



**Painel Cenário econômico do país e os impactos nas corporações para
conduzir as negociações sindicais
Que estratégias utilizar para chegar a um denominador comum?**



Count on us.



Ordênio Alves da Silva **Coordenador Relações Sindicais** **Kaefer Rip Serviços Industriais**

30 anos de atuação em Recursos Humanos e Relações Sindicais nos segmentos: indústria automotiva, siderurgia, mineração, petroquímica e papel e celulose, nas funções de Assistente Social, Relações Trabalhistas, Coordenador de RH, Gerente de Serviços, Gerente de Recursos Humanos e Gerente de Relações Sindicais

Coautor dos livros Relações Trabalhistas: Da Teoria à Prática e Aspecto Trabalhista Para Gestores



CASASBAHIA pontofrio bartira extra.com.br banQi

Vitor Moret **Gerente de Relações Sindicais** **Grupo Casas Bahia**

Desde 2009 na área trabalhista e há mais de 12 anos em empresas de grande porte, com experiência nas áreas Jurídica e de Gente & Gestão. É graduado em Direito, com Pós-Graduações em Direito do Trabalho, Compliance e Integridade Corporativa e MBA em Gestão Empresarial. Integra fóruns técnicos e institucionais.

Professor voluntário para ONGs e mentor de carreira, visando contribuir com o desenvolvimento de outros profissionais.

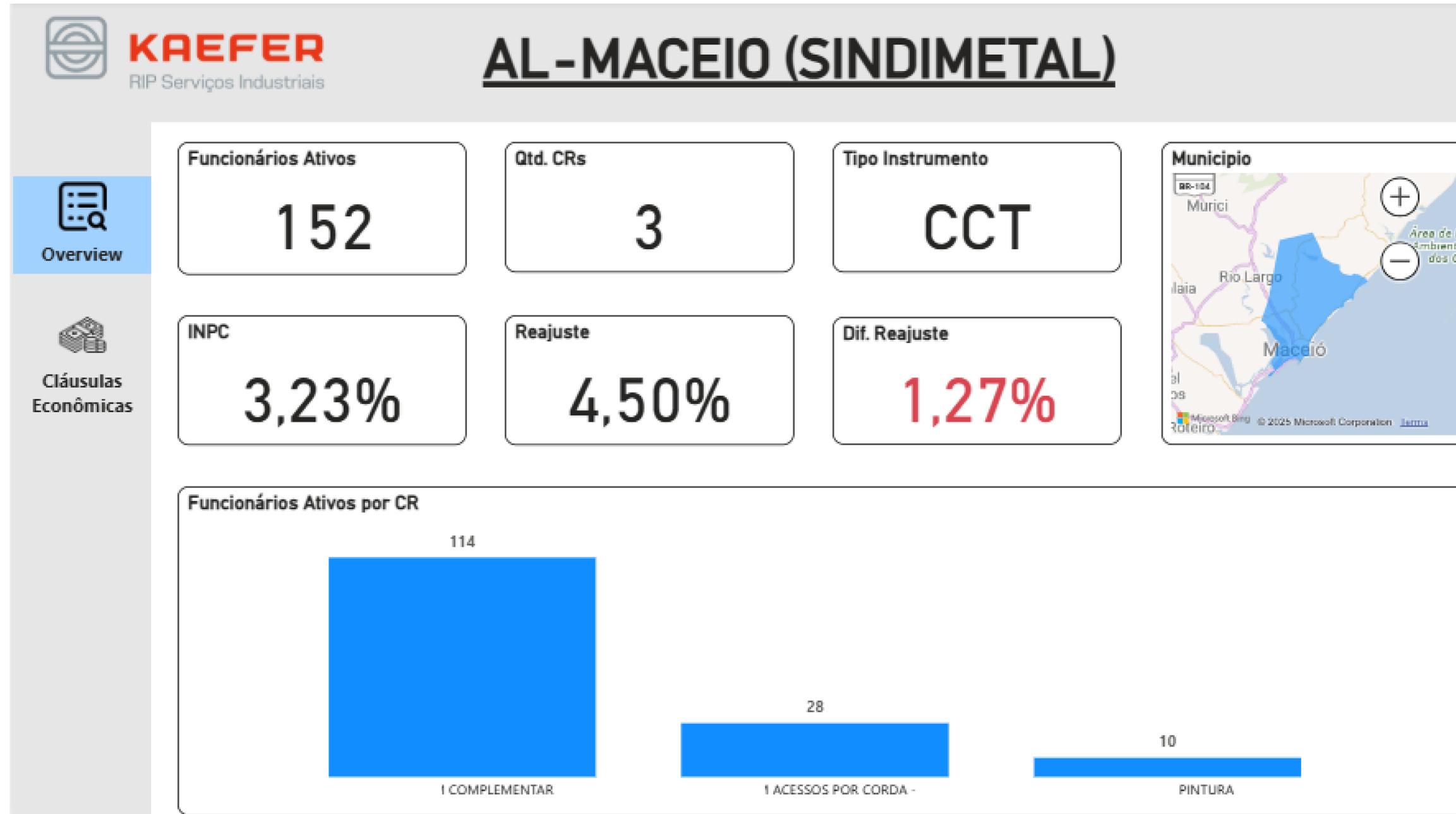
- **Cenário Econômico e Tensão nas Mesas de Negociação**
- **Inflação segmentada pressiona mais benefícios que salários**
- **Indicadores oficiais (INPC) não refletem o sentimento real do trabalhador**
- **Necessário preparar o racional econômico com dados transparentes**
- **Abertura para alternativas além do reajuste salarial**



