

Negociações? Como demorá-las

Era uma vez um conselho que recebeu uma pauta de reivindicações, esqueceu e depois fez uma proposta, um presente de aniversário depois de um ano de poucas migalhas e muitos apertos: 1,68% somado a 6,22% de reposição, um presente que ficou conhecido como 8%. Imaginem só: os presenteados não gostaram, abriram o berreiro, espernearam numa greve e pediram 27%. E o Conselho disse: assim não dá, o cofre é nosso e não queremos mais conversar.

Em ajuda aos presenteados, uma procissão de pressões, artigos na imprensa, análises, debates, órgãos colegiados apressam-se em manifestar-se - é preciso recomeçar o jogo, a bola não é propriedade de um time. É em nome de todos que alguns administram o cofre, por algum tempo.

Resultado dessa história de pressões, volta-se ao campo das negociações para definir uma política salarial, com patamares aceitáveis de reajustes mensais e de recomposição salarial sem inviabilizar as nossas instituições (que alguém chegou a chamar de galinha dos ovos de ouro...).

E todos voltam os olhos para o campo: enxergar as jogadas, ver uma meta se desenhando, se constituindo, se definindo, preto no branco.

Melhor definir uma política, com transparência, do que continuar querendo alegrar e adoçar "os brabos" com presentinhos bem embrulhados.

1º tempo do jogo: dia 01/06/94

A Comissão Técnica metamorfoseia-se em Comissão de Negociações. Puxa pra cá, puxa pra lá, na discussão de uma política salarial, proposta para um curto período. Do bolo principal da data-base não se fala nada: apagar as velinhas e repartir o bolo é sinal de que a festa estaria chegando ao fim, e não era este o propósito - era preciso espichar a festa, fazer durar, para melhor apreciar a doçura da "peça de resistência".

E o primeiro tempo encerra-se com uma proposta de política salarial apresentada pelo Conselho (Ver proposta de 01/06/94). Imediatamente, os convidados mostraram que o tempero do prato não estava no

horizonte dos convivas e emendaram: o comprometimento deve convergir em novembro para 87% (os 85% propostos - ver item 1 - é muito sal para pouca água); os "aumentos reais" devem ocorrer quando o comprometimento for inferior a 87% (os 83% propostos - ver item 2 - - é muita pimenta para uma espera tão longa); as planilhas devem ser elaboradas, como sempre foram, dentro do conceito de mês de competência e se o monstro a inflação contra que lutam tantos cavaleiros (alguns até montados em jegue), chegar a 25% busca-se outra metodologia para eliminar distorções (ver item 3). Mas os convivas estavam ansiosos pelo prato principal: qual o "gosto" do reajuste de maio?

E assim terminou o 1º tempo...

2º tempo: dia 06/06/94

Cansados, a interrupção não foi aquela a que estamos habituados em jogos deste tipo. Os jogadores do Conselho marcam um descanso de dias, e agendam o 2º tempo para as 16:00 horas de 06/06/94.

O jogo reabre e a assistência espera respostas às emendas e questões formuladas. E isso acontece de fato: o Conselho, bem aconselhado, reapresenta sua proposta do dia 01/06/94, com o seguinte acréscimo: "O índice de maio/94 poderá ser discutido levando em conta o comprometimento acumulado de 85%, desde que seja rediscutida a sistemática de elaboração das planilhas que evitem distorções devidas à alta inflação". (Retirado da súmula)

Depois de muitas jogadas, duas propostas estão na mesa. Os representantes do Conselho comprometem-se a levar a seus superiores a proposta do Fórum (Ver Proposta do Fórum) já que sua contraproposta (Ver contraproposta do Cruesp de 06/06/94) não foi digerida pelos convidados.

Espera-se, agora, uma proposta escrita do Cruesp, resultante desta consulta superior, para que os convidados levem para banquete analítico de todos na assembléia geral de quarta-feira.

