

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA POLÍTICA

A INSTITUCIONALIZAÇÃO DA FLEXIBILIDADE: O PLANO
REAL E AS POLÍTICAS DE TRABALHO NO BRASIL.

Dissertação apresentada junto ao
Programa de Pós-Graduação em
Sociologia Política para obtenção
do título de Mestre, sob orientação
do Prof. Dr. Fernando Ponte de
Sousa.

Linha de pesquisa: mundos do
trabalho.

Eduardo Perondi

Florianópolis, 2014.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA POLÍTICA

A INSTITUCIONALIZAÇÃO DA FLEXIBILIDADE: O PLANO
REAL E AS POLÍTICAS DE TRABALHO NO BRASIL.

Autor: Eduardo Perondi

Orientador: Prof. Dr. Fernando Ponte de Sousa

Banca avaliadora:

Prof. Dr. Davisson Charles Cangussu de Souza (UNIFESP)

Profa. Dra. Maria Soledad Etcheverry Orchard (UFSC)

Prof. Dr. Ary Cesar Minella (UFSC)

Prof. Dr. Valdir Alvim da Silva (UFSC)

Los banqueros de la gran banquería del mundo, que practican el terrorismo del dinero, pueden más que los reyes y los mariscales y más que el propio Papa de Roma. Ellos jamás se ensucian las manos. No matan a nadie: se limitan a aplaudir el espectáculo.

Sus funcionarios, los tecnócratas internacionales, mandan en muchos países: ellos no son presidentes, ni ministros, ni han sido votados en ninguna elección, pero deciden el nivel de los salarios y del gasto público, las inversiones y las desinversiones, los precios, los impuestos, los intereses, los subsidios, la hora de salida del sol y la frecuencia de las lluvias.

No se ocupan, en cambio, de las cárceles, ni de las cámaras de tormento, ni de los campos de concentración, ni de los centros de exterminio, aunque en esos lugares ocurren las inevitables consecuencias de sus actos.

Los tecnócratas reivindican el privilegio de la irresponsabilidad:
- Somos neutrales - dicen.

Eduardo Galeano

Agradecimentos

Agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pela bolsa de mestrado concedida.

Ao meu orientador Fernando Ponte, por me ajudar a pensar esse projeto e por tantas indicações e sugestões ao longo desse percurso. Ao mesmo tempo, valorizo muito a liberdade e autonomia que sempre me assegurou para escrever, indicando o caminho, mas sempre deixando por minha conta (e risco) os resultados. Essa lição foi fundamental para que eu aprendesse a defender minhas ideias com confiança.

Aos professores que participaram da banca de avaliação, Davisson de Souza, Marisol, Ary Minella, Valdir Alvim, pela atenção com que se debruçaram sobre meu trabalho e pelas oportunas sugestões.

Aos meus colegas de pós-graduação, incluídos não só os que entraram comigo, mas também os de outras turmas, de outros programas: Ricardo Félix, Carol Caridá, Vinicius, Itamar, Alessandro, Sabrina Shultz, Camila Philippi, Camila Betoni, Letícia Fiera, Everson, Lucas, Abdulai, Melissa, Cleiton, Bruna, Sabrina, Mariana, Saulo Castro, Jonatan Muller.

Aos meus colegas professores e alunos do curso de ensino médio para jovens e adultos do capo, ministrado nos assentamentos do MST em Catanduvás e Abelardo Luz. Foi um grande aprendizado, além de as aulas serem muito produtivas e divertidas.

Aos professores, pais e estudantes da Escola de Ensino Médio João Gonçalves Pinheiro, pela exemplar luta que temos travado em defesa da educação pública, e que inclusive tem nos rendido alguns processos e perseguições políticas. Em especial aos professores (as) Susana Duarte, Ricardo Boelter, Francisca Sabater, Sandro Livramento, Marília Borba, é uma honra estar ao lado de vocês nessa luta com nossa comunidade. Além de Gabriel Cruz de Souza e Ronaldo Váz, que tiveram grande parte nessa história enquanto estiveram na escola.

Aos demais amigos e amigas, que sempre estiveram do meu lado e entenderam alguns momentos de ausência: Kica, Rachel, Mayara,

Andreia Titon, Alex, Fábio, Paulo Fukuta, Fernando “Pinhão”, Veridiana, Diogo, Peninha, Mineiro, Sabrina, Camila, Ana Paula.

Aos habitantes da casa do sol, fixos ou itinerantes, pelos tantos momentos bons compartilhados. Ana Rita, Ricardo, Flora, Panda, Dóris, muito bom viver com vocês.

À Nicole, por tanto amor e carinho, por todos os momentos bons juntos, por estar ao meu lado e me dar força nos momentos mais difíceis. Amo você!

À minha linda família: Pai, Mãe, Mau e Ali. A certeza do apoio e torcida incondicional de vocês sempre foi muito importante pra mim. Amo vocês!

RESUMO

A pesquisa analisa a política trabalhista no Brasil desde o lançamento do Plano Real até a atualidade (1994-2014). Parte-se do pressuposto de que o plano econômico apresentava desdobramentos para além da estabilização monetária, estando associado também à mudanças importantes o mundo do trabalho. O contexto histórico em que surge é marcado por um grande processo de precarização das condições laborais, resultante do avanço do novo projeto político da acumulação capitalista (neoliberalismo), das mudanças no padrão de organização da produção (reestruturação produtiva) e do movimento de internacionalização e desregulamentação econômica (mundialização financeira). O estudo foi feito através da reconstituição do debate em torno do Real, situando o momento em que foi concebido, a articulação política que o gestou e as resistências que sofreu. O impacto do plano para as relações de trabalho foram mensurados através do acompanhamento das seguintes variáveis: 1) análise das alterações promovidas na legislação trabalhista durante o período; 2) verificação das perdas e ganhos dos trabalhadores nos acordos coletivos firmados com o setor patronal; 3) acompanhamento da evolução e problematização dos indicadores de emprego e desemprego; 4) exame da produtividade do trabalho, relacionando-a com as mudanças na organização do trabalho; 5) apreciação da distribuição da renda nacional. Os elementos empíricos explorados na pesquisa apresentam evidências de que o Plano Real serviu para legitimar e institucionalizar a aplicação de uma política econômica orientada pelos interesses do mercado, relegando as condições de trabalho a uma questão menor na agenda das políticas públicas do país. Com isso, o Estado brasileiro assume parte no processo global de desregulamentação e flexibilização que transforma a força de trabalho numa mercadoria cada vez mais descartável e desvalorizada.

PALAVRAS-CHAVE: Plano Real; Flexibilidade; Neoliberalismo.

Sumário

Introdução.....	9
Pressupostos Metodológicos	10
A política trabalhista como objeto de pesquisa.....	13
1. CAPÍTULO 1 – Neoliberalismo, reestruturação produtiva e mundialização financeira	16
1.1 O neoliberalismo.....	17
1.2 A reestruturação produtiva.....	19
1.3 A mundialização financeira.....	25
2. CAPÍTULO 2 – O Plano Real e as políticas neoliberais	30
2.1 O contexto do Plano Real.....	33
2.2 Os fundamentos do Plano Real.....	37
2.3 O Plano Real inaugura uma nova “era”?.....	42
2.4 O Real e as relações de trabalho no Brasil.....	48
3. CAPÍTULO 3 – Neoliberalismo e política trabalhista no Brasil	53
3.1 Mudanças na legislação trabalhista.....	53
3.1.1 Governo FHC.....	53
3.1.2 Governo Lula	57
3.1.3 Governo Dilma Rousseff.....	90
3.2 Balanço das negociações salariais	93
3.2.1 Reajustes dos pisos salariais e participação nos lucros	99
3.2.2 Negociações coletivas e crise do sindicalismo	101
3.3 Mercado de Trabalho: emprego e desemprego.....	104
3.3.1 Primeiro período (1995-2003): a desestruturação do mercado	

de trabalho	111
3.3.2 Segundo período: a consolidação do padrão precário de trabalho	113
3.4 Produtividade do trabalho	116
3.4.1 O Real e aumento da produtividade	117
3.4.2 A fase da estagnação.....	120
3.4.3 Produtividade do trabalho ou produtividade do capital?	123
3.5 Distribuição da renda.....	125
3.5.1 A distribuição pessoal ou domiciliar	125
3.5.2 Distribuição funcional da renda.....	128
4. CAPÍTULO 4 – Um balanço crítico	132
4.1 O mundo do trabalho após o Plano Real.....	132
4.2 O lugar do Real na história e o projeto neoliberal	138
Referências	142

Introdução

Na última década, tem sido recorrente a avaliação compartilhada por governantes e parte do movimento sindical veiculadas pelos grandes meios de comunicação, de que a condição dos trabalhadores brasileiros apresentou uma melhora significativa. Tais afirmações são referenciadas, principalmente, com dados sobre a evolução do número de empregos com carteira assinada, ganhos reais no salário mínimo e aumento do poder de compra de todas as parcelas de assalariados.

Ainda que estes elementos por si só constituam uma novidade positiva, precisam ser problematizados, combinados com outras variáveis e entendidos dentro do contexto histórico em que se manifestam. Alguns aspectos importantes para a compreensão do mundo do trabalho nos dias de hoje podem ser bastante elucidativos sobre os limites de uma análise superficial de tais dados: 1) houve aumento significativo do número de empregos terceirizados, temporários, subcontratados, que a despeito de constituírem-se como formas precárias de contratação, estão incluídos na categoria de trabalho formal; 2) os ganhos salariais evidenciados no período recente não alcançaram a mesma magnitude que o crescimento do conjunto da economia ou dos lucros dos principais setores empresariais; 3) o aumento do poder de compra dos trabalhadores se deu concomitantemente com a abertura comercial da economia brasileira e ao crescimento do endividamento da população.

Estas observações cumprem com o objetivo de problematizar aquelas primeiras, não para negá-las. Tampouco o objetivo desta pesquisa se constitui em provar que a condição do trabalho no Brasil melhorou ou piorou nos últimos anos, ou que foi melhor sob um governo do que no outro. Essas polêmicas reduzem um debate que é complexo, e servem mais para mistificar do que para esclarecer. O fundamental, em se tratando de políticas de trabalho é questionar: Qual é a realidade do trabalho no Brasil nesse período recente? Que tipo de relação de trabalho tem sido estimulado? Como o Estado tem elaborado as políticas trabalhistas e qual o seu caráter? O direito social ao trabalho é objeto das políticas de governo nesse período?

Nesta pesquisa são discutidos alguns caminhos que podem lançar alguma luz sobre tais questionamentos. Propõe-se uma análise

das políticas de trabalho no Brasil desde o início do Plano Real até o presente (1994-2014), partindo da hipótese de que o plano, para além do controle da inflação, teve impacto significativo na economia política do trabalho, cujos desdobramentos precisam ser explorados com mais profundidade, haja vista que já se passaram 20 anos desde o seu lançamento.

Optou-se por fazer essa análise a partir de reconstituição do debate em torno do Real e através do acompanhamento das seguintes variáveis: 1) análise das alterações promovidas na legislação trabalhista durante o período; 2) verificação das perdas e ganhos dos trabalhadores nos acordos coletivos anuais; 3) acompanhamento e problematização dos indicadores de emprego e desemprego; 4) análise dos ganhos de produtividade do trabalho; 5) análise da distribuição da renda nacional.

Pressupostos Metodológicos

Um debate epistemológico dos mais extensos no campo das ciências sociais diz respeito às possibilidades e formas de apreensão da realidade social. Florestan Fernandes (1978) destaca que uma das maiores dificuldades reside no fato de o cientista não lidar diretamente com os fenômenos que observa, senão com instâncias empíricas que reproduzem tais fenômenos. Isso não implica na impossibilidade de se formular um conhecimento objetivo da realidade, mas requer um procedimento rigoroso para a utilização apropriada das normas de trabalho científicas.

