

## PROCESSO MALCONDUZIDO

# Prejuízo milionário

Pesquisa inédita mostra que empresas perdem até R\$ 2 bilhões anualmente por despreparo na hora de negociar acordos trabalhistas

» JÁDER REZENDE

Pesquisa inédita do juiz do trabalho Rogério Neiva mostra que empresas podem amargar prejuízo de cerca de R\$ 2 bilhões ao ano por não saberem negociar acordos trabalhistas na fase de conciliação. O objetivo do estudo, segundo o magistrado, foi investigar o comportamento das partes envolvidas na negociação de conflitos submetidos ao Poder Judiciário, utilizando metodologias científicas e conceitos teóricos da psicologia comportamental.

Neiva iniciou o trabalho em 2013, e teve como foco processos que chegaram ao judiciário antes e depois da reforma trabalhista. O tema foi apresentado em sua tese no programa de doutorado do Departamento de Psicologia na Universidade de Brasília (UnB), expondo dados relevantes sobre a conciliação em processos trabalhistas. O trabalho teve como orientador o professor Jorge Oliveira Castro.

De acordo com o estudo, em 42% dos casos analisados, nos quais foram apresentadas propostas de acordo pelas duas partes, mas seguiram para a sentença, foi constatado que a empresa leva a pior ao não fazer o acordo no valor proposto pelo empregado. Ou seja, a empresa arcaria com menos se aceitasse uma proposta de acordo do trabalhador. Em contrapartida, foi constatado que apenas em 21% dos casos o trabalhador perde ao não aceitar a proposta da empresa, ou seja, acaba recebendo um valor superior ao final do processo, rejeitando o acordo. Ainda do lado das empresas, ao ser apurado a estimativa de prejuízo e

considerando os valores pagos por ano aos trabalhadores na Justiça do Trabalho, constatou-se que pode chegar a R\$ 2 bilhões.

Segundo ele, houve um caso em que o trabalhador apresentou uma proposta de acordo de receber R\$ 44.789,90, tendo a empresa rejeitado a proposta e oferecido pagar R\$ 22.394,95. Ao final do processo, a Empresa teve que pagar R\$ 147.081,00. “Os valores das propostas estão quebrados, porque foram atualizados considerando o momento da apresentação da proposta e o momento em que o valor final foi apurado, de modo a evitar o efeito inflação”, diz.

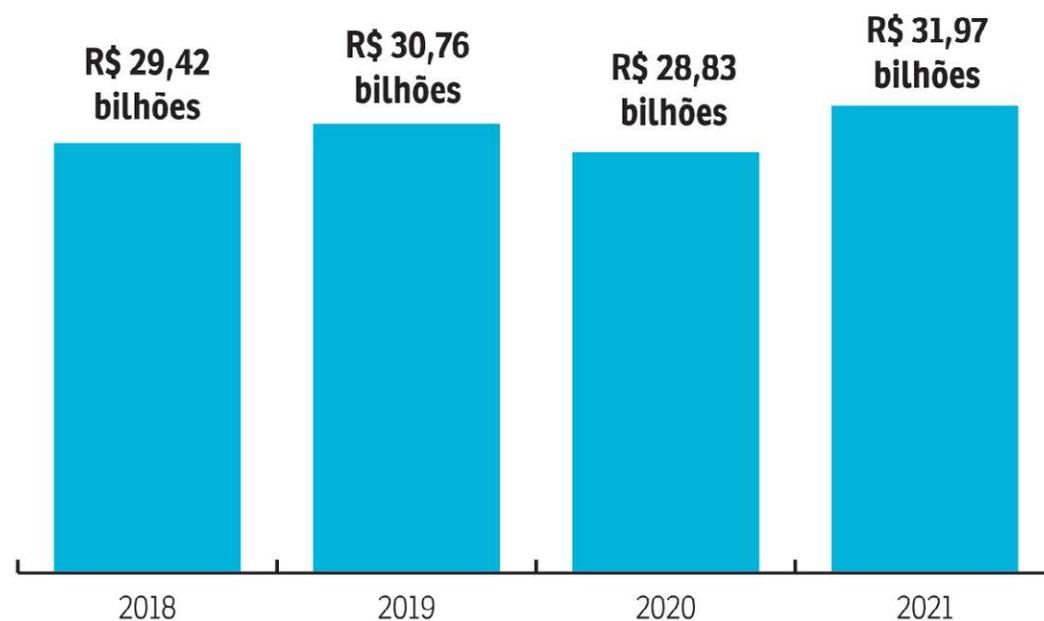
Em outro exemplo, ele conta que o trabalhador apresentou uma proposta de acordo de receber R\$ 29.085,71, tendo a empresa rejeitado a proposta e proposto pagar R\$ 5.817,14. Ao final do Processo, a empresa teve que pagar R\$ 104.760,00. Quanto à postura adequada para a empresa, afirma Neiva, seria fazer uma análise séria e cuidadosa, e verificar que, nesses casos, aceitar a proposta do trabalhador seria uma postura eficiente.