Na fala dos negociadores

Ao que tudo indica, os representantes do Cruesp agem de forma excepcional: quando limites de comprometimento de ICMS se aproximam daqueles por eles defendidos, assustam-se ao perceberem que tais limites permitem um reajuste em torno de 20% em maio! Ai, de baixo da mesa retiram, mais uma vez, velhas propostas de mudança na elaboração das planilhas... Se fica demonstrado que mesmo assim o índice de 8% é ridículo em termos de comprometimento, propõem "depois a gente negocia...". Quer dizer: sempre que se mostra possível um aumento real, propõe revisão para negociar o aumento.

E eis que os Reitores informam e reclamam que o Governador está transferindo as quotas de ICMS para as Universidades em conta-gotas. Mas não pensem que escreveram um artigo na página 3 da Folha de S. Paulo. Preferiram um ofício solicitando o pagamento e reafirmando sua admiração pessoal ao governador... Seguem-se três conhecidas assinaturas!



Negociações? Como demora-las

Uma das razões mais comuns para a demora das negociações é a falta de preparação adequada. Muitas vezes, as partes envolvidas não têm uma compreensão clara dos seus interesses, prioridades e limites. Isso pode levar a negociações prolongadas e frustrantes, com ambas as partes saindo insatisfeitas. Além disso, a falta de comunicação aberta e honesta pode criar mal-entendidos e aumentar o tempo necessário para chegar a um acordo.

3. Negociação

Quando se trata de negociações, é importante entender que não se trata apenas de ganhar ou perder. O objetivo principal é encontrar uma solução que seja mutuamente benéfica para todas as partes envolvidas. Isso requer uma abordagem colaborativa, onde as partes trabalham juntas para identificar interesses comuns e encontrar maneiras de satisfazê-los. A negociação eficaz envolve a capacidade de ouvir ativamente, compreender as necessidades da outra parte e ser flexível em encontrar soluções criativas.

Outro fator importante para o sucesso das negociações é a preparação adequada. Isso inclui a identificação clara dos seus interesses, prioridades e limites, bem como a compreensão dos interesses da outra parte. Além disso, é importante estabelecer um plano de negociação, incluindo a identificação de possíveis pontos de conflito e a preparação de alternativas para lidar com eles. A preparação adequada pode ajudar a reduzir o tempo necessário para chegar a um acordo e aumentar a satisfação com o resultado final.

Uma das razões mais comuns para a demora das negociações é a falta de preparação adequada. Muitas vezes, as partes envolvidas não têm uma compreensão clara dos seus interesses, prioridades e limites. Isso pode levar a negociações prolongadas e frustrantes, com ambas as partes saindo insatisfeitas. Além disso, a falta de comunicação aberta e honesta pode criar mal-entendidos e aumentar o tempo necessário para chegar a um acordo.

Outro fator importante para o sucesso das negociações é a preparação adequada. Isso inclui a identificação clara dos seus interesses, prioridades e limites, bem como a compreensão dos interesses da outra parte. Além disso, é importante estabelecer um plano de negociação, incluindo a identificação de possíveis pontos de conflito e a preparação de alternativas para lidar com eles.

Quando se trata de negociações, é importante entender que não se trata apenas de ganhar ou perder. O objetivo principal é encontrar uma solução que seja mutuamente benéfica para todas as partes envolvidas. Isso requer uma abordagem colaborativa, onde as partes trabalham juntas para identificar interesses comuns e encontrar maneiras de satisfazê-los. A negociação eficaz envolve a capacidade de ouvir ativamente, compreender as necessidades da outra parte e ser flexível em encontrar soluções criativas.

1º tempo de jogo: as regras

Uma das razões mais comuns para a demora das negociações é a falta de preparação adequada. Muitas vezes, as partes envolvidas não têm uma compreensão clara dos seus interesses, prioridades e limites. Isso pode levar a negociações prolongadas e frustrantes, com ambas as partes saindo insatisfeitas. Além disso, a falta de comunicação aberta e honesta pode criar mal-entendidos e aumentar o tempo necessário para chegar a um acordo.

