



9º Congresso de Pós-Graduação

A REPRESENTAÇÃO COLETIVA NAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS. EFICÁCIA DOS ACORDOS.

Autor(es)

PATRICIA BORBA DE SOUZA

Co-Autor(es)

MIRTA GLADYS LERENA MANZO DE MISAILIDIS

Orientador(es)

MIRTA GLADYS LERENA MANZO DE MISAILIDIS

1. Introdução

A negociação coletiva de trabalho é um dos instrumentos mais úteis e poderosos do direito a serviço do trabalhador. Tal negociação é quase sempre conhecida nos âmbitos internos de cada nação, haja vista a necessidade de previsão da legislação interna de cada país. Ocorre desde a década de 90 na América Latina e desde meados da década de 80 na Europa e EUA existem alguns ensaios sobre a realização de uma negociação coletiva que ultrapasse a fronteira de todos os países unindo interesses de trabalhadores frente a um mesmo empregador, porém que estejam distribuídos em diversos países. Esta foi a solução encontrada por muitos trabalhadores para a negociação de empregados de empresas transnacionais como a VW, Coca-Cola, General Motors, Cadeia Wal-Mart, Unilever, Colgate-Palmolive, Kodak, Mitsubishi, e muitas outras.

Com o desafio da Globalização, as empresas multinacionais transferem todo o aparato produtivo para países em desenvolvimento ou subdesenvolvidos que oferecem mão de obra a baixo custo e em muitas das vezes num sistema de semiescavidão e com proteção frouxa aos direitos dos trabalhadores.

A fim de competir de forma menos desigual com as empresas transnacionais os sindicatos de trabalhadores têm adotado em suas práticas a elaboração da negociação coletiva supranacional.

Na Europa os acordos no âmbito transnacional encontra terreno fértil para prosperar, já que na União Europeia existem representações de empregadores e trabalhadores em nível comunitário.

Faz-se necessário difundir e articular os sindicatos no sentido de estimular essa prática importante para que os trabalhadores acompanhem o mundo globalizado num nível menor de desigualdade negocial com relação aos sindicatos patronais.

2. Objetivos

Em razão da precarização das relações do trabalho e o conseqüente enfraquecimento da representatividade dos trabalhadores no mundo globalizado surgiu a necessidade da organização, em ordem supranacional, dos trabalhadores a fim de combaterem a exploração da mão de obra por grandes conglomerados empresariais que acabam por transporem as fronteiras nacionais. Assim, a negociação coletiva supranacional foi o instrumento jurídico hábil encontrado pelas representantes dos trabalhadores na tentativa de preservarem as garantias e direitos já conquistados diante das novas possibilidades de flexibilização dos direitos trabalhistas pelas empresas transnacionais. Limitamos ao presente estudo a verificação da eficácia dos acordos supranacionais entre os sindicatos de

mais de uma nação com as empresas transnacionais, as possibilidades jurídicas da elaboração desses acordos frente à necessidade de altos lucros pelas transnacionais em um período de economia globalizada, as dificuldades na elaboração dos acordos transnacionais, quer em razão das diferentes legislações de cada país, quer em razão da dificuldade da organização dos trabalhadores de realidades e distâncias geográficas substanciais e a viabilidade prática da realização dos acordos.

3. Desenvolvimento

- A crise do direito do trabalho e a globalização

O processo de globalização, conforme ensina o Prof. Amauri Mascaro Nascimento, não é um processo jurídico, mas político, econômico e social com reflexos no ordenamento jurídico. A globalização pode ser compreendida como consequência da ampliação do regime capitalista e os desdobramentos dos efeitos da internacionalização do capital. Ou seja, foi a partir da crise do capitalismo nos anos 70 (crise do petróleo e nascimento do neoliberalismo) que ocorreu a alteração de forma brusca dos instrumentos de produção e das relações de produção e, conseqüentemente, alterou todas as relações na sociedade.

Também no mesmo sentido o professor italiano Mario Riccardi reflete sobre o tema:

Globalização entende-se o conjunto dos processos que permitem conceber, desenvolver, produzir, distribuir e consumir produtos e serviços em escala mundial, agindo em mercados cada vez mais diversificados, mas ao mesmo tempo dominados por normas e padrões quase universais. Tais bens e serviços são produzidos por organizadores que agem em escala mundial, cujo capital pertence a uma multiplicidade de indivíduos pertencentes a diferentes nações, que perseguem verdadeiras estratégias mundiais nas quais é cada vez mais difícil identificar uma específica atribuição do tipo territorial e nacional.

A produção em massa até então existente passou a ser esquecida e iniciou o processo de produção tecnológica no intuito de recuperar as perdas sofridas com a crise daquele período. Por óbvio, um dos setores comprometidos com essa mudança foi o do mercado de trabalho que viu o número de vagas serem diminuídos drasticamente a fim de tentar recuperar a crise do capitalismo em detrimento do homem e de seu trabalho.

Outra consequência importante da globalização foi o enfraquecimento dos Estados. Se por um lado a soberania interna prevalecia, no ambiente externo os Estados se enfraqueciam cada vez cedendo mais força e poder à independência econômica e ao fim das barreiras comerciais e culturais até então existentes em nome da globalização.