O aspecto fundamental estaria na importância de o pesquisador reconstruir o universo empírico relativo ao fenômeno que pretende estudar, pois é através do tratamento destas instâncias empíricas – tomadas conjuntamente – que se torna possível descrever e explicar os fenômenos como uma totalidade integrada. Os dados em si não são suficientes para a formulação de descrições e interpretações substanciais. Uma linha tênue se coloca entre a importância da observação e as limitações potenciais que ela apresenta, pois os dados podem nos dar apenas informações superficiais a respeito do fenômeno. A discussão se desloca então para o procedimento de observação, e nem aqui a situação está mais bem resolvida, pois da mesma forma existe o risco de o pesquisador aplicar uma metodologia demasiadamente rígida

e observar apenas os fatos que melhor se relacionam com suas pré-suposições.

A investigação nas ciências sociais, segundo Florestan (1978), pode ser dividida em dois momentos principais: no primeiro procede-se a homogeneização da documentação empírica, onde as instâncias circunstanciais ou fortuitas são eliminadas e se identificam os casos típicos que podem ser explicativos; no segundo momento se dá o tratamento interpretativo propriamente desses elementos empíricos que foram selecionados, tendo em vista determinar quais deles possuem uma significação mais geral para explicar o fenômeno que está sendo observado. (idem, p. 8)

Em princípio, o procedimento pode parecer bastante óbvio, uma vez que bastaria ao pesquisador selecionar no conjunto de elementos aqueles que têm maior importância para a explicação do fenômeno em questão. Mas como saber quais elementos empíricos possuem capacidade explicativa? Ou então, como definir o que é ou não importante para explicar um fenômeno que ainda nem se conhece? A resposta para esse problema parece estar contida numa etapa que antecede a pesquisa empírica: o momento da definição do objeto de pesquisa.

Essa que é uma das primeiras etapas da pesquisa científica é, também, uma das mais importantes, pois a ela está associado o bom andamento das demais fases da investigação. Florestan destaca que o sistema de referência escolhido pelo investigador possui um peso muito grande, e dele dependem a estrutura, o modo de coletar os dados, o estado em que eles serão considerados e a forma como serão manipulados analiticamente. Mais do que isso, o sistema de referência adotado delimita os alvos teóricos da investigação, expõe quais serão os aspectos da realidade a serem observados, a natureza da contribuição da pesquisa – “descritiva” ou “interpretativa” – e mesmo as propriedades dos fenômenos que serão consideradas para a análise. Isso porque a realidade concreta é inesgotável, na forma como se apresenta ao pesquisador, e seria impossível transpô-la em sua totalidade para termos empíricos. (Fernandes, 1978, p. 16)

Tal admissão implica também no reconhecimento de que o processo de observação não pode ser pensado de forma isolada, ou desarticulado das outras etapas que fazem parte da pesquisa. Reconhecer ou omitir tal pressuposto em nada altera a natureza do problema colocado, uma vez que os desafios da apreensão da realidade são os mesmos em ambos os casos.

Mas o fato é que as descobertas empíricas não são suficientes, de acordo com Florestan, para a descrição completa e a explicação dos fenômenos que são alvo da investigação. O conhecimento que essas evidências apresentam só pode ser estendido ao universo empírico de que elas próprias são parte, mas não a fenômenos que sejam talvez similares e aconteçam em condições parecidas. Para que fosse possível conhecer esses outros fenômenos, seria necessário repetir o procedimento analítico referido nesse novo universo, e tantas outras vezes quantos fossem os fatos que se buscasse explicar. Há outra solução, segundo Florestan: o procedimento de generalização do conhecimento, que permite que os conhecimentos descobertos sobre um fenômeno sejam igualmente testados em outros que possuem os mesmos caracteres e se produzem em condições similares. Segundo o autor, a aplicação de tal procedimento requer que o emprego de técnicas de análise e a utilização de procedimentos de generalização sejam vistos como elementos interdependentes da pesquisa – algo raro em se tratando da discussão metodológica em ciências sociais.

Esse procedimento metodológico é tomado emprestado de Marx, para quem os elementos empíricos constituem a base do conhecimento científico, mas que por si só são insuficientes para a explicação da realidade concreta. Ele parte das categorias mais simples para chegar até as mais complexas, e destaca que geralmente se procede de modo inverso: a tradição de economistas ingleses, por exemplo, costumava iniciar suas pesquisas pelos elementos mais amplos, como população, nação, Estado, etc: “A população é uma abstração se deixo de lado as classes que a compõe. Estas classes são, por sua vez, uma palavra vazia se ignoro os elementos sobre os quais repousam, por exemplo: o trabalho assalariado, o capital, etc.”¹ Com isso Marx renuncia à pretensão de construir um sistema conceitual universalmente válido, que pudesse ser aplicado para explicar fenômenos diferentes em épocas distintas. Ele até reconhece que as mesmas categorias estejam presentes em diferentes formações sociais, mas destaca que elas se apresentam de forma distinta ou incompleta, muitas vezes possuindo pouca ou relativa importância explicativa:

As categorias mais abstratas, apesar de sua validade – precisamente por causa de sua abstração – para todas as épocas, são, contudo, no que há de determinado nesta abstração, do mesmo modo o produto de relações históricas, e não

¹ Marx (1983, p. 409)

possuem plena validade senão para estas relações e dentro de limites destas mesmas relações. (MARX, 1983, p.414)

A política trabalhista como objeto de pesquisa

A proposta apresentada consiste em analisar a política trabalhista no Brasil durante o período do Plano Real, tendo como pano de fundo a discussão sobre as relações de trabalho na atual fase de desenvolvimento do sistema capitalista. Na definição do objeto de pesquisa, está de alguma forma explícita a influência do sistema de referência adotado, conforme Florestan Fernandes havia chamado a atenção. Ao propor a discussão sobre as relações de trabalho no sistema capitalista a partir da teoria marxista, estamos também selecionando quais aspectos da realidade tomaremos como objeto de análise, bem como os elementos teóricos que serão debatidos. Para o marxismo, o elemento central para a análise da realidade social na sociedade capitalista são as relações de produção, a forma como as classes sociais organizam seus interesses e disputam o poder político. No caso brasileiro, pretendemos demonstrar empiricamente o movimento dinâmico dessa disputa de classes no período especificado.

A escolha da política trabalhista como objeto de pesquisa denota a opção por um fenômeno que apresenta as características gerais desse processo descrito, e cuja reconstrução pode oferecer elementos preciosos que contribuam para a interpretação da realidade social e das mudanças ocorridas nos últimos anos. A maior dificuldade consiste em definir o que é a política trabalhista, uma vez que ela não se apresenta como um dado delimitado e observável, mas é a unidade de uma diversidade de elementos empíricos que precisam passar por um processo de tratamento e análise, para posteriormente servirem como fundamento da explicação propriamente desse fenômeno. Os principais elementos empíricos selecionados são as alterações na legislação trabalhista, resultados dos acordos coletivos entre patrões e trabalhadores, índices de emprego e desemprego, variação da produtividade e dos rendimentos do trabalho.

A análise desses dados permite identificar quais foram os movimentos e tendências que marcaram a política trabalhista durante a

era do Plano Real. A etapa propriamente explicativa do trabalho consiste em buscar elementos teóricos que deem conta das considerações analíticas verificadas empiricamente e que permitam auferir instrumentos conceituais totalizantes do fenômeno, generalizando a outras situações semelhantes, bem como traçar tendências e perspectivas para o futuro dessa temática.

Utiliza-se na pesquisa, sobretudo dados secundários, oriundos de trabalhos teóricos já realizados sobre as questões destacadas e de institutos de pesquisa que produzem análises com levantamentos de dados quantitativos referentes a indicadores sócio-econômicos. Complementarmente utilizamos materiais e notícias publicados na mídia, pelo governo, ou por entidades representativas de trabalhadores e empresários.

No que se refere à legislação trabalhista, foram reunidas informações que expressam o debate em torno da regulação das relações de trabalho, especialmente as iniciativas do Executivo (aprovadas ou não), pois evidenciam com maior clareza a forma como o Estado elaborou as políticas públicas de trabalho. A proposta da pesquisa não é a comparação dos diferentes governos nesse âmbito, mas sim a análise processual de tais alterações normativas. Além da pesquisa na legislação brasileira, foram consultados trabalhos já produzidos sobre reforma trabalhista, além de estudos publicados pelo Departamento Intersindical de Assessoria Parlamentar (DIAP), materiais produzidos pelo movimento sindical de trabalhadores e empregadores e o que foi divulgado pelos veículos de comunicação.

A análise dos acordos coletivos firmados entre patrões e empregados foi realizada tendo como referência os dados coletados pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) e publicados no Balanço das Negociações dos Reajustes Salariais. Essa pesquisa apresenta o percentual de categorias profissionais de todo o Brasil que conseguiram ganhos reais na negociação coletiva, bem como as que conseguiram apenas repor as perdas inflacionárias e as que tiveram reajustes inferiores à variação do Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) – que mede a inflação anual no Brasil.

As oscilações do mercado de trabalho foram acompanhadas através da comparação dos índices de emprego das duas principais pesquisas que medem essa variável no Brasil: a Pesquisa Mensal de Emprego (PME) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e a Pesquisa Emprego e Desemprego (PED) do DIEESE. Esses

dois indicadores são bastante utilizados, inclusive por outras instituições de pesquisa, para analisar questões que envolvem o emprego, como o Instituto de Política Econômica e Aplicada (IPEA), que usa os dados da PME para medir a rotatividade da mão-de-obra, o rendimento dos trabalhadores, a informalidade, entre outros.

A produtividade do trabalho consiste numa importante variável para mensurar as mudanças ocorridas na forma de organização da produção, afetando também o nível de emprego. Há diversos tipos de estudos que tratam da questão da produtividade, que utilizam metodologias diferentes e apresentam resultados que podem variar significativamente. Nesse estudo foram tomadas como referência as publicações do IPEA sobre o tema, que utiliza o conceito de produtividade total dos fatores.

Por fim, a análise da distribuição da renda foi feita conforme a proposta do DIEESE, que utiliza dois indicadores: a distribuição pessoal ou familiar da renda, baseada na Pesquisa Nacional de Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE); e a distribuição funcional da renda, que analisa a composição do PIB através da parcela correspondente aos salários, lucros e impostos, e que utiliza dados do Sistema de Contas Nacionais, também calculado pelo IBGE.

1. CAPÍTULO 1 – Neoliberalismo, reestruturação produtiva e mundialização financeira

Entender as características e o significado das diretrizes políticas e econômicas de um governo ou de uma determinada época requer uma problematização sobre o contexto histórico e os fundamentos em que as mesmas estão inseridas. Para problematizar a política trabalhista de um período histórico, é preciso inicialmente contextualizar as transformações por que passou o mundo do trabalho nesse intervalo, pois nelas residem os elementos que lhe dão sustentação. Sendo assim, pretende-se nesse momento delinear sinteticamente os principais contornos dessa discussão, situando o campo teórico em que a pesquisa se apoia.

Durante a década de 1970, a crise financeira e comercial que as economias centrais enfrentavam – marcada pela dificuldade de sustentar os níveis de crescimento do período pós-guerra – foi agravada pela súbita alta do preço do petróleo. A recessão do período impulsionou uma série de mudanças do sistema produtivo capitalista que tiveram consequências profundas para o trabalho em todo o mundo. A saída encontrada para superar essa crise foi a desregulamentação da acumulação capitalista, cujos expoentes principais foram a abertura comercial, o estímulo ao livre comércio, as privatizações de empresas estatais, além do desmonte dos serviços públicos e intensificação da exploração dos trabalhadores.

De acordo com Mészáros (2002), a crise da década de 1970 representa muito mais do que um período de recessão econômica do sistema do capital. Ela é apenas a representação fenomênica da crise estrutural que este sistema apresenta. Diferentemente das anteriores “crises periódicas”, a crise estrutural, de caráter crônico, estaria marcada pelo seu aspecto endêmico e cumulativo, consequência do modelo de desenvolvimento expansionista e destrutivo do sistema sociometabólico do capital. O estágio de desenvolvimento alcançado não lhe permite sanar os antagonismos que são a causa da crise estrutural, mas lhe permite elaborar medidas que mascaram o verdadeiro sentido de tais contradições, administrando estas crises periódicas. O próprio capital, portanto, produziu as respostas para superar suas contradições, com a convergência de pelo menos três fenômenos, ao mesmo tempo distintos e articulados, que determinaram as novas condições de acumulação e

consolidaram uma nova fase do capitalismo enquanto sistema sociometabólico do capital. São eles: o neoliberalismo, a reestruturação produtiva e a mundialização financeira.

