão de trabalhadores no acordo	100%
<hr/>	
<i>VIGÊNCIA DO ACORDO</i>	
<hr/>	
Data de vigência do acordo é anterior a data assinatura	77%
Acordos com pagamento referente a períodos anteriores	0%
<hr/>	
<i>DATA DE ASSINATURA</i>	
<hr/>	
jan/97	4%
fev/97	0%
mar/97	0%
abr/97	23%
mai/97	8%
jun/97	23%
jul/97	27%
ago/97	8%
set/97	0%
out/97	4%
nov/97	0%
dez/97	4%
<hr/>	
<i>TIPO DE ACORDO</i>	
<hr/>	
Com metas	77%
Metas mais freqüentes	
1 - Volume de Vendas	31%
2 - Faturamento	23%
<hr/>	
<i>FORMA DE PAGAMENTO</i>	
<hr/>	
Único	65%
Duas parcelas	27%
Mais de duas parcelas	4%
Não consta no acordo	4%
<hr/>	

Fonte: Documentos fornecidos pelos sindicatos
Elaboração: DIEESE

4. CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE OS DADOS APRESENTADOS

Neste item busca-se consolidar as principais informações contidas nos acordos analisados, com especial atenção aos seus efeitos sobre a organização sindical, o resultado das negociações, assim como, as perspectivas para os trabalhadores.

♦ A organização sindical voltada para as negociações da Participação nos Lucros e Resultados

No início deste trabalho, apontava-se para o surgimento das negociações de Participação nos Lucros e Resultados como uma grande novidade no campo das relações trabalhistas no Brasil, já que - mesmo sem todas as garantias necessárias aos trabalhadores - remetia à possibilidade de acordos por empresa. Além disso, embora ainda não materializem antigas reivindicações dos sindicatos em torno da organização dos trabalhadores nos locais de trabalho, as comissões de negociação, apesar de todas as dificuldades, na prática, dão um passo nessa direção.

O painel aqui apresentado para os quatro sindicatos estudados comprova inicialmente que, em 1997, o movimento de pulverização de acordos por empresas aprofundou-se⁹. No que se refere à organização dos trabalhadores, observou-se que, concomitantemente à descentralização dos acordos, ocorreu a multiplicação das comissões de empresa, fato destacado em todos os sindicatos estudados. A forte presença das comissões de trabalhadores revela também a busca de superação, por parte dos trabalhadores, das dificuldades de organização dentro das empresas. Entre as dificuldades aponta-se a própria falta de garantias de

⁹ Apesar de na última data-base dois sindicatos patronais (Siescomet e Sindipeças) chegarem a assinar acordos de PLR com base mínimas para todo o setor, entende-se que tais acordos não chegam a significar uma reversão na tendência de negociações por acordos.

estabilidade para os trabalhadores integrantes das comissões. Nesse sentido, o sindicato desempenha importante papel ao integrar e apoiar as comissões de negociação, ou na falta destas, sendo ele mesmo a assinar o acordo.

O levantamento envolvendo a data de assinatura do acordo e o início de sua vigência mostrou que, em termos do processo de negociação, esta resultou na larga maioria dos casos em acordos com efeitos retroativos. Para estes casos, constatou-se que o acordo resolveu problemas precedentes à própria negociação tais como:

- o não pagamento da Participação nos Lucros e Resultados em anos anteriores;
- o pagamento, já realizado de algum tipo de abono como antecipação ao que viria a ser pago na forma de Participação nos Lucros e Resultados.

Nestes casos, o processo de negociação pode ter contado com elementos de pressão, como, por exemplo, a insatisfação dos trabalhadores pelo não pagamento da Participação nos Lucros e Resultados, o receio patronal de ações trabalhistas cobrando o não pagamento em anos anteriores ou a necessidade formalizar o pagamento de parcelas de Participação nos Lucros e Resultados já antecipadas. Tais elementos de pressão, certamente, só se tornaram presentes através da ação dos trabalhadores com vistas ao cumprimento da MP.

Ainda no que se refere a vigência, um outro dado a destacar é que o fechamento de acordos tratando de períodos superiores a um ano, mesmo que retroativos, indica uma aposta das partes na consolidação da negociação de Participação nos Lucros e Resultados no campo das relações trabalhistas. Uma decorrência destes acordos retroativos é que futuras negociações já terão como referência para seu início o término da vigência dos atuais acordos. Até lá, os trabalhadores através do sindicato e da comissão de empresa, poderão definir melhor suas estratégias quanto ao melhor momento para o início da negociação.

As estratégias de negociação em 1997 deduzidas a partir dos acordos estudados, desenharam um novo modelo de mobilização para os sindicatos. Nas campanhas salariais pré-Real, o esforço de mobilização concentra-se na data-base e normalmente envolve o conjunto da categoria. Já a negociação de Participação nos Lucros e Resultados, ainda que com eventual concentração em alguns meses, se dá por empresa e ao longo do ano, descolada portanto da campanha salarial da data-base¹⁰. Nestas negociações, os movimentos de pressão tendem a ser diferentes, pois referências como acordos realizados em empresas próximas, insatisfações acumuladas pelos trabalhadores dentro da própria empresa e informações sobre o seu desempenho e do setor onde se incluem ganham maior importância.