O estudo foi dividido em duas grandes partes e tecnicamente se encaixa no conceito de pesquisa longitudinal. A primeira parte analisou 251 processos que chegaram ao judiciário antes da Reforma Trabalhista e teve o intuito de acompanhar toda a tramitação dos processos. Dentre eles, 150 foram resolvidos por acordo e 101 foram finalizados com o processo judicial.

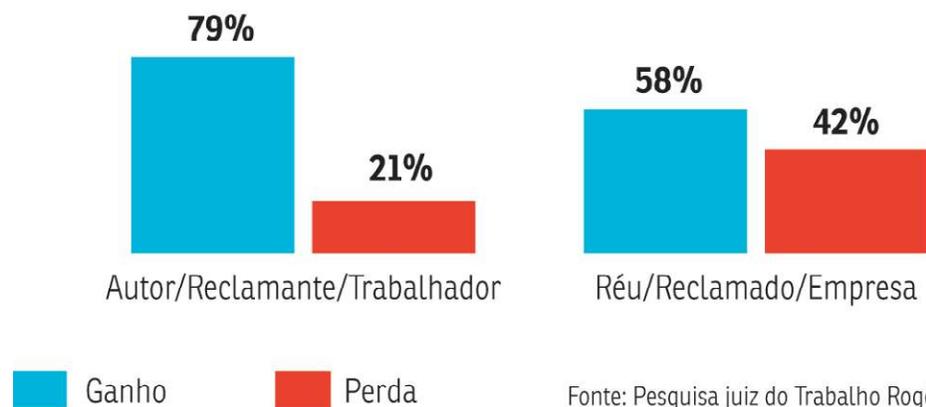
A segunda parte da pesquisa foi centrada na investigação do valor da causa e dos impactos provocados pela Reforma Trabalhista (Lei 13.467/2017) sobre esse valor. Nessa fase, foram analisadas outros 145 processos

## Ações trabalhistas

Valores pagos pelas empresas aos reclamantes por conta de condenações



## Ganho e perda com a rejeição de propostas de acordo



que chegaram à justiça após a Reforma Trabalhista. A pesquisa foi feita com levantamento de processos que tramitam no Tribunal Regional do Trabalho da 10ª Região, com sede em Brasília.

Segundo a pesquisa do juiz Rogério Neiva, é possível considerar que a Reforma Trabalhista trouxe um resultado positivo, para efeito de contribuir com a solução consensual dos processos.

Ele conclui que as propostas dos trabalhadores-reclamantes passaram a ter maior relação com o valor da causa, o que resulta em maior qualidade dessas propostas.

Para o magistrado, fica evidente que o Judiciário deve ajudar as partes a preverem o que pode ocorrer no futuro do processo, caso não se chegue ao acordo e siga para o julgamento. “Existem cuidados éticos necessários, mas

essa compreensão pode ajudar na qualidade das propostas de acordo, pois é preciso que as empresas entendam que estão perdendo boas oportunidades de resolver processos com custo menor e é possível entender os comportamentos das partes nas negociações para solucionar conflitos a partir de modelos teóricos da psicologia, e isso pode ajudar a chegar ao consenso”, afirma.