1.1 O neoliberalismo

A compreensão das políticas neoliberais remete inicialmente à caracterização do neoliberalismo também enquanto uma ideologia. Isso porque existem diferenças substanciais entre o liberalismo clássico dos séculos XVIII e XIX e essa “nova” versão que emerge na segunda metade do século XX. O surgimento do liberalismo enquanto uma doutrina econômica e política pode ser traduzido como uma ruptura com o modelo feudal, numa fase em que ainda se processava a consolidação da ordem burguesa, e a rigidez e excessiva regulamentação do Estado Absolutista na vida econômica representavam obstáculos para a livre circulação de capital e mercadorias, constituindo-se portanto em entrave para o desenvolvimento do próprio capitalismo.

O combate às intervenções do Estado ganha uma dimensão mais ampla com a teoria liberal, que passa a criticar a atuação não de um Estado em particular, mas qualquer tipo de intervenção estatal que possa contrariar as expectativas dos indivíduos ou limitar sua liberdade econômica e política. A função do Estado seria o de garantir as condições para que os indivíduos pudessem atuar livremente, assegurando seus direitos à propriedade e livre produção. Apesar de a doutrina liberal não ter eliminado a interferência estatal em geral tal qual propunha, ela teve êxito ao fazê-lo em relação à intervenção de um tipo particular de estado religioso e estamental. A consolidação do modo de produção capitalista representou a emergência de uma formação social pretensamente mais avançada, que se convencionou chamar de era moderna.

Tendo em vista o contexto em que surge, o neoliberalismo pode ser descrito como uma doutrina regressiva, pois busca eliminar com os compromissos sociais assumidos pelo Estado de bem-estar social após a grande depressão de 1929. Representa uma tentativa, ao menos no nível do discurso, de aproximar-se do modelo clássico liberal: a ideia do mercado responsável pela regulação da vida social, a iniciativa privada operando o sistema econômico, o Estado mínimo desregulamentado e

garantindo as condições para a dominação do mercado, autorregulação dos interesses entre patrões e empregados, etc, todas essas prerrogativas são reivindicadas pelo discurso neoliberal. No entanto, as contradições geradas por esta transposição da teoria liberal tornam-se explícitas quando se atenta para a realidade do capitalismo atual, caracterizado não mais pela fase concorrencial tal como no século XVIII. A nova configuração da economia capitalista favorece a concentração e monopolização dos meios de produção, e tal situação inviabiliza os vetores fundamentais da formulação teórica liberal: a livre produção, a livre concorrência e a não intervenção do Estado. O atual estágio de funcionamento do capitalismo, segundo Boito Jr (1999), não pode prescindir dos grandes monopólios privados, do imperialismo e da intervenção do Estado na economia, e isso torna explícita a incoerência entre propostas e práticas formuladas sob a égide da ideologia neoliberal.

O contraste entre aquilo que promete e o que de fato opera impedem que o neoliberalismo seja caracterizado simplesmente como a não intervenção do Estado na economia. Ele explicita mais claramente sua face ideológica do que teórica, superando nesse aspecto a doutrina-mãe que reivindica². No que pese a intervenção do Estado, o neoliberalismo viabilizou uma refuncionalização do intervencionismo estatal, onde os governos decidem quando e em quais condições tais princípios são aplicados, assim como as situações em que isso não ocorre. Um bom exemplo do primeiro caso acontece no mercado de trabalho: o discurso oficial defende uma postura anti-Estado e pró-desregulamentação das relações entre patrões e empregados – atores que deveriam buscar o entendimento direto sobre os termos da relação de trabalho, cada qual supostamente³ dotado da liberdade de rejeitar as condições com as quais não esteja de acordo. A mesma rigidez no combate à presença da regulação estatal não pode ser observada, para citar alguns exemplos, quando da definição da taxa básica de juros – no Brasil, artificialmente mantida a níveis altos pela intervenção

² O liberalismo clássico também não executou sua máxima do mercado autorregulável e da não-intervenção do Estado. A própria difusão da ordem liberal tomou-se viável com o fortalecimento do Estado burguês dos países que então se encontravam num estágio de desenvolvimento produtivo avançado.

³ Obviamente todos os trabalhadores assalariados têm a liberdade de não aceitar os termos oferecidos pelo empregador, individualmente ou através da organização sindical. Tal liberdade é relativa quando consideramos a existência de um enorme contingente de desempregados que impele os que estão empregados a se conformarem com condições de trabalho com as quais efetivamente não concordam, ante a eminência de engrossarem as filas do exército de reserva.

governamental para remunerar generosamente os investidores financeiros – ou da oferta de crédito público com condições de pagamento privilegiadas para grandes grupos privados ampliarem seus negócios.

Além dessas diferenças apontadas entre liberalismo e neoliberalismo, é preciso indicar às continuidades e elementos que são centrais em ambas as versões. A começar pela “naturalização” do capitalismo como ordem social superior, estágio atual e também final de um processo evolutivo da humanidade, que deixa pouca margem para pensar a própria história como um processo contínuo, ainda que a defesa de tal postulado implique também na negação da lógica que permitiu sua realização. Dentro dessa perspectiva, os princípios fundamentais sob os quais se assenta o capitalismo são transportados para a condição de leis naturais, que existiram desde sempre e continuarão a existir no futuro: a propriedade privada como um pilar que sustenta e edifica as relações sociais; o mercado como instância de regulação das mesmas relações; o individualismo político e social garantido pelo Estado de direito em contraposição às ações coletivas e relações comunitárias; a democracia representativa como forma única e superior de mediação dos conflitos de interesses individuais, desqualificando qualquer outra forma de ordenamento e auto-organização elaborados por diferentes culturas que estão assentadas em princípios de vida comunitários e a partir de outras formas de mediação entre as necessidades humanas e os recursos naturais.

1.2 A reestruturação produtiva

Como foi visto, a crise do *Welfare State* – ou Estado de bem-estar social – fomentou mudanças ideológicas e políticas importantes, mas também teve impacto fundamental no modelo de produção taylorista/fodista que vigorava desde o início do século passado. As referidas transformações políticas e econômicas abriram espaço para o surgimento de novas formas de produzir mercadorias e gerenciar as relações de trabalho, assentadas na ideia da flexibilidade.

O modelo taylorista/fordista é resultante da fusão entre a produção em série desenvolvida por Henry Ford para a fabricação de automóveis com a esteira de produção criada por Taylor e que

materializava a ideia do controle do ritmo e do tempo de trabalho. Surgido no início do século XX, o modelo ganhou força após a crise de 1929 e foi responsável pelo grande crescimento da economia mundial no período posterior à II Guerra Mundial. Representava o auge do princípio da racionalização da produção de mercadorias, assentada na fragmentação e parcelização do trabalho. Cada operário era treinado para desempenhar uma única função dentro de uma cadeia produtiva, e a repetição exaustiva dessa mesma tarefa possibilitaria uma gradativa redução do tempo gasto para sua efetivação, aumentando a produtividade do trabalho e conseqüentemente reduzindo o valor da mercadoria produzida. A estrutura da produção era homogênea e vertical, o que significa dizer que uma única indústria elaborava a maioria dos componentes que seriam utilizados para a montagem do produto final, apenas excepcionalmente recorrendo ao fornecimento externo.

Segundo Pinto (2007), além das dificuldades comerciais enfrentadas pelas economias nacionais, a autonomização que o setor financeiro vinha ganhando frente ao setor produtivo e o significativo aumento do consumo de serviços em detrimento do consumo de bens duráveis, impulsionaram uma profunda reformulação na estrutura de organização da produção e na forma de circulação de mercadorias das empresas. A reestruturação produtiva foi implementada inicialmente nas grandes corporações transnacionais, e seu êxito foi a chave para que esse novo padrão fosse disseminado para o restante da cadeia produtiva em todo o mundo.

Para o trabalhador, segundo Antunes (1999), o modelo de Taylor e Ford também representava a supressão de sua capacidade intelectual, haja vista que passava a desempenhar uma atividade altamente mecânica e repetitiva, limitando-se a executar uma tarefa como se fosse parte da própria maquinaria. Engendrou-se no seio da classe trabalhadora das grandes empresas o operário-massa, espécie de produto coletivo da consciência dos trabalhadores sob a nova sociabilidade imposta pelo capitalismo. Nos países centrais, essa condição desumana a que eram submetidos os trabalhadores seria “recompensada” pelo capitalismo através de um sistema de “compromisso e regulação”, que visava minimizar a luta entre as classes através da concessão de ganhos sociais e seguridade social, e com isso também se buscava afastar a possibilidade de revolução social no seio da classe trabalhadora.

O operário se tornou, em grande medida, parte da engrenagem

do poder capitalista, subordinado que estava aos seus mecanismos institucionais de atuação. No entanto, as contradições inerentes ao sistema de metabolismo social do capital fizeram com que esse mesmo operário-massa – antes responsável pela edificação de uma relação de classes pacífica e colaborativa – se tornasse o elemento principal para a confrontação e a ruptura com esse modelo de sociabilidade.

De tal forma que ainda em fins dos anos 60, o “compromisso” fordista já era bastante questionado pelos trabalhadores e começava a dar sinais de esgotamento. Além disso, esse intenso processo de subordinação do trabalho ao capital poderia ser suportável pela primeira geração do operário-massa, para quem as vantagens do fordismo compensavam o 'preço' a pagar pelo seu acesso. Mas certamente esse não foi o caso da segunda geração. Formada nos marcos do próprio fordismo, ela não se encontrava disposta a 'perder sua vida para ganhá-la: a trocar o trabalho e uma existência desprovida de sentido pelo simples crescimento de seu 'poder de compra', privando-se de ser por um excedente de ter'. Em suma, a satisfazer-se com os termos do compromisso fordista, assumido pela geração anterior⁴.

Ainda segundo Antunes (1999), o acirramento da luta de classes nesse período aliada ao esgotamento econômico do ciclo de acumulação capitalista contribuiu significativamente para a crise sistêmica, inviabilizando a continuidade do ciclo expansionista do capital que se mostrava vigoroso desde o período pós-guerra. E como o capital formula as respostas para as suas próprias crises, esse contexto foi responsável pela emergência do modelo de produção toyotista.

A *acumulação flexível*, denominação atribuída por Harvey (1992) ao modelo de produção desenvolvido pelo engenheiro Taiichi Ohno na fábrica da Toyota, caracteriza-se pela tentativa de eliminar ou minimizar os principais entraves que faziam do antigo padrão um modelo demasiadamente rígido – especialmente os compromissos sociais do Estado e a resistência da classe trabalhadora. O que se propunha era uma reorganização da produção, dentro e fora das empresas. Internamente isso seria feito principalmente através da flexibilização dos processos de trabalho, e externamente através das terceirizações.

No âmbito da produção, a uniformidade deu lugar à flexibilidade, e ocorreu a substituição da produção massiva de mercadorias homogêneas pela produção de uma variedade maior de

⁴ (Bihl, apud Antunes, pg 42).

produtos em pequenos lotes. Também se desenvolveu um criterioso sistema de controle de qualidade das mercadorias, integrado ao próprio processo produtivo, e que permite detectar imediatamente os erros, evitando o enorme desperdício que existia na produção massiva, onde os produtos defeituosos só eram separados ao fim do processo. Além disso, a produção toyotista é orientada pela demanda, o que evita a formação de grandes estoques de mercadorias nas fábricas.

Na esfera do trabalho, a principal transformação promovida pela acumulação flexível foi à substituição da força de trabalho especializada por uma força de trabalho polivalente, onde cada trabalhador assumiu a execução de diversas tarefas e responsabilidades, tais como o controle de várias máquinas e equipamentos simultaneamente, fiscalização da qualidade das mercadorias produzidas e inclusive algumas atividades de vigilância e supervisão da produção – que antes eram delegadas a profissionais que se incumbiam apenas dessa função. A hierarquia que existia dentro das empresas foi disfarçada através de uma organização horizontal do trabalho, que a despeito de ter acabado com alguns cargos estritamente coercitivos, transferiu para os próprios trabalhadores a ingrata tarefa de vigiar o trabalho dos seus colegas. Ao tornarem-se co-responsáveis pelo sucesso da produção, os trabalhadores se submetem a uma autodisciplina forçada pela necessidade de produção de mercadorias, iludidos que estão numa estratégia que busca comprometê-los com o êxito de algo que não lhes pertence.