◆ O resultado das negociações

Neste tópico chama atenção o fato de três dos quatro sindicatos estudados terem a grande maioria dos seus acordos vinculados ao cumprimento de metas. No que se refere ao conteúdo, a presença de indicadores na maior parte dos acordos confirma a tendência de torná-los mais complexos. Tal complexidade se dá através da estipulação de mais de um indicador, e em boa parte dos casos, através da sua combinação para se chegar ao recebimento da Participação nos Lucros e Resultados. A determinação para o pagamento da Participação nos Lucros e Resultados pode se dar através da aferição de indicadores coletivos (para toda a empresa ou apenas para um setor) ou mesmo para cada trabalhador individualmente, e, muito freqüentemente, através da combinação destas diversas formas.

A relação estabelecida entre trabalhador e empresa através de acordos desse tipo é diversa daquela decorrente da negociação salarial tradicional. Nesta, o pagamento se dá independentemente do desempenho do trabalhador ou da

¹⁰ Consideramos que, embora o Sindicato do Vestuário tenha desenvolvido uma estratégia de negociar a PLR colada à movimentação da campanha salarial da data-base, este não chega a constituir-se exceção, pois possui acordos ao longo de todo o segundo semestre de 1997.

empresa. No acordo de Participação nos Lucros e Resultados com estabelecimento de metas ocorre um imbricamento entre o ganho do trabalhador e o funcionamento da empresa. Assim, embora o ganho do trabalhador, em última análise, passe a ser mais vinculado ao próprio resultado do negócio da empresa em que trabalha, por outro lado, nas discussões das metas, pode-se ganhar maior espaço para discutir a condução da empresa, e por extensão, as suas condições de trabalho.

Para o caso dos acordos do Vestuário, é necessário ponderar pelo menos duas especificidades de sua base: o grande número de pequenas e micro empresas dificulta, de saída a negociação de indicadores como nos demais sindicatos. Nessas empresas, a qualidade das informações gerenciais tende a ser precária mesmo para a sua própria gestão. Um outro aspecto, consiste na própria estratégia de negociação do sindicato calcada na negociação das Participação nos Lucros e Resultados referentes a 1995 e 1996. Entretanto, em decorrência dessa estratégia, é de se esperar, para o futuro, a diminuição de empresas com Participação nos Lucros e Resultados pendentes em anos passados, e, com isto, a gradativa introdução de indicadores nos acordos da categoria.

◆ **Perspectivas para os trabalhadores**

O quadro aqui apresentado para os acordos de Participação nos Lucros e Resultados revela que o campo das negociações coletivas vem passando por transformações. Tais transformações ocorrem na estrutura, ou seja, na forma como as negociações se organizam, e mesmo como as partes se organizam para esta. Para isso, a descentralização ao nível das empresas provoca a necessidade de maior capilarização da ação sindical e abre oportunidades para a organização dos trabalhadores nas empresas. Na busca da negociação por empresa, ainda que restrita à regulação de parcela da remuneração do trabalhador, a ação sindical tende a provocar um deslocamento do poder de negociação depositado nos sindicatos patronais.

No que se refere ao processo, as negociações passam a não ter mais uma única data para acontecer e, dado que os acordos acontecem de forma pulverizada, podem ocorrer em qualquer momento do ano. Em outras palavras, ainda que com eventual concentração em alguns meses, a ação sindical voltada para a negociação torna-se praticamente contínua ao longo do ano.

Evidencia-se, assim que, com o surgimento de dezenas de acordos de Participação nos Lucros e Resultados e a proliferação de comissões de trabalhadores, a organização sindical passa a ser ainda mais intensamente exigida. A simples tarefa de arquivamento dos acordos, ou mais pesadamente, o próprio acompanhamento das negociações, são esforços adicionais que trazem mudanças para a atuação sindical, exigindo novas rotinas e formas de planejamento. Além disto, para o enfrentamento dessa negociação, a compreensão técnica dos indicadores e seu contexto dentro das empresas e destas em relação ao mercado, tornam-se indispensáveis o melhor preparo técnico dos negociadores, sejam eles da comissão de negociação ou do próprio sindicato.

6. ANEXO

Medida Provisória nº 1.619 - 39

de 12.12.97 - DOU de 15.12.97

Participação dos trabalhadores nos lucros ou resultados das empresas privadas e estatais
Normas - Medida Provisória nº 1.539-38/97 - Atos praticados Convalidação seguida de
revogação

*Dispõe sobre a participação dos trabalhadores nos lucros ou resultados da empresa
e dá outras providências.*

O Presidente da República, no uso da atribuição que lhe confere o art. 62 da
Constituição, adota a seguinte Medida Provisória, com força de lei:

Art. 1º - Esta Medida Provisória regula a participação dos trabalhadores nos lucros ou
resultados da empresa como instrumento de integração entre o capital e o trabalho e como
incentivo à produtividade, nos termos do art. 72, inciso XI, da Constituição.