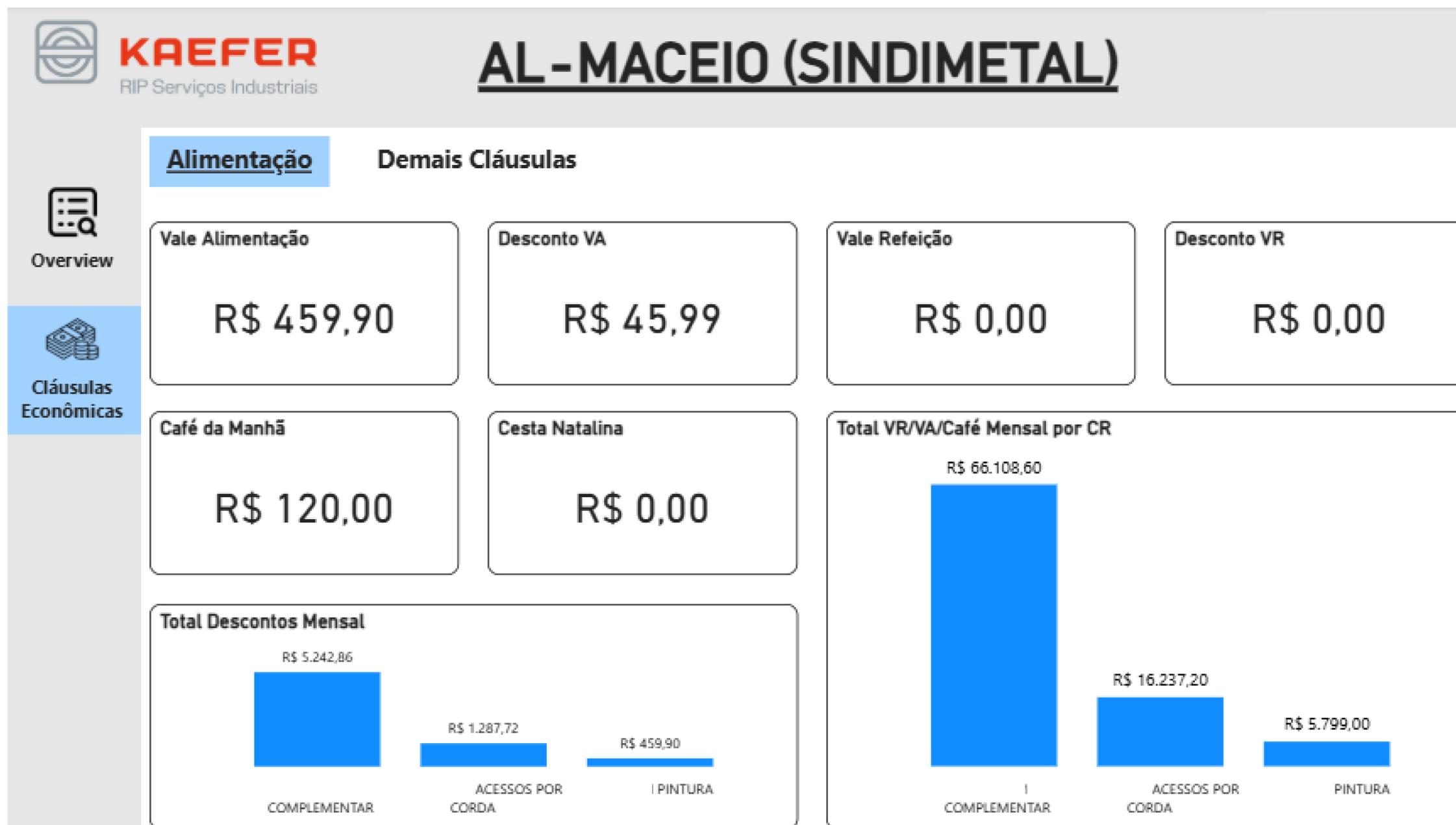
Ferramentas de negociação sindical

- **Diagnóstico sindical e histórico de CCTs**
- **Construção de cenários antes da mesa**
- **Escuta ativa das lideranças internas**
- **Repertório técnico como diferencial competitivo**
- **Gestão de dados e indicadores:**

BI de Indicadores das negociações



BI de Indicadores das negociações



BI de Indicadores das negociações

 KAEFER RIP Serviços Industriais	<u>AL - MACEIO (SINDIMETAL)</u>			
 Overview	Alimentação	<u>Demais Cláusulas</u>		
 Cláusulas Econômicas	Valor PLR Não Menciona	Data Parcela 1 Não Menciona	Data Parcela 2 Não Menciona	
	Horas Extras Seg. a Sáb. - 60% Dom, Folga e Feriados - 100%	HE Insalubridade? Não	Banco de Horas Acordo individual ou coletivo diretamente com o empregado, q...	Abono Férias Não
	Prêmio Aposentadoria Não	Quinquênio Não	Dupla Função Não	Aux. Creche / Filho Excep. Não

BI de Impacto Folha Salarial

KAEFER RIP Serviços Industriais		Impacto Folha Salarial	
Reajuste Salarial <input type="text" value="0,05"/> <input type="range"/>		Reajuste VA <input type="text" value="0,05"/> <input type="range"/>	
Salário Reajustado	Encargos Reajustado	Total Reajustado	VA + Assiduidade Reajustado
R\$ 239.629,90	R\$ 121.135,79	R\$ 360.765,69	R\$ 49.140,00
Salário Atual	Encargos Atual	Total Atual	VA + Assiduidade Atual
R\$ 228.218,95	R\$ 113.412,04	R\$ 341.630,99	R\$ 46.800,00