Não obstante, a garantia de permanência no trabalho e a remuneração foram drasticamente reduzidas com as terceirizações e aumento de contratos de trabalho temporários, inaugurando uma fase de intensa precarização das condições de trabalho. A acumulação flexível estipula que o mercado de trabalho deve ser desregulamentado, através não só da flexibilização dos regimes de trabalho (mudança na jornada e nos salários), mas também com a flexibilização do sistema legislativo de proteção ao trabalho.

O Estado também passou por mudanças significativas com o advento do toyotismo. A começar pela redução significativa das suas atribuições, principalmente no que diz respeito aos compromissos sociais. Antes responsável por promover a política do bem estar social e dessa forma colocar-se enquanto mediador da disputa entre as classes, agora se propõe que esta disputa seja acordada diretamente entre as partes. No âmbito da relação trabalhista, o que se postula é o fim das negociações coletivas, que acabam sendo substituídas pelas negociações

por locais de trabalho ou por empresa. O aumento da independência das grandes corporações e monopólios comerciais também limitou o poder estatal de interferir na formulação das políticas econômicas, processo este que contribuiu para a precarização das condições de trabalho.

As mudanças que ocorreram no modo de produção capitalista com a reestruturação produtiva não se deram de maneira uniforme, e também não ocorreram do mesmo modo em todos os países. Contudo, elas foram implantadas primeiras dentro das grandes empresas e corporações internacionais, nos países centrais, e posteriormente foram ampliadas às suas filiais por todo o mundo. Feito isso, as mudanças foram chegando também às pequenas empresas e indústrias locais, tendo em vista o poder que as grandes corporações possuem de determinar os padrões das relações que regem todo o sistema produtivo. No entanto, é preciso destacar que se alguns países promoveram uma substituição mais rigorosa do sistema taylorista/fordista pelo toyotista, outros apenas adotaram parcialmente as premissas do novo modelo, combinando as novas técnicas com as que já existiam e constituindo um modelo híbrido, de acordo com o potencial produtivo de cada país e sua inserção no sistema econômico internacional. Essa constatação nos leva a acreditar que o toyotismo não foi desenvolvido necessariamente para suplantarmos o modelo que o precedeu, mas sim para contornar as dificuldades e os entraves que se desenvolveram no formato anterior.

No centro do debate sobre a amplitude e as conseqüências dessa crise da sociedade do trabalho, Antunes (1997) destaca que alguns teóricos defendiam inclusive o fim da centralidade da categoria trabalho na sociedade contemporânea⁵, ao passo que para ele o que ocorreu foi uma metamorfose do mundo do trabalho, marcada pela complexificação, heterogeneização e fragmentação do universo do trabalho.

Tais transformações evidenciadas no mundo do trabalho provocaram uma profunda crise no movimento sindical em escala global, impondo aos trabalhadores uma derrota histórica e desafiando-os a superar o novo modelo de relações de trabalho, ainda mais nefasto que o anterior. Generalizou-se uma tendência à adoção de posturas defensivas no movimento sindical do mundo todo, sendo que o mesmo parece ter ocorrido no Brasil. Até a corrente do Novo Sindicalismo⁶, que

⁵ Antunes separa os críticos da centralidade do trabalho em dois grupos: aqueles que defendem o fim da forma abstrata do trabalho (p. ex. Robert Kurz) e os que se referem também à sua dimensão concreta (como Habermas e Gorz). (Antunes, 1997).

⁶ O novo sindicalismo surgiu das grandes greves do ABC paulista no final da década de 1970, e

postulava uma práxis sindical autônoma e contestatória sofreu as consequências dessa crise. Alves (2006) identifica os primeiros sintomas desse fenômeno se abatendo sobre Central Única dos Trabalhadores (CUT) ainda na virada para os anos 1990, onde já aparecem sinais de um processo de burocratização que iria se aprofundar gradativamente ao longo dos anos subsequentes. Segundo ele, esse processo de burocratização da CUT foi semelhante ao enfrentado pelas entidades sindicais dos países centrais (especialmente as de orientação socialdemocrata). Esse contexto levou-as a adotar uma postura mais defensiva e minou a capacidade destas entidades de promoverem um movimento classista e anticapitalista.

A principal consequência decorrente desse quadro foi à fragmentação da classe trabalhadora e a criação de tendências dentro do movimento sindical orientadas cada vez mais por princípios corporativistas. A fragmentação impede que se crie entre os trabalhadores uma visão mais ampla dos processos sociais aos quais estão submetidos e dissemina estratégias que, além de estarem focadas aos interesses de pequenos grupos, fomentam o sectarismo e a disputa entre esses diferentes segmentos de trabalhadores. O resultado proveniente deste cenário é justamente a dificuldade que os trabalhadores têm para se defender – enquanto classe – dos ataques aos seus direitos.

A crise do sindicalismo pode ser verificada e situada também através de outros fatores e tendências, como observa Antunes (1999). A diminuição do número de greves é um importante indicador, haja vista que essa é a principal forma de reivindicação da classe trabalhadora. A dificuldade de aglutinação deve-se, em parte, à diversidade de categorias de trabalhadores que apesar de atuarem numa mesma empresa, alguns são terceirizados, outros temporários, e isso impede a consolidação de alguma consciência de classe. Outro elemento marcante da crise sindical é a individualização cada vez maior das relações de trabalho, que camufla o caráter classista do trabalho e o reduz ao âmbito particular das empresas. Isso gerou uma grande dificuldade para o movimento operário reagir às propostas de flexibilização do mercado de trabalho, o que custou a perda de algumas garantias históricas da classe trabalhadora.

representou uma ruptura com o sindicalismo de estado brasileiro. Tais movimentos e greves apresentavam uma práxis confrontacionista, que combatia o corporativismo e a conciliação de interesses com os patrões. Galvão (1999); Ramalho (1997).

A consideração sobre a dinâmica do movimento sindical se mostra importante nesse momento porque esta pesquisa parte do pressuposto de que existe uma relação profunda – ainda que não mecânica – entre a forma de organização dos trabalhadores em determinada época e a forma como o Estado concebe as relações de trabalho. Não foi por acaso que o Estado alterou muitas vezes sua estratégia de desarticulação do movimento sindical, passando da violência escancarada à necessidade de cooptação para garantir a hegemonia da classe cujos interesses ele representa, chegando atualmente a uma nova ofensiva que tem como premissa subjugar o trabalho aos anseios e novas necessidades do capital.

1.3 A mundialização financeira

A longa fase de acumulação inaugurada no começo do século XX permitiu uma grande expansão do sistema do capital, durando aproximadamente até a década de 1970. Se a “era de ouro” foi suficiente para produzir uma quantidade de capital sem precedentes, o fim desse ciclo também impôs a necessidade de reintroduzir o grande contingente acumulado nos mercados para permitir sua valorização. Concomitantemente a tal dilema, surge o processo de liberalização e desregulamentação das políticas econômicas e sociais, que cumpria a função de dismantelar as conquistas sociais e democráticas que foram alcançadas durante o período expansivo, ajudando a criar condições para um movimento de internacionalização do capital e inaugurando uma nova fase no processo de acumulação, caracterizado pela hegemonia do capital financeiro. Esse processo, muitas vezes descrito de forma acrítica e descontextualizado nos termos vagos da globalização, é chamado por Chesnais (1996) de *mundialização do capital*.

O conceito abrange não apenas o movimento de internacionalização econômica que avançou progressivamente neste período, mas implica principalmente na constatação de uma nova configuração do capitalismo mundial, que engendrou novos mecanismos e instituições que comandam o processo de acumulação. A hipótese do autor supõe que a relativa autonomia das finanças verificada nas últimas décadas poderia representar muito mais do que o ciclo final de uma fase

ascendente do capitalismo: a forma de capital financeiro (ou portador de juros) alcançou a condição de fração dominante do capital, capaz de comandar as formas e o ritmo da acumulação. Tal constatação levou-o a formular a ideia de que havia surgido um “regime de acumulação com dominação financeira” em substituição ao regime fordista que prevalecera na etapa anterior. Ele destaca, contudo, que não é possível afirmar que esse novo modelo constitua de fato um novo regime de acumulação estável e suficientemente enraizado tal qual o que lhe precedera.

A constatação da autonomia relativa do capital financeiro não implica que este por si só seja capaz de produzir capital, mas que cada vez com mais frequência essa é a esfera em que ocorre a sua valorização. O setor financeiro não pode simplesmente substituir o setor produtivo e, como que num passe de mágica, prescindir da exploração do trabalho humano e ainda assim multiplicar os capitais, pois “alimenta-se da riqueza criada pelo investimento e pela mobilização de uma força de trabalho de múltiplos níveis de qualificação. Ela mesma não cria nada. Representa a arena onde se joga um jogo de soma zero: o que alguém ganha dentro do circuito fechado do sistema financeiro, outro perde.” (idem, p. 241). Marx chamava esse movimento de retenção sobre a mais-valia⁷, ou seja, quando os banqueiros conseguem reter boa parte da riqueza que é produzida pelas indústrias, dada à centralidade que ocupam na oferta de capital. Outro mecanismo utilizado para transferir riqueza para o setor financeiro é o serviço da dívida pública, cuja negociação de títulos aumentou vertiginosamente nesse período, afetando principalmente os países ditos em desenvolvimento, mas com desdobramentos cada vez maiores também para os países desenvolvidos.

A tendência a remunerações vantajosas oferecidas ao capital portador de juros teve início nos anos 70, quando se agravou a crise de rentabilidade do capital industrial. Ante tal cenário, os capitais industriais começaram a buscar outras formas de valorização que fossem mais rentáveis e encontraram essa condição em aplicações financeiras. Isso porque nesse momento o sistema monetário internacional criado após a Segunda Guerra Mundial estava sendo desestruturado pelos EUA, com o fim do padrão-ouro e com o impulso à economia do

⁷ Segundo Marx, o capital portador de juros é a representação perfeita do fetiche do capital, pois faz crer que ele é valor que se valoriza a si mesmo, dinheiro que gera mais dinheiro, quando na verdade a conservação do valor dos produtos de trabalho passado resulta apenas de seu contato com o trabalho vivo. Marx (2008)

endividamento. Tal modelo fomentou o surgimento dos chamados euromercados – uma espécie de mercado interbancário de capitais que se multiplicavam de forma fictícia e eram oferecidos aos países em desenvolvimento – que internacionalizaram esse modelo do endividamento.

O ato seguinte foi a adoção, por iniciativa dos governos estadunidense e britânico, de uma série de medidas que permitiram a edificação do sistema financeiro atual, liberalizado e mundializado, onde os bancos não são mais os atores principais, pois surgiram diversas outras organizações financeiras desse movimento de desregulamentação monetária e financeira. Os grandes beneficiados por essas mudanças foram os governos dos países industrializados e os grandes fundos de pensão e de investimento. Do outro lado, a explosão da dívida do chamado Terceiro Mundo estancou o fluxo da oferta do capital fácil e fictício de outrora e iniciou um processo inverso, onde estes países tiveram de pagar pelos empréstimos com capital bastante verídico – boa parte de seu orçamento público, suas melhores empresas públicas, setores inteiros de sua economia, e, o que é pior, a reafirmação em termos ainda mais desfavoráveis do seu alinhamento e subserviência aos países centrais.

A constituição do processo de mundialização financeira apresentou três elementos distintos e diretamente entrelaçados, ainda segundo Chesnais (1996). O primeiro deles foi a desregulamentação ou liberalização monetária/financeira, que trouxe como consequência principal a perda de controle pelos bancos centrais sobre a determinação das taxas de juros, inclusive nos países centrais. Essa atribuição compete cada vez mais ao mercado financeiro. O segundo elemento ficou conhecido como desintermediação, e representa uma busca de financiamentos ou aplicações por fora das instituições financeiras tradicionais, especialmente com operações de “titularização” ou “securitização”. Também diz respeito à busca por parte de indivíduos por aplicações mais rentáveis para seus recursos, migrando das tradicionais poupanças e apólices de seguro para fundos de investimentos. O terceiro elemento trata da abertura dos mercados nacionais, que se refere tanto às barreiras internas (separação entre empréstimos de curto x longo prazo, entre bancos comerciais x de investimentos, etc) quanto às barreiras que separam os mercados nacionais dos mercados externos – e aqui se pode citar a liberalização do câmbio, abertura da Bolsa às empresas estrangeiras, abertura do mercado de créditos, entre outros.