No Jogo das negociações

Uma das razões mais comuns para a demora das negociações é a falta de preparação adequada. Muitas vezes, as partes envolvidas não têm uma compreensão clara dos seus interesses, prioridades e limites. Isso pode levar a negociações prolongadas e frustrantes, com ambas as partes saindo insatisfeitas. Além disso, a falta de comunicação aberta e honesta pode criar mal-entendidos e aumentar o tempo necessário para chegar a um acordo.

Boletim Adunicamp

| Proposta de política salarial apresentada pelo Cruesp (para julho-dezembro) em 01/06/94 | Proposta do Fórum (para julho-abril/95) |
|---|---|
| <p>1. Reajuste mensal dos salários de acordo com a inflação, medida pelo índice IPC/Fipe da última quadrissemana disponível no dia 25 do mês de competência, com limite máximo de comprometimento com a folha bruta de pagamentos, com os devidos provisionamentos para férias e 13º, convergindo para 85% em novembro (média acumulada das 3 universidades).</p> <p>2. Aumentos reais de salários sempre que o comprometimento dos repasses do ICMS com a folha bruta de pagamento for inferior a 83% (média acumulada das 3 universidades).</p> <p>3. As planilhas serão elaboradas na moeda corrente (Real) dentro do conceito de fluxo de caixa. Caso a inflação ultrapasse o limite de 5% ao mês, será adotada, mediante entendimento, metodologia para eliminar distorções.</p> | <p>1. Reajuste mensal dos salários de acordo com a inflação, medida pelo índice IPC/Fipe da última quadrissemana disponível no dia 25 do mês de competência, com o comprometimento com a folha bruta de pagamentos, com os devidos provisionamentos para férias e 13º, convergindo para 86% em novembro (média acumulada das 3 universidades).</p> <p>2. Aumentos reais automáticos de salários sempre que o comprometimento dos repasses do ICMS com a folha bruta de pagamento for inferior a 85% (média acumulada das 3 universidades).</p> <p>3. Medição do índice de comprometimento. As planilhas de comprometimento dos repasses do ICMS com a folha de pagamento serão elaboradas, a partir da implantação do Real, em valores nominais, pelo regime de competência. Para evitar distorções decorrentes da inflação, será adotada mediante entendimento metodologia para correção dos valores correntes, a partir de um determinado nível de inflação estabelecido de comum acordo.</p> <p>4. Validade da proposta de política salarial até abril/95.</p> <p>5. Reajuste de maio/94 - Comprometimento acumulado de 86% na média das três Universidades, na planilha em regime de competência (tradicional), inclusive com o fechamento de junho, no 4º dia útil de julho/94. Se houver crescimento de ICMS deve ser repassado automaticamente para os salários em forma de reajuste suplementar de maio/94, a ser pago no dia 17/julho.</p> |