Diante dessa conjuntura externa, as empresas rapidamente se mobilizaram a fim de integrarem-se, ordenando os fatores de produção para acompanhar as mudanças econômicas. Nesse movimento do capitalismo global, o capital se organizou de forma concentrada em corporações e conglomerados supranacionais o que alterou profundamente as relações de trabalho diante dessa nova realidade.

Assim, conforme o processo de globalização se desenvolve, alteram-se as formas produtivas, a forma como se organizam os processos produtivos e as condições sociais, técnicas e políticas de produção. Diante desses novos acontecimentos o que se verifica é um declínio na qualidade de vida, uma pior distribuição de renda e um aumento no número de desempregados, sendo que, os Estados, atualmente fragilizados em sua soberania, não conseguem resolver (FARIA, 2004).

Com a internacionalização do capital, um mesmo grupo econômico atua em diversas nações simultaneamente, sugerindo que o comércio internacional irá se consolidar entre as empresas e não entre nações. O que antes se chamavam multinacionais transformaram-se em transnacionais, com capacidade de considerar o mundo inteiro como espaço permitido para seus investimentos e produção, provocando, por consequência, a reorganização do processo produtivo em grandes extensões territoriais, sobrepondo-se, inclusive, as jurisdições nacionais. (POCHMANN, 2001).

Apenas a título de ilustração, em julho de 2009 a Revista norte-americana Fortune listou as 10 maiores transnacionais de acordo com os seus faturamentos que foram: 1º. Royal Dutch Shell - Faturamento: US\$ 458,3 bilhões; 2º. Exxon Mobil - Faturamento: US\$ 442,8 bilhões; 3º. Wal-Mart Stores - Faturamento: US\$ 405,6 bilhões; 4º. BP - Faturamento: US\$ 367 bilhões; 5º. Chevron - Faturamento: US\$ 263,1 bilhões; 6º. Total - Faturamento: US\$ 234,6 bilhões; 7º. ConocoPhillips - Faturamento: US\$ 230,7 bilhões; 8º. ING Group Faturamento: US\$ 226,5 bilhões, 9º. Sinopec - Faturamento: 207,8 bilhões e em 10º. Toyota Motor - Faturamento: US\$ 204,3 bilhões. O poder e a força dessas empresas podem ser medidos quando se observa o PIB dos países classificados no ranking da 30ª posição até a 40ª posição de um total de 190 países que é próximo ou menor do que o faturamento das dez transnacionais acima mencionadas. Senão vejamos: 30ª Argentina US\$ 308,741; 31ª África do Sul US\$285,983; 32ª Tailândia US\$ 263,856; 33ª Emirados Árabes Unidos US\$ 261,348; 34ª Finlândia US\$ 237,512; 35ª Colômbia US\$ 230,844; 36ª Portugal US\$ 227,676; 37ª Irlanda US\$227,193; 38ª Hong Kong SAR, China US\$ 215,355; 39ª Israel US\$ 194,790; 40ª Malásia US\$ 191,601. - A negociação coletiva supranacional, por empresas multinacionais

Importante salientar quais foram os pioneiros em tal modelo de negociação coletiva. Em 1985 a União Internacional de Trabalhadores da Alimentação, Agrícolas, Hotéis, Restaurantes, Tabaco e Afins (UITA) e a multinacional francesa Danone iniciaram as tratativas para a elaboração de uma negociação coletiva.

A partir daquele ano, se realizaram mais de vinte convenções, das quais não menos de oito em 2002, envolvendo diversas multinacionais em vários setores, tais como os da mineração, das telecomunicações, da manufatura e venda (SOARES FILHO, 2007). Recentemente foi feita uma "convenção marco mundial" pela Volkswagen e os sindicatos representativos de seus trabalhadores, sobre algumas normas trabalhistas mínimas, tendo o porta-voz daquela empresa afirmado que o acordo beneficiaria ambas as partes e que, para a Volkswagen, a responsabilidade social não era apenas retórica, mas algo que contribuía para sua competitividade no mercado mundial.

Interessante citar outro fenômeno de suma importância para os trabalhadores que é a criação dos supersindicatos. Um caso ocorrido em 2007, em resposta às companhias multinacionais, organizações da Alemanha, do Reino Unido e dos Estados Unidos assinaram acordos para uma colaboração mais estreita. Os acordos assinados entre quatro importantes sindicatos nacionais. Esse evento ainda não representa o esboço de uma fusão internacional, porém marca o desejo de acertar o passo com as empresas, que não mais se sentem constrangidas por fronteiras nacionais.

As associações em questão são a inglesa Amicus, a alemã IG Metall e as norte-americanas United Steel Workers e International Association of Machinists and Aerospace Workers. Esta união transnacional pode ser uma solução eficiente e palpável como resposta de sindicatos à globalização.