Como resultado dessas mudanças, houve uma proliferação de novos produtos financeiros que prometem melhores rendimentos em menor período de tempo, mas que são operados livremente pelo mercado financeiro onde reina uma profunda falta de transparência. Muitas dessas operações envolvem riscos, pois dependem totalmente do desempenho de aplicações em bolsas de valores, e tais riscos são em geral disfarçados por balanços duvidosos e avaliações promovidas pelas próprias instituições financeiras. Como agravante essas inovações financeiras são projetadas numa lógica irracional e anárquica com enorme potencial destrutivo, capaz de colocar setores econômicos, quando não países inteiros ou o próprio sistema financeiro internacional em crise ou recessão, que invariavelmente se desdobram em aumento do desemprego, da miséria e da exclusão social.

O desfecho parcial dessa ciranda financeira foi a explosão de mais uma crise econômica de proporções mundiais a partir de 2007-2008 e que se arrasta ainda com virulência, especialmente sobre alguns países da Europa e também os EUA. A origem dessa crise remete diretamente ao processo de liberalização dos mercados financeiros citados, o que põe em evidência que as saídas encontradas para uma conjuntura crítica anterior foram os mesmos elementos impulsionadores de um novo colapso econômico.

O cerne da crise é geralmente atribuído ao setor imobiliário nos EUA, que até então havia experimentado uma onda de crescimento fenomenal. Ocorre que este setor foi um dos principais alvos das grandes massas de capital fictício que precisavam de novos espaços para cumprir seu processo de valorização. Ante a falta de regulamentação, as instituições financeiras ofereceram grandes somas de crédito para setores da população que não possuíam garantias de que poderiam honrar suas dívidas, pois não possuíam fontes de renda estável – na terminologia das bolsas de valores esse segmento do mercado ficou conhecido como *subprime*. Além disso, a partir dessa expectativa de pagamento da dívida essas instituições criaram uma série de outros títulos revendidos no mercado de ações como aplicações derivativas, cujos rendimentos estavam diretamente associados ao pagamento da hipoteca.

Tudo isso num período em que a classe trabalhadora via o rendimento dos salários diminuir sua proporção em relação à renda nacional. Como observa Harvey (2011), a repressão salarial também provocou uma contradição fundamental, pois os trabalhadores com renda estagnada não constituem um mercado consumidor vibrante o

suficiente para constituir uma demanda efetiva para a produção capitalista. A saída encontrada foi o desenvolvimento das estratégias de consumo baseadas no endividamento pessoal, e dessa forma se resolvia o problema de encontrar famílias para financiar a compra das casas, construídas com o financiamento das mesmas instituições. O segmento imobiliário representa apenas um – talvez o mais emblemático – dos muitos campos onde esse mesmo procedimento foi aplicado, como para compra de automóveis, bens duráveis, etc. Quando a inadimplência aumentou, afetou não apenas o setor imobiliário, mas todo esse contingente de derivativos a ele associados, desencadeando uma crise dos mercados financeiros internacionais, e, por conseguinte, da economia capitalista mundial.

As economias periféricas, que haviam experimentado uma conjuntura externa bastante favorável nessa primeira década do século XXI – com a entrada de grandes massas de capital externo, redução das taxas de juros e expansão das exportações – viram o cenário se inverter tão logo eclodiu a crise. No Brasil, a redução dos preços e dos volumes das exportações, associado à instabilidade cambial, estancou um período de euforia que, apesar de curto, havia sido suficiente para renovar as promessas desenvolvimentistas e a esperança de ascender ao primeiro escalão das nações ricas. Os desdobramentos da crise evidenciaram novamente a fragilidade das opções adotadas nas últimas décadas, que não fizeram senão reforçar as condições de inserção dependente e subordinada da economia brasileira no mercado mundial.

2. CAPÍTULO 2 – O Plano Real e as políticas neoliberais

“O governo FHC criou as bases mega sólidas, e o governo Lula teve o bom senso de manter as coisas básicas, as plataformas básicas; ao meu ver foram 16 anos de acertos.”
Eike Batista⁸

Apesar de algumas medidas terem sido anunciadas ainda em novembro de 1993, o Plano Real foi lançado oficialmente em 1º de Julho de 1994. Mesmo assim, foi recebido com desconfiança pelo conjunto da população, uma vez que a promessa de eliminar a inflação já havia sido reafirmada tantas vezes que caíra em descrédito. Mesmo alguns membros do governo desconfiavam das suas possibilidades de êxito.

Por ocasião do lançamento, o então Presidente da República Itamar Franco – que assumira o cargo no ano anterior após *impeachment* de Fernando Collor – declarou sua confiança no sucesso do plano, enaltecendo-o como uma conquista de todo o povo brasileiro, especialmente dos trabalhadores mais pobres, vítimas mais vulneráveis da inflação, que minava o poder aquisitivo do seu salário. O discurso de Itamar destacava a amplitude temporal do plano e apresentava a moeda que seria estável o suficiente para promover o esperado crescimento econômico do país, rebatendo as críticas sobre seu suposto caráter eleitoral (a eleição presidencial estava marcada para o mês de setembro do mesmo ano).

A desconfiança em torno do sucesso no combate à inflação era justificada pela presença constante dessa variável no cotidiano do país desde meados da década de 1980. Associada aos baixos índices de crescimento da economia no período, a inflação transformou-se em “hiperinflação” entre 1990-94, atingindo média anual de 764% durante esse intervalo. Alcançou patamares tão significativos que recebeu a alcunha de grande inimigo dos brasileiros, tanto dos trabalhadores como de parte dos empresários, e também para os governantes, cujo sucesso

⁸ Entrevista concedida ao programa Roda Viva, da TV Cultura, em agosto de 2010, quando o empresário também declarou ter financiado tanto a campanha de Dilma Rousseff (PT) quanto a de José Serra (PSDB) para a Presidência da República, “para fortalecer a democracia e não ter retaliação de nenhum lado”.

político também passou a depender dessa difícil relação com o aumento dos preços. Nesse círculo vicioso provocado pela inflação, a precária situação fiscal impelia o governo a imprimir moeda para sanar as contas, mesmo sabendo que isso induziria os empresários a promover remarcações dos preços e, na outra ponta, os trabalhadores viam seu salário perder poder de compra em um curto período de tempo.

A população, ao mesmo tempo em que manifestava descontentamento com a situação, desenvolvia estratégias de defesa, uma vez que a impressão que se tinha naquele momento é de que se tratava de um problema insanável. Deixar o dinheiro na poupança era prejuízo certo e o salário, tão logo recebido, era usado para pagar as contas antes que seu valor nominal se tornasse insuficiente para tal. O aumento generalizado dos preços das mercadorias e a diminuição do poder de compra dos salários tornaram-se elementos constantes no cotidiano dos brasileiros e no ápice do período inflacionário a alteração de preços ocorria quase que diariamente. Nos supermercados e comércio em geral, os funcionários alternavam as tarefas de remarcar os preços dos produtos e repor mercadorias nos buracos vazios das prateleiras – a população habituou-se a estocar mercadorias em casa, sabendo que em pouco tempo estariam mais caras. Da mesma forma, a diminuição do poder aquisitivo dos salários era combatida com greves pelos trabalhadores.

Apontar as causas da inflação é uma tarefa complexa e inexata, e existem muitas teorias que se empenham em dar respostas satisfatórias a essa questão, como bem descreve Novelli (2005). Por ora, nos limitamos a reconhecer a sua existência – em maior ou menor escala – em todos os países que possuem relações de troca equiparadas a um equivalente geral do valor das mercadorias socialmente aceito – a moeda.

O combate à inflação no Brasil teve inúmeros capítulos, com a elaboração de diversos planos econômicos e medidas de contenção, levadas a cabo por diferentes governantes e que envolveram um contingente significativo de equipes ministeriais e economistas. No total, somente depois do fim da ditadura civil-militar, a “família” de planos de estabilização contabiliza sete diferentes tentativas e, ainda que os primeiros planos tenham servido para obter algum impacto em curto prazo – ou serviram como referência aos posteriores sobre quais medidas deveriam ser adotadas e quais evitadas – é consenso na literatura que discute a questão que foi o Plano Real que conseguiu efetivamente controlar a taxa de inflação, após o fracasso das tentativas

anteriores.

A redução brusca da inflação verificada no decorrer de 1994 e 1995 – quando o índice passou de 916% para 22% – foi bem recebida pelo conjunto da população. Pela primeira vez em um longo período, as classes menos favorecidas passaram a desfrutar de alguma segurança monetária, que lhes permitia um planejamento dos gastos familiares, abrindo a possibilidade de efetuar compras parceladas a prazos mais longos e quando possível guardar uma parte do salário na poupança, tendo a confiança de que aquela quantia não sofreria depreciação nem seria confiscada. É preciso destacar a importância dessas mudanças para a criação de um ambiente que favorecia uma perspectiva otimista em relação aos rumos do país. Ela reflete um momento em que, após um longo período ditatorial e um processo de abertura democrática bastante limitada – além dos diversos casos de manipulação de eleições e corrupção no governo – a população sentiu alguma confiança nas medidas adotadas pelos governantes. Tanto que o legado do Plano Real se tornou um ativo político importantíssimo, determinante para que Fernando Henrique Cardoso, o Ministro da Fazenda que coordenou o plano, vencesse em primeiro turno as eleições presidenciais poucos meses após o lançamento oficial da nova moeda.

É preciso destacar que essa estabilidade alcançada a partir do Real também passou a ocupar uma posição central na agenda política nos anos posteriores. Mais do que isso: o controle inflacionário alcançou um patamar de variável intocável no conjunto da política econômica do país. Se não há discordância em creditar ao Plano Real o estancamento de um processo inflacionário que já parecia crônico e incontrolável, existe, por outro lado, um grande debate em torno das demais consequências provocadas pelos ajustes adotados a partir da sua implementação. O centro da discussão passa para o tema da amplitude das mudanças que o plano introduziu, nos âmbitos: econômico, político, social e ideológico. À direita e à esquerda do espectro político, o Real sofreu muitas críticas, sendo responsabilizado tanto por frear o crescimento da economia e favorecer a especulação financeira em detrimento da indústria nacional, quanto pela reformulação dos termos da inserção da economia brasileira na nova configuração do capitalismo de forma a manter e aprofundar sua condição dependente e subordinada aos interesses dos países centrais. Da mesma forma, os que reivindicam o legado positivo atribuem ao plano as possibilidades de retomada do desenvolvimento e aumento da importância relativa da economia brasileira no cenário internacional, bem como a consolidação do sistema

democrático, que teria permitido a promoção de políticas públicas para promover melhorias nas áreas da saúde, educação, assistência social, etc.

Considerado como uma “herança” – abençoada para alguns, nem tanto para outros – é notório que existe um legado que deve ser creditado ao Plano Real. Mas essa “herança” precisa ser mensurada não a partir de um supérfluo debate entre grupos/partidos políticos que rivalizam sobre a questão, cada qual adotando para sustentar sua posição critérios de diferenciação cuja centralidade é discutível, para dizer o mínimo. Portanto, parece incorrer em obviedades afirmar que existiram grupos de interesse e classes sociais (ou setores de classe) que nitidamente foram beneficiados pelo legado das transformações que ocorreram; da mesma forma que outros sofreram com as consequências desse processo. A tarefa sociológica necessária em torno da questão consiste justamente em explorar o contexto e as características dessas mudanças, bem como identificar quais foram os atores coletivos que foram afetados (e de que forma) pelo conjunto das transformações que ocorreram nos últimos anos. Não compete à Sociologia a prerrogativa de julgamento de valor, tampouco se pode conceber essa como uma equação de soma zero: alguns perdem, outras ganham, e as coisas ficam por isso mesmo. A Sociologia, conhecimento científico de que dispomos para analisar os desdobramentos do Plano Real, carece de neutralidade tanto quanto a ciência econômica que foi utilizada para a sua formatação.