Dif Salário	Dif Encargos	Dif Total	Dif
R\$ 11.410,95	R\$ 7.723,75	R\$ 19.134,70	R\$ 2.340,00
Impacto Médio Mensal		Impacto Médio Anual	
R\$ 21.474,70		R\$ 257.696,38	

- **Aplicação de coparticipação como mecanismo de diluição da sinistralidade**
- **Acompanhamento médico dos casos clínicos e críticos**
- **Orientações de como utilizar bem os benefícios**
- **Alternativas: redes referenciadas, coparticipação equilibrada**
- **Programas de bem-estar para reduzir sinistralidade**



Preparação Técnica do Negociador

- **Conhecimento profundo do ACT/CCT vigente**
- **Simulações de cenários possíveis antes da mesa**
- **Capacitação jurídica e comportamental**
- **Habilidade de escuta, mediação e construção conjunta**
- **É preciso sair do automático e aprofundar a escuta**
- **Quanto mais técnica, mais coragem e mais repertório**



Flexibilidade Inteligente e Acordos Criativos

- **Flexibilizar com segurança jurídica e alinhamento cultural**
- **Exemplos: banco de horas mais humano, PLR com metas realistas**
- **Acordos devem refletir realidades locais e operacionais**
- **Criatividade responsável é diferencial estratégico**

“O investimento mais importante que você pode fazer é em você mesmo”

WARREN BUFFETT

“Não devemos ter medo das novas ideias! Elas podem significar a diferença entre o triunfo e o fracasso.”

NAPOLEON HILL