| Contraproposta Cruesp 06/06/94 | Comentários |
|--|--|
| <p>1. <u>Limite de comprometimento.</u> A política salarial das Universidades paulistas, no período de julho a dezembro de 1994, se pautará pelo limite de comprometimento máximo com a folha de pagamentos, incluindo provisões para 13º salário e férias, estabelecido em 85% do total do ICMS repassado pela Fazenda do Estado (média acumulada das três Universidades). Esse percentual não se aplica mês a mês, mas indica o limite máximo que deverá ser atingido em novembro de 1994.</p> | <p>1. A proposta do Cruesp de política salarial termina em dezembro/94, tendo em vista que, se houver mudança no percentual dos repasses em janeiro/95, novas reuniões serão necessárias para a definição da política até abril/95.</p> |
| <p>2. <u>Recuperação dos salários reais.</u> Os salários, nas três Universidades, serão reajustados mês a mês, de acordo com a inflação plena, e aumentados em termos reais dentro dos limites do item 1.</p> <p>2.1. A inflação plena, para fins de reajuste, será estimada pelo índice Fipe da última quadrissemana disponível no dia 25 do mês de competência.</p> <p>2.2. Haverá negociações, com vistas a aumentos reais de salários, quando o comprometimento dos repasses do ICMS com a folha bruta de pagamento, inclusive provisionamentos para 13º salário e férias, for inferior a 85% na média acumulada das três Universidades.</p> | <p>2.1. Neste ponto há consenso entre o Fórum e o Cruesp.</p> <p>2.2. Continua a velha tática do Cruesp de propor reunião, quando é para termos aumentos reais de salários. Não estamos procurando definir pontos mínimos para uma política salarial?</p> |
| <p>3. <u>Medição do índice de comprometimento.</u> As planilhas de comprometimento dos repasses do ICMS com a folha de pagamento serão elaboradas, a partir da implantação do Real, em valores nominais, pelo regime de competência. Para evitar distorções decorrentes da inflação, será adotada mediante entendimento metodologia para correção dos valores correntes, a partir de um determinado nível de inflação estabelecido de comum acordo.</p> | <p>3. Neste item o Fórum propõe que o nível de inflação mensal deva ser de 25%, abaixo do que ocorreu em 1993.</p> |
| <p>4. Para os meses de maio e junho de 1994, atendendo aos princípios acima, os salários foram reajustados em maio, em 8% em URV, equivalente a um reajuste correspondendo à inflação plena, mais 8% de aumento real. Para o mês de junho, haverá aumento em URV correspondente à diferença entre a inflação medida pelo índice Fipe da terceira quadrissemana do mês de junho e a variação da URV entre os dias 7 a 30 de junho.</p> | <p>4. Não houve avanço no índice da data-base, desde o dia 20/5.</p> |
| <p>5. A proposta do Fórum de 86% de comprometimento, acumulado no 1º semestre, medido em moeda corrente, é totalmente inaceitável com uma inflação acima de 40%. Além disso, o aumento resultante seria da ordem de até 20,03%, o que é notoriamente incompatível com o fluxo de caixa das Universidades, comprometido pela subestimação do ICMS nos meses de maio e junho, e inconsistente com o nível de comprometimento real.</p> | <p>5. O aumento resultante com a proposta do Fórum é de 15,7% já, considerando a subestimação do ICMS. Em julho, se confirmada a subestimação da Secretaria da Fazenda, será feito um reajuste suplementar em maio, (pago em junho) para que de fato o comprometimento médio acumulado permaneça em 86%.</p> |
| <p>6. A alternativa viável seria de um aumento real de 2% acima da Fipe em junho, a ser creditado no quarto dia útil de julho, ou um abono estimado entre 5% a 6%, a ser creditado depois de 15 de julho, baseado na diferença devida à subestimação do ICMS de junho.</p> | <p>6. Informe da Secretaria da Fazenda, CR\$ 1,288 tri. Previsão do Cruesp, CR\$ 1,346 tri. Para um crescimento mínimo de 4,47% no ICMS o Cruesp nos oferece 2% de reajuste adicional em junho.</p> |

AGENDA

07/06 - 3ª feira

Às 12:00 h - Assembléia Unificada.
Local: Em frente à Reitoria da Usp.

08/06 - 4ª feira

Às 8:30 h - Reunião do CR ampliado.
Local: Sede da Adunicamp.

Às 10:30 h - Reunião nas Unidades.

Às 14:00 h - Assembléia Geral.
Local: APEU I.

Às 18:00 h - Reunião do Fórum das Seis.

09/06 - 5ª feira

Às 9:00 h - Reunião da Diretoria da Adunicamp.

Às 10:30 h - Reunião nas Unidades.

Ao longo do dia:
Reunião de negociações.