2.1 O contexto do Plano Real

Tomando como ponto de partida a constatação de que o Plano Real é em essência muito mais do que um plano de estabilização da moeda, faz-se necessário delinear esse contexto mais amplo em que se insere, buscando relacionar seus pressupostos com os acontecimentos macroeconômicos daquele momento histórico.

É sabido que a economia brasileira foi uma das que mais cresceram ao longo do século XX, ficando nesse quesito atrás apenas do Japão. Não se deve concluir que tal fenômeno elevou o Brasil a uma condição próxima dos países centrais, uma vez que o crescimento

significativo do Produto Interno Bruto (PIB) reflete muito mais o atraso em que se encontrava no início do século do que um suposto protagonismo que teria alcançado ao seu final. Após a II Guerra Mundial teve início uma fase de grande crescimento da economia mundial, e o Brasil também experimentou resultados expressivos nas duas ou três décadas que se seguiram, culminando no que ficou conhecido como “milagre brasileiro” durante a ditadura civil-militar.

O final desse ciclo de crescimento abriu caminho para um processo de profundas transformações de ordem econômica, social e política. O padrão de vida alcançado em torno desse modelo de crescimento foi posto em xeque, e as consequências se fizeram perceber tanto nos países de capitalismo avançado quanto nas nações periféricas. Os primeiros sinais da crise do modelo fordista manifestaram-se nos países centrais ainda na década de 1960 com a dificuldade de manter os índices de lucro, e tornou-se explícito com desmoronamento do sistema de gerenciamento econômico orientado pelas regras de *Bretton Woods*⁹ que se seguiu.

No Brasil, o período que compreende o final da década de 1960 e início da década de 1970 apresentou uma taxa de inflação relativamente estável (em torno de 20% ao ano) e permitiu o crescimento do PIB em patamares elevados. A estratégia de expansão da economia, sustentada em grande medida pelo financiamento externo, passou a encontrar dificuldades com os desdobramentos do primeiro choque do petróleo e do aumento da taxa de juros promovida pelo Banco Central dos Estados Unidos (*Federal Reserve*): por um lado não conseguia ajustar seu balanço de pagamentos – com o aumento dos juros as despesas com a dívida aumentavam – e por outro a importação do petróleo tornava-se cada vez mais custosa.

Tais acontecimentos – explosão do preço do petróleo e salto das taxas de juros internacionais – inauguraram uma fase de instabilidade na economia mundial, que afetou tanto países desenvolvidos quanto

⁹ Enquanto a II Guerra Mundial já se encontrava em seu estágio final, representantes dos países aliados se reuniram na cidade de Bretton Woods, nos Estados Unidos, no ano de 1944, para discutir os rumos da economia mundial para o período que se iniciava. Os Acordos firmados versavam sobre as condições em que se dariam as relações comerciais entre as nações, e reforçaram o papel intervencionista do Estado. Instituições financeiras que se tomaram protagonistas no período subsequente, como o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial, foram concebidos nos termos desse acordo.

dependentes, à diferença que os primeiros dispunham de margens para atrair capitais e proteger sua economia, ao passo que os demais – especialmente os latino-americanos – fragilizavam-se por conta dos altos índices de endividamento. Como observam Belluzzo e Almeida (2002), a partir desse momento o Brasil ingressou num regime de financiamento em que a tomada de novos empréstimos cumpria apenas a função de cobrir o serviço das dívidas tomadas anteriormente para promover o desenvolvimento. A resposta do governo brasileiro aos efeitos devastadores da “crise da dívida” veio primeiramente através da desvalorização da moeda (o cruzeiro) no fim de 1979, com o objetivo de combater o déficit em conta corrente que havia aumentado significativamente. Em consequência da desvalorização do câmbio houve um ímpeto de aumento dos preços, ao qual o governo reagiu estabelecendo mecanismos de prefixação das correções monetárias e cambiais, numa tentativa de conter expectativas de inflação elevada, que então já se vislumbrava. A adoção de tais medidas mostrou-se equivocada, uma vez que os prometidos benefícios decorrentes da desvalorização do câmbio foram neutralizados pela sua correção pré-fixada e o ano de 1980 experimentou acentuada aceleração inflacionária. Não obstante, a consequência mais importante de tal intervenção governamental foi à desorganização que promoveu nas convenções que prevaleciam há algum tempo sobre as correções de preços e rendimentos. O que se viu depois disso foi uma forte desaceleração econômica que evoluiu para o patamar de recessão aberta e pôs fim ao período de crescimento sustentado pelo financiamento externo. (idem, p. 12)

O momento seguinte da política econômica brasileira ficou ilustrativamente conhecido como a “década perdida”, expressão nada exagerada no que diz respeito ao desempenho das economias latinoamericanas no período. Ainda que com intensidade variável e desdobramentos peculiares, os países da região obtiveram pífio crescimento do PIB – quando não retração – bem como sofreram com seus desdobramentos: diminuição do poder de consumo, desemprego, aumento da inflação e da dívida externa, crises fiscais e cambiais, entre outros. A partir de então, começaram a serem aplicadas nesses países as políticas de ajustamento patrocinadas pelo Fundo Monetário Internacional (FMI), que surgiram como saída para socorrê-los desses distúrbios provocados pela instabilidade em que se encontravam.

Todavia, Belluzzo e Almeida sustentam que a missão principal dessa intervenção do FMI visava impedir o colapso dos sistemas

bancários de países como os EUA, uma vez que estes possuíam em seus ativos a grande soma de empréstimos concedidos aos países periféricos no período anterior. Não era nada interessante para os países emprestadores que seus devedores declarassem moratória. Auxiliados pelo bom desempenho da economia estadunidense após a sobrevalorização do dólar, os programas de ajustamento orientados pelo FMI conseguiram reduzir os déficits em transações correntes dos países latino-americanos, principalmente, graças à forte demanda de importações que vinha da principal potência econômica do mundo. Como resultado, por um lado se conseguiu evitar que as dívidas da periferia danificassem o sistema financeiro global, e por outro se permitiu que os países endividados melhorassem suas contas externas para conseguir ao menos pagar os juros da fatura. O problema é que as aplicações de tais políticas de ajustamento tiveram consequências internas devastadoras, como o aumento vertiginoso das taxas de inflação e a desorganização das finanças públicas.

Se do ponto de vista da liquidez econômica, a década de 1980 foi caracterizada por baixa oferta de crédito no mercado internacional (o que levou os países latino-americanos a adotarem políticas voltadas à geração de superávits comerciais para pagar o serviço da dívida externa), os anos 90 inauguraram uma nova onda de expansão do crédito e os capitais excedentes voltaram a ser aplicados pelos lados do sul, à diferença de que esses recursos agora vinham na forma de empréstimos e aplicações de curto prazo. A América Latina passou da condição de exportadora de recursos à de absorvedora de capital financeiro, com os quais financiava o aumento das importações de produtos, agora na condição de mercado “emergente”.

Nesse novo cenário, os países latino-americanos passaram por um processo de integração aos novos termos da globalização financeira, concretizada através da abertura comercial e financeira de suas fronteiras. Segundo Filgueiras (2000), esse movimento representou a adesão à agenda do Consenso de Washington, que internamente implicava em profunda desregulamentação das atividades econômicas para ampliar a participação do capital privado, a privatização das empresas estatais e a realização de reformas estruturais (previdenciária, administrativa, trabalhista). Para completar o pacote, esses países tiveram de aplicar os planos de estabilização econômica condizentes com a estratégia de abertura da economia, de sobrevalorização de suas moedas e de acúmulo de reservas.

Apenas o Brasil, num intervalo inferior a 20 anos, passou por

sete diferentes planos de estabilização econômica, onde os quatro primeiros (Cruzado I e II, Bresser, Verão) foram aplicados ainda no período de escassez de recursos financeiros no mercado internacional e os outros (Collor I e II e Real) já num momento de retorno da liquidez. Esses três últimos, ainda de acordo com Filgueiras, incorporavam mais abertamente o ideário liberal do Consenso de Washington. (idem, p. 29)

2.2 Os fundamentos do Plano Real

Dentre estes planos, alguns até conseguiram segurar a escalada inflacionária por algum tempo, mas foi apenas com o Real que se obteve um controle sistemático do aumento dos preços. Qual era a fórmula mágica? Apesar de alguns economistas carregarem as tintas para enaltecê-lo e mesmo em comparação com experiências hiperinflacionárias de outros países em outros momentos históricos¹⁰, é necessário destacar que boa parte das medidas adotadas já havia sido experimentada nos outros planos, até porque alguns dos membros da equipe do Plano Real já haviam participado de tentativas anteriores.

A ideia era justamente repetir algumas medidas adotadas pelo Plano Cruzado, que segundo Cardoso (1998), havia errado em apenas dois pontos principais: tinha dado um aumento real ao salário mínimo no ponto de partida e não renegociou a dívida externa. O então Ministro da Fazenda e responsável por coordenar o novo plano destacou que já a partir do ano de 1993, apesar de os índices inflacionários estarem muito altos, era possível observar uma reorganização da economia brasileira, especialmente no setor privado. Isso proporcionou uma confiança no

¹⁰ Gustavo Franco, por exemplo, economista e membro da equipe que elaborou o Plano Real, destaca as singularidades da experiência brasileira: “em nenhum outro episódio conhecido de inflação muito elevada tratava-se de país onde tivessem sido tão grandes a extensão dos mecanismos formais e informais de indexação e o grau de sofisticação do sistema financeiro.” (Franco, 1995, p. 30). Segundo ele, isso fez com que os especialistas estrangeiros tivessem dificuldades em compreender as particularidades do caso brasileiro e olhassem com desconfiança para a grande inovação do Plano Real, que foi a separação das duas funções da moeda sem a criação imediata de uma nova moeda – a URV servia como uma unidade de conta oficial (meio de troca), enquanto o Cruzeiro permaneceu como meio de pagamento.

mercado que inexistiu nos períodos anteriores, quando da aplicação dos demais planos de estabilização. Apesar da conjuntura econômica mais favorável, o contexto político era marcado por incerteza e desconfiança, consequência do *impeachment* de Collor e o caráter transitório do governo de Itamar Franco. Segundo ele, isso prejudicou a formação da sua equipe de trabalho, pois muitos economistas recebiam juntar-se ao grupo por não acreditarem que o plano pudesse ser bem sucedido num contexto tão conturbado. A aposta de Cardoso era justamente o oposto: acreditava que a situação caótica, especialmente no Congresso, favorecia a elaboração do plano, uma vez que as forças políticas não estavam organizadas e por essa razão aceitariam com mais facilidade as condições e sacrifícios orçamentários necessários para que o projeto fosse colocado em prática. A fragmentação em que se encontrava o Congresso, a crise política provocada pelo *impeachment* e a transitoriedade do novo governo eram elementos que reforçavam a autonomia da equipe responsável pela elaboração do plano.

A matriz conceitual do Plano Real foi a mesma utilizada para combater as grandes inflações durante todo o século XX: adoção de uma “âncora” cambial¹¹, ou seja, recuperar a confiança da moeda nacional através da sua indexação a uma moeda forte (dólar) para garantir seu valor externo. Para amparar a fixação do câmbio promovida pela ancoragem, algumas pré-condições se mostravam fundamentais. Em primeiro lugar, era indispensável que as condições externas fossem favoráveis, havendo suficiente liquidez nos mercados internacionais para que o país acumulasse divisas que funcionariam como âncora da moeda nacional. Como visto anteriormente, as políticas fiscais e monetárias adotadas no início da década de 1990 pelas principais potências econômicas, especialmente os EUA, garantiam a oferta abundante desses capitais. Outro elemento importante era o ajustamento da situação fiscal e de endividamento do setor público, que já havia sido parcialmente equacionado pelas medidas adotadas pelo Plano Collor. À diferença dos outros planos, o Real já encontrava de início uma situação financeira do setor público considerada invejável,¹² alcançada a duras

¹¹ A “âncora” foi, conforme Belluzzo e Almeida (2002), “a estabilização da taxa de câmbio nominal, garantida por financiamento em moeda estrangeira e/ou por um montante de reservas capaz de desestimular a especulação contra a paridade escolhida.”