Art. 2º - A participação nos lucros ou resultados será objeto de negociação entre a
empresa e seus empregados, mediante comissão por estes escolhida, integrada, ainda, por um
representante indicado pelo sindicato da respectiva categoria.

§ 1º - Dos instrumentos decorrentes da negociação deverão constar regras claras e
objetivas quanto à fixação dos direitos substantivos da participação e das regras adjetivas,
inclusive mecanismos de aferição das informações pertinentes ao cumprimento do acordado,
periodicidade da distribuição, período de vigência e prazos para revisão do acordo, podendo
ser considerados, entre outros, os seguintes critérios e condições:

- a) índices de produtividade, qualidade ou lucratividade da empresa;
- b) programas de metas, resultados e prazos, pactuados previamente.

§ 2º- O instrumento de acordo celebrado será arquivado na entidade sindical dos trabalhadores.

§ 3º- Não se equipara a empresa, para os fins desta Medida Provisória:

a) a pessoa física;

b) a entidade sem fins lucrativos que, cumulativamente:

1 - não distribua resultados, a qualquer título, ainda que indiretamente, a dirigentes, administradores ou empresas vinculadas;

2 - aplique integralmente os seus recursos em sua atividade institucional e no País;

3 - destine o seu patrimônio a entidade congênere ou ao poder público, em caso de encerramento de suas atividades;

4 - mantenha escrituração contábil capaz de comprovar a observância dos demais requisitos desta alínea, e das normas fiscais, comerciais e de direito econômico que lhe sejam aplicáveis.

Art. 3º - A participação de que trata o art. 2º não substitui ou complementa a remuneração devida a qualquer empregado, nem constitui base de incidência de qualquer encargo trabalhista ou previdenciário, não se lhe aplicando o princípio da habitualidade.

§ 1º Para efeito de apuração do lucro real, a pessoa jurídica poderá deduzir como despesa operacional as participações atribuídas aos empregados nos lucros ou resultados, nos termos da presente Medida Provisória, dentro do próprio exercício de sua constituição.

§ 2º - É vedado o pagamento de qualquer antecipação ou distribuição de valores a título de participação nos lucros ou resultados da empresa em periodicidade inferior a um semestre.

§ 3º - A periodicidade semestral mínima referida no parágrafo anterior poderá ser alterada pelo Poder Executivo, até 31 de dezembro de 1997, em função de eventuais impactos nas receitas tributárias ou previdenciárias.

§ 4º - As participações de que trata este artigo serão tributadas na fonte, em separado dos demais rendimentos recebidos no mês, como antecipação do imposto de renda devido na declaração de rendimentos da pessoa física, competindo à pessoa jurídica a responsabilidade pela retenção e pelo recolhimento do imposto.

Art. 4º - Caso a negociação visando à participação nos lucros ou resultados da empresa resulte em impasse, as partes poderão utilizar-se dos seguintes mecanismos de solução do litígio:

I - mediação;

II - arbitragem de ofertas finais.

§ 1º - Considera-se arbitragem de ofertas finais aquela em que o árbitro deve restringir-se a optar pela proposta apresentada, em caráter definitivo, por uma das partes.

§ 2º - O mediador ou o árbitro será escolhido de comum acordo entre as partes.

§ 3º - Firmado o compromisso arbitral, não será admitida a desistência unilateral de qualquer das partes.

§ 4º - O laudo arbitral terá força normativa, independentemente de homologação judicial.

Art. 5º - A participação de que trata o art. 1º desta Medida Provisória, relativamente aos trabalhadores em empresas estatais, observará diretrizes específicas fixadas pelo Poder Executivo.

Parágrafo único - Consideram-se empresas estatais as empresas públicas, sociedades de economia mista, suas subsidiárias e controladas e demais empresas em que a União, direta ou indiretamente, detenha a maioria do capital social com direito a voto.

Art. 6º - Fica autorizado, a partir de 09 de novembro de 1997, o trabalho aos domingos no comércio varejista em geral, observado o art. 30, inciso I, da Constituição.

Parágrafo único - O repouso semanal remunerado deverá coincidir, pelo menos uma vez no período máximo de quatro semanas, com o domingo, respeitadas as demais normas de proteção ao trabalho e outras previstas em acordo ou convenção coletiva.

Art. 7º - Ficam convalidados os atos praticados com base na Medida Provisória nº 1.539-38, de 27 de novembro de 1997.

Art. 8º - Esta Medida Provisória entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 9º - Fica revogada a Medida Provisória nº 1.539-38, de 27 novembro de 1997.

Brasília, 12 de dezembro de 1997; 176º da Independência e 109º da República.

Fernando Henrique Cardoso

Paulo Paiva