É fundamental que o movimento sindical alie-se a outros segmentos da sociedade civil, elegendo temas sociais que contemplem como ponto de partida as contradições que se apresentam no local de trabalho e expandindo-se para projetos de valorização da cidadania, da redivisão do trabalho social em escala internacional e de políticas visando a uma análise crítica deste sistema social desigual e excludente (PEREIRA, 2008).

4. Resultado e Discussão

Negociação coletiva no MERCOSUL

É de suma importância a aplicação da negociação coletiva, principalmente no que se refere à convenção coletiva, nas relações de trabalho no plano do MERCOSUL, ou seja, em nível supranacional. Isso porque o Mercado Comum combina condições próximas, seja de natureza econômica, social e trabalhista, dentre outras, as quais indicam um tratamento, respeitando as diferenças de cada país, uniforme; e a negociação coletiva é uma boa estratégia para promovê-las nesse último aspecto.

A negociação coletiva efetivada por entidades sindicais de porte supranacional pode concorrer para a regulamentação do direito internacional do trabalho, por exemplo, no que tange à circulação de trabalhadores de uma mesma empresa que exerça atividades nos territórios de vários países. E contribuir como meio para que os atores sociais interfiram no processo de integração regional, fazendo com que ele contemple os direitos sociais e, desse modo, se complete a integração, como, aliás, vem ocorrendo em relação ao MERCOSUL graças à participação firme e decidida das centrais sindicais.

5. Considerações Finais

Como já amplamente demonstrado, o processo de globalização iniciado na década de 90 determinou mudanças sociais, políticas, econômicas e até culturais em todas as nações. As mudanças têm sido tão significativas que operaram transformações profundas no universo das relações de trabalho, em razão da alteração no modo e fatores de produção do setor empresarial.

Se tal mudança é inevitável, é importante lembrar que cabe também a sociedade a inevitabilidade de se mobilizar e transformar igualmente o seu ambiente e suas relações sociais, a fim de colaborar com as mudanças positivas da globalização, mas, em especial, para combater os maus resultados desse processo abatendo as desigualdades para evitar um mal maior que, sem dúvida, o homem sofrerá, em especial, os grupos sociais mais frágeis.

As relações de trabalho alteraram-se nas duas últimas décadas em razão da desregulamentação do mercado e uma série de conquistas firmadas ao longo de anos pelos trabalhadores estagnaram-se em vez de continuar a luta por novas conquistas necessárias à classe trabalhadora.

Nesse sentido, os sindicatos têm sofrido com a grande perda do espaço de atuação que outrora teve, já que perdeu força diante de corporações e conglomerados supranacionais que deslocam sua produção e seus empregos de acordo com os seus interesses econômicos.

Importante como os sindicatos, de forma ainda tímida, têm se mobilizado pelo mundo no sentido de realizarem acordos que transpõem as linhas de seus territórios, como um meio útil para enfrentar a volúpia de lucros das transnacionais. Essa é, por enquanto, a melhor estratégia para melhorar condições de trabalho.

A possibilidade de negociação supranacional é hoje o principal instrumento para que a uniformidade de interesses dos trabalhadores possa significar a preservação de suas conquistas; e também para tornar possível uma eficaz negociação com as transnacionais que utilizam a ameaça do fácil deslocamento como instrumento de barganha dos seus interesses.

Referências Bibliográficas

- BARBUGIANI, Luiz Henrique S. Globalização, economia e desemprego. Revista LTr, São Paulo, v.73, n.01, p.60-64, jan. 2007.
- BELTRAN, Ari Possidonio. Direito do trabalho e economia na atualidade. Revista do Advogado, São Paulo, v. XXVI, n. 86, p.10-15. jul. 2006.
- BOBBIO, Norberto. A era dos direitos. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
- CRIVELLI, Ericson. Direito internacional do trabalho contemporâneo. São Paulo: LTr, 2010.
- FARIA, José Eduardo. O direito na economia globalizada. São Paulo: Malheiros, 2004.

- HUSEK, Carlos Roberto. Curso básico de direito internacional público e privado do trabalho. São Paulo: LTr, 2009.
- LIMA, Aldo José Fossa de Sousa. Negociação coletiva transnacional: o acordo supranacional dos metalúrgicos do Brasil e da Argentina com a Volkswagen. 2006. 136f. Dissertação (Mestrado em Direito) - Universidade Metodista de Piracicaba, Piracicaba, SP.
- MISAILIDIS, Mirta Leren de. Os desafios do sindicalismo brasileiro diante das atuais tendências. São Paulo: LTr, 2001.
- PEREIRA, Joseceto Costa de Almeida. Globalização do trabalho: desafios e perspectivas. Curitiba: Juruá, 2008.
- POCHMANN, Márcio. O Emprego na globalização: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu. São Paulo: Bomtempo Editorial, 2001.
- SILVA, Diana de Lima e Silva; PASSOS, Edésio (coords). Impactos da globalização: relações de trabalho na América Latina e Europa. Relações de São Paulo: LTr, 2001.
- SOARES FILHO, José. As negociações coletivas supranacionais para além da OIT e da União Europeia. Revista LTr, São Paulo, v.71, n.08, p.907-915. agosto. 2007.