¹² “O ajuste fiscal e de endividamento público do Plano Real foi feito antes. Em 1993, as contas do governo registravam superávit primário e operacional e a dívida líquida total e mobiliária nunca havia sido tão baixa. Nos cinco anos transcorridos desde o anúncio da primeira etapa do Real, a política econômica, primeiramente, jogou fora este trunfo e depois levou ao limite do insustentável a situação das contas públicas.” (Belluzzo e Almeida, p.364)

penas pelas rigorosas medidas aplicadas por Collor, que se fizeram sentir no bolso – e na poupança – dos trabalhadores. A disciplina fiscal rigorosa garantia a produção de superávits primários destinados ao pagamento dos juros e, associada justamente a taxas de juros bastante elevadas, constituía-se em forte atrativo e garantia de excelentes retornos em curto prazo para capitais internacionais investidos em outros países cujos ativos apresentavam menos risco que o Brasil. Diante de tantas vantagens oferecidas pelo Estado brasileiro, o investimento passava a valer à pena.

A arquitetura do Plano, apresentada ao país pelo Ministro Fernando Henrique Cardoso em dezembro de 1993, compreendia três etapas subsequentes: anteriormente seria feita uma reforma fiscal; depois seguiria a reforma monetária e por último a criação de uma nova moeda. A primeira etapa consistia basicamente na realização de cortes profundos no orçamento do país para os anos de 1994 e 1995 e precisou da aprovação do Congresso para que a emenda constitucional – que ficou conhecida como Fundo Social de Emergência – esterilizasse 20% dos recursos do governo¹³. O controle dos gastos públicos foi apresentado à população como pedra angular do plano: na “linguagem simples” utilizada por FHC em rede nacional, a inflação seria provocada pelo desequilíbrio das contas do governo, que gastava mais do que arrecadava. Com base nessa teoria foram formulados também os programas de privatização de serviços públicos e empresas estatais, bem como a realização das reformas previdenciária e administrativa, que ajudariam a reduzir os gastos do governo. Obviamente não era essa a situação, não apenas porque a explicação sobre as causas da inflação estão grosseiramente distorcidas pelo esforço didático do ministro, mas, sobretudo, porque o ajuste fiscal era considerado apenas o primeiro passo para o controle da inflação, segundo um dos membros da equipe responsável pelo plano:

A finalidade dessa primeira etapa era demonstrar a capacidade de o governo federal executar as despesas orçadas sem precisar das receitas geradas pela inflação. [...] Os cortes no orçamento representados pelo Fundo Social de Emergência representaram, portanto, um compromisso do

¹³ Os cortes atingiram em especial as pastas relacionadas com políticas sociais: o Ministério do Bem-Estar perdeu 50% da verba; a Previdência Social 20%; Educação 20%; Ciência e Tecnologia 15%; além disso, programas específicos da área social também foram afetados, como os destinados à reforma agrária, bolsas de estudo e sistemas de esgoto, que perderam 31% dos seus recursos.

governo federal de abandonar práticas orçamentárias dependentes da inflação. A aprovação da emenda constitucional pelo Congresso traria reconhecimento político à tese da equipe econômica de que o equilíbrio *ex-ante* do orçamento era um primeiro passo essencial para o controle da inflação. (Bacha, 1997, p. 19)

Para simplificar, e arriscando, como FHC, algum didatismo, a reforma fiscal operada pode ser descrita como uma articulação para aumentar a liberdade do governo em manipular os recursos públicos, deslocando verbas das políticas sociais para aplicar na geração de um superávit primário – uma reserva tida como necessária para assegurar o sucesso do plano, uma vez que garantiria o pagamento dos juros das dívidas tomadas no exterior para sustentar a âncora cambial.

A segunda etapa do plano consistiu na criação de uma unidade de conta que serviu de embrião para a nova moeda, e ficou conhecida como URV (Unidade Real de Valor). É considerada a grande inovação do Plano Real, pois permitiu combater os efeitos da chamada inércia inflacionária¹⁴ sem recorrer a nenhuma das soluções coercitivas (congelamento de preços, confisco temporário da poupança) que haviam sido testadas nos planos anteriores. A URV era um indexador instituído para servir como unidade de conta oficial e era definido a partir da média de três outros índices usados para medir a inflação: o IGPM, o IPCA, e o IPC¹⁵. Diferentemente do que foi feito nos planos anteriores, “a URV-Real seguiria um caminho fundamentalmente diverso, pois, em vez de se criarem duas moedas apenas se buscaram separar duas funções da mesma moeda.” (Franco, 1995, p. 36). Com esse mecanismo, todos os contratos poderiam ser convertidos para essa unidade de conta estável, que era reajustada diariamente e mantinha paridade com o dólar. Após a conversão para URV, as revisões só poderiam ocorrer depois de um ano. A transição ocorreu de forma compulsória apenas para os

¹⁴ O componente inercial da inflação opera como se fosse a memória da inflação presente na moeda, com origem no conflito distributivo. Os preços, salários e contratos são reajustados com datas variáveis, o que dificulta que se chegue num ponto zero em que ninguém seja defasado. Mesmo nos planos de estabilização que congelavam preços, ao final do congelamento explodiam novas ondas de remarcação, mantendo a memória da inflação. (Filgueiras, 2000)

¹⁵ IGPM = Índice Geral de Preços do Mercado, elaborado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV); IPCA = Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo, calculado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE); IPC = Índice de Preços ao Consumidor do Município de São Paulo, produzido pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE-USP).

salários, no mês de março (início dessa segunda fase), já para preços e contratos a transição podia ser feita a qualquer momento, até o mês de julho – o que fez com que boa parte deles só migrasse às vésperas da introdução da nova moeda, suscitando polêmicas sobre uma suposta perda para os trabalhadores. Tendo havido ou não tais perdas, o fato é que, comparada à anterior situação de inflação intermitente, nos meses de transição conduzidos pela URV o poder aquisitivo dos trabalhadores manteve-se relativamente constante (Filgueiras, 2000, p. 107). Esta segunda etapa do plano durou apenas cinco meses, uma vez que estava em consonância com objetivos político-eleitorais: o plano precisava apresentar resultados visíveis num curto espaço de tempo, tendo em vista a aproximação das eleições presidenciais – marcadas para setembro daquele mesmo ano.

A terceira fase do plano teve início no dia 1º de Julho, finalmente com a introdução da nova moeda, que significou a transformação da URV em Real. A paridade que existia entre URV e o dólar foi mantida, tornando a nova moeda nominalmente sobrevalorizada, contribuindo para a deflação de preços e serviços associados à moeda estrangeira – e disseminando entre a população a impressão de que “o Real era mais forte que o dólar”. À diferença da Argentina, que também dolarizou sua economia e sofreu consequências devastadoras com tal política, o governo brasileiro garantia a paridade, mas não a conversibilidade entre as duas moedas, o que lhe permitia um pouco mais de margem de manobra para combater as oscilações do mercado. Tal receita compatibilizou num primeiro momento, segundo Filgueiras (2000), o combate à inflação com crescimento econômico e aumento de emprego. Esta euforia inicial proporcionada pelo sucesso do plano “reuniu, numa mesma alegria, consumidores de frango e de BMWs”, de acordo com uma observação perspicaz¹⁶, mas ignorava que essa conta em algum momento teria que ser quitada. No entanto, a onda otimista vislumbrada com o controle inflacionário foi muito bem orquestrada e capitalizada pela equipe que formulou o plano, e se transformou em ativo político decisivo nas eleições de 1994, quando coube à FHC, ministro responsável pelo plano, colher os louros da estabilidade.

A faceta do Plano Real que caiu nas graças do povo e que ficou enraizada na memória política brasileira – por méritos do seu êxito e pela construção ideológica a que serviu – foi indubitavelmente o

¹⁶ Fiori (1997, p. 200)

controle da inflação, que se tornou a “vaca sagrada” da política econômica até os dias de hoje. Mas esta é apenas a dimensão imediata da questão, a manifestação fenomênica de um projeto maior cuja compreensão requer um esforço interpretativo mais profundo. É absolutamente compreensível que a população tenha dado respaldo para um projeto político que cumpriu uma promessa tantas vezes repetida que já era vista com desconfiança. Ante uma classe política absolutamente desacreditada por períodos subseqüentes de desventuras autoritárias e (bem pouco) democráticas, corrupção estrutural e arrochos salariais, que referências de poder poderiam ser minimamente respaldadas por quem já havia se habituado a sofrer com os ataques de militares truculentos e aventureiros gatunos? Ainda que esse período também tenham sido palco do surgimento e efervescência de importantes movimentos sociais e políticos (como o MST, PT, CUT, entre outros), estes ainda não tinham alcançado espaço suficiente nas esferas institucionais que lhes permitisse interferir decisivamente nas escolhas eleitorais. Também não possuíam força social o bastante para se consolidarem com uma proposta estratégica alternativa – ou contraditoriamente nem tão alternativa, como tristemente o processo político viria demonstrar alguns anos mais tarde.

2.3 O Plano Real inaugura uma nova “era”?

A melhora geral percebida nas condições econômicas representa um ponto de ruptura importante, num momento em que o conjunto das classes sociais clamava – cada qual com suas demandas – por mudanças profundas, ditadas pela condição precária que resultou da “década perdida” e pressionada pelas mudanças estruturais em processo no sistema capitalista que exigia adequações importantes na inserção internacional do país. Na opinião de quem estava sob os holofotes, a regeneração da moeda no Brasil representava um profundo reordenamento social:

O impacto do Plano Real sobre o processo eleitoral, o mais visível desses efeitos, talvez tenha sido apenas a superfície. [...] melhores condições não poderão haver para se firmar a

estabilidade econômica como um valor fundamental e para se transformar a recém-descoberta aversão social à inflação, e a tudo que ela representa, em um efetivo impulso político renovador e em freios institucionais ao reaparecimento da inflação. Para tanto, O Plano Real precisa tornar-se mais que simplesmente um plano de combate à inflação fundado na boa técnica econômica, mas uma senha para um projeto muito mais ambicioso de renovação das regras e instituições que regulam uma economia em contínua e acelerada transformação. Reformas são necessárias – como todos sabem – para avançar nessa direção, e o desafio de aprofundá-las será enfrentado com coragem, determinação e sobretudo paciência. (Franco, 1995, p. 77)

O projeto mais ambicioso descrito pelo economista refere-se à estratégia de desenvolvimento¹⁷ adotada por boa parte dos países periféricos ao longo dos anos 80 e 90, orientada pelo chamado Consenso de Washington, uma espécie de carta de recomendações elaborada pelas principais instituições financeiras internacionais (como FMI, Banco Mundial), que estabelecia uma série de ajustes macroeconômicos a serem adotadas pelos países em desenvolvimento para promoverem sua integração aos novos ditames do mercado, superando as dificuldades por que passavam.

O arcabouço teórico desta estratégia encontra respaldo não apenas na “boa técnica econômica”, pois parece também estar de acordo com as formulações sociológicas do Presidente, quando este se dedicava apenas à academia e se debruçava sobre as possibilidades de desenvolvimento dos países dependentes. Naquele momento, ele defendia que os países latino-americanos, apesar da dependência e das limitações estruturais que esta lhes impõe, tinham condições de promover o desenvolvimento capitalista, desde que soubessem aproveitar as novas oportunidades que se lhes abriria. O rumo certo a ser

¹⁷ Segundo Belluzzo e Almeida (2002), a estratégia do Consenso de Washington está apoiada em quatro supostos: 1) a estabilidade de preços cria condições para o cálculo econômico de longo prazo e estimula o investimento privado; 2) a abertura comercial impõe disciplina competitiva aos produtores domésticos, forçando-os a aumentarem a produtividade; 3) as privatizações e o investimento estrangeiro removeriam os gargalos, reduzindo custos e melhorando a eficiência; 4) a liberalização cambial atrairia poupança externa para complementar o esforço de investimento doméstico e financiar o déficit em conta corrente. Sob inspiração desse ideário, segundo os autores, a economia ficou desprotegida, com uma taxa de câmbio sobrevalorizada e taxa de juros muito elevada. (idem, p. 374).

seguido consistia na internacionalização das economias da América Latina, através de um modelo interdependente ou de industrialização-associada, onde a burguesia nacional e o Estado cederiam setores econômicos estratégicos ao capital estrangeiro, aceitando sua condição subordinada e especializando-se na produção de bens primários e produtos industrializados com baixo valor agregado¹⁸. O contexto é diferente de quando esta perspectiva foi formulada, mas a proximidade entre termos e fatos sugere algo mais do que mera coincidência.

Deixando um pouco de lado a polêmica sobre o que foi escrito e o que foi feito, é fato que o plano elaborado pela equipe de FHC se constitui como a novidade importante desse período. Segundo Tavares (1997), “apesar das intenções de abertura comercial de Collor, as vicissitudes do período não havia ainda escancarado a economia nem sobrevalorizado violentamente a moeda. Isso só veio a ocorrer com o Plano Real” (p. 103). A liberalização da economia brasileira, nos termos em que foi acordada, transformou-se numa armadilha. A despeito da euforia inicial que de fato proporcionou, seguiu-se uma ressaca do “encilhamento financeiro” e de desequilíbrios macroeconômicos que impedem o crescimento: expansão indiscriminada do endividamento público, restrições à demanda, aumento vertiginoso do desemprego e precarização das relações de trabalho, deterioração da indústria local, desmantelamento do aparelho de Estado. Todos esses elementos que foram introduzidos a partir da ação do governo FHC são consequência da política macroeconômica inaugurada pelo Plano Real, e configuram o que a autora chama de uma “agenda negativa” para o país.

A observação da incompatibilidade entre as promessas de desenvolvimento reafirmadas e a impossibilidade de fazê-lo se tornou cada vez mais comum tão logo arrefeceram as melhoras iniciais. O modelo que assegurou estabilidade à moeda tornou-se prisioneiro de si

¹⁸ Não se pretende aqui justificar as escolhas recentes com um prognóstico datado de outro momento, como se uma fosse simplesmente o desdobramento da outra. Contudo, parece não existir um ponto de ruptura, como afirmam alguns, entre o sociólogo e o Presidente – que popularizou o talvez nunca dito “esqueçam tudo o que escrevi”. É provável que o momento acadêmico de Cardoso represente uma fase mais crítica do que a pragmática postura enquanto Presidente. Mas o que se pretende destacar aqui é como a noção de interdependência ou capitalismo-associado refuta qualquer possibilidade de ruptura e demonstra grande conformismo para com a inevitabilidade desse processo, além obviamente de algum otimismo sobre suas consequências: “Reorganizam-se, com essa nova modalidade de desenvolvimento, a própria estrutura do sistema produtivo e o caráter do Estado e da sociedade, que expressam a relação de força entre os grupos e as classes sociais, para dar lugar ao sistema capitalista industrial tal como ele pode desenvolver-se nos países latino-americanos: na periferia do mercado mundial e por sua vez nele integrado.” (Cardoso, Faletto, 1984, p. 115).

mesmo, como foi destacado por intelectuais e representantes dos setores produtivos do empresariado nacional, descontentes por conta da queda nas exportações decorrentes da sobrevalorização cambial, bem como pela dificuldade de competir no mercado com produtos de outros países, mais baratos devido à produtividade maior de sua base produtiva: “os nossos economistas (e lamentavelmente a própria sociedade) estão enganados por uma espécie de ideologia em que a especulação financeira é soberana. O câmbio, principalmente, é instrumento dessa especulação financeira. Não é mais o instrumento do sistema produtivo”¹⁹. O brado ganha contornos de lamento, ainda mais em se tratando de alguém que se dedicou à construção do chamado modelo de substituição das importações, que se assentava sobre o tripé desenvolvimentista (capital estatal/capital privado estrangeiro/capital privado nacional) e assegurava ao Estado o papel de coordenação. O saudosismo daqueles tempos talvez se explique não apenas pelas significativas taxas de crescimento, mas também pela concentração de poder dos grupos que se organizavam em torno de tal dinâmica, assegurado a ferro e fogo pelo regime ditatorial. Mas os tempos já não eram os mesmos, e os idos dos anos 90 trouxeram novas demandas para a inserção do país no regime internacional, estas provocariam inevitavelmente choques de interesse entre os diferentes setores da burguesia no poder, do qual obviamente os mais poderosos saíram fortalecidos.

É talvez nesse âmbito que se encontra o papel politicamente estruturante do Plano Real: a reconfiguração das relações entre as classes sociais e das relações de poder na sociedade brasileira, de forma a colocá-la em acordo com as novas condições de acumulação do capitalismo internacional, sob égide neoliberal. Processo que começou ainda durante o governo de Collor, mas com FHC de fato ganhou impulso, pois nesse momento o neoliberalismo foi elevado à condição de política oficial do Estado, atestada legalmente pelos termos inscritos no Plano Real. O modelo desenvolvimentista que promoveu a modernização econômica brasileira estava, enfim, superado, relegando a um segundo plano da cena política seus defensores mais ortodoxos. A sustentação política dessa transição foi assegurada pelo apoio de amplos setores das classes sociais à reforma econômica que deteve a inflação, e abarcava desde os trabalhadores de baixa renda até setores de renda média, como também, pequenos empresários que não foram muito

¹⁹ Delfim Netto (1997).

afetados pela abertura comercial, além obviamente dos setores ligados ao grande capital financeiro (bancos, fundos de pensão, grandes corporações com potencial de inserção internacional).

Eis que num curto período de tempo o emaranhado círculo do poder econômico e político foram sacudidos por uma mudança profunda, onde alguns antigos protagonistas são deslocados de cena e se abre um novo filão de oportunidades para aqueles que tivessem sensibilidade suficiente para perceber quais seriam os condicionantes do novo contexto. Os mais atentos perceberam que estava em voga um grande processo de transferência de capital, tanto do Estado para a esfera privada, como das pequenas e médias empresas nacionais para grandes grupos econômicos nacionais e estrangeiros e, de uma maneira mais ampla, da classe trabalhadora para a classe burguesa. Assim como se verificava em outros países latino-americanos, ou nos países do antigo bloco soviético, havia uma grande soma de capital excedente que migrava dos países centrais para ser investida em nichos de mercado ainda não explorados, ou que não haviam atingido todo seu potencial de mercantilização. Tal movimento não poderia se desenvolver sem a participação das elites políticas locais, que tiveram papel importante na criação do ambiente propício para o desdobramento dessa tendência, e que foram bem recompensadas pelo serviço prestado.

Tais mudanças e acomodações devem ser tomadas como uma contingência do novo estágio de desenvolvimento capitalista, verificada também em outros países que compartilhavam de semelhantes condições de inserção no mercado mundial. Não se tratava, portanto, de uma arquitetura política elaborada pela equipe palaciana, ainda que esta tenha sido bastante perspicaz em aproveitar as oscilações políticas do período para criar as tais condições de ajustamento da economia brasileira. Em que pese o papel desempenhado pelo grupo político, os feitos do primeiro mandato de FHC foram dignos de comparação com a Era Thatcher na Inglaterra, com a vantagem de ter cumprido em apenas quatro anos os ajustamentos que a dama de ferro levou doze para concretizar.²⁰

Voltando a atenção para as consequências de tal dinâmica de transformação do capitalismo brasileiro, Francisco de Oliveira (2007) afirma que o processo abrange outras dimensões além da econômica, e o desdobramento maior está em tornar caduco o campo de invenções políticas inaugurado pela ditadura militar, responsável por edificar uma

²⁰ A comparação, feita pela revista inglesa *The Economist*, é lembrada em Antunes (2005, p. 39).

forma específica de sociabilidade – centralizada pelo trabalho. Esse tempo não existe mais, deu lugar a uma nova era. A consolidação da metamorfose do capital produtivo em capital financeiro inaugurou um prolongado período de indeterminação de classe, onde o conflito foi retirado da agenda política. Ampliou-se a composição das coalizões políticas, que passaram a reunir desde grupos empresariais, lideranças regionais, novos e velhos coronéis e oligarcas, além de intelectuais de origem popular elitizados – todos juntos em defesa da Nação. As consequências deste processo para a política foram devastadoras: “a relação entre as classes, interesses e representação foi para o espaço; a possibilidade de formação de consensos tornou-se uma quimera”²¹. A era da indeterminação seria, então, o período difuso que se apresenta após o desmonte da economia nacional provocado pela nova agenda do capitalismo e que antecede a construção de uma nova forma de sociabilidade, cujas experiências inventivas já estão em marcha, ainda que não de forma cristalizada no campo político.

O mesmo fenômeno é observado por Fiori (1997), que parte da premissa de que o Brasil, após esse processo de transformações, continua ocupando um espaço submisso e servil na divisão internacional do trabalho. Isso, contudo, não indicaria uma falta de rumo ou uma intransparência na escolha das opções. Não se tratava, da mesma forma, de um caminho inevitável ou natural a ser trilhado. Ao contrário, é consequência direta de uma escolha política, baseada no ideário e pragmáticas dominantes, cuja conotação já foi aqui discutida. Para Fiori, a política econômica aplicada a partir do Plano Real é parte do que chama de “revolução silenciosa” do Presidente, para quem a mudança representaria “o nascimento subterrâneo do novo modelo de capitalismo com que sonha toda vez que se refere ao fim da 'era varguista'”.²² Que a ironia da sentença sirva para reforçar o diagnóstico e não o inverso, pois a análise é bastante pertinente: o Brasil estaria adentrando a era do capital financeiro. Estaria em marcha no país um gigantesco processo de recomposição patrimonial e de transferência de recursos entre facções de poder, capaz de redefinir o mapa das elites, mantendo a hierarquia tradicional dos grandes grupos econômicos. Essa transição seria permeada por certo realismo político conformista, capaz de tomar a globalização e todos seus efeitos perversos como um processo irreversível e substituindo a razão de Estado pela razão econômica dos mercados, subordinando o conjunto da vida social à busca obsessiva da

²¹ Oliveira (2007, p. 38) .

²² Fiori (1997, p. 202).

estabilidade da moeda e da competitividade.

Esta atualização do capitalismo brasileiro identificada por Fiori é corroborada por Ricardo Antunes, que usa a alegoria da *desertificação neoliberal* para explicar a devastação social promovida pelo modelo de desenvolvimento adotado. Aqui os méritos da obra são compartilhados, uma vez que o lastro desse processo é observado em todos os governos do período, da aventura bonapartista de Collor ao continuísmo transformista de Lula, passando pela racionalidade social-liberal de FHC. Todos os três desempenharam etapas complementares no processo de devastação social verificado nesse período, consolidando seus termos e atacando as bases de sustentação do antigo modelo – vale dizer, inclusive todas as conquistas sociais daquele período.

2.4 O Real e as relações de trabalho no Brasil

No âmbito das relações trabalhistas, o Plano Real teve um papel determinante para a aplicação do novo padrão de organização do trabalho, a acumulação flexível, já discutida anteriormente. Essa mudança também estava em processo quando da elaboração do plano, mas ao mesmo tempo ele cumpriu papel importante para impulsionar e disseminar a nova forma de organizar a produção. Na visão governista, tratava-se de um processo de modernização das relações de trabalho, fundamental para gerar uma nova dinâmica produtiva, baseada na razão e na técnica, capaz de beneficiar o conjunto da sociedade através do crescimento econômico.

Os meses que se seguiram ao lançamento do plano pareciam indicar que poderia estar chegando ao fim o longo processo de corrosão dos salários: não apenas o imposto inflacionário caiu abruptamente como houve uma elevação do valor real do salário mínimo. Esse resultado repercutiu especialmente sobre os trabalhadores de baixa renda, extrato que aplica boa parte dos seus rendimentos em alimentação e moradia – indicadores cujos preços caíram abruptamente. Também os setores médios aumentaram seu poder de compra, realizando o sonho de consumir bens importados e viajar para o exterior – turismo, intercâmbios estudantis – pois a paridade dólar/real tornava-os significativamente mais baratos. Mas esse desempenho foi passageiro e, segundo Tavares (1997), tais benefícios não implicaram numa melhora

na distribuição de renda no país, pois nessa conta não estão computadas a concentração da renda e do capital e perda de rendimento dos trabalhadores rurais resultantes da nova política econômica²³.

Mais importante, porém, foi o que ocorreu depois: um aumento significativo nas taxas de desemprego (passou de 5,1% em 1995 para 7,6% em 1998)²⁴. A política cambial, ao mesmo tempo em que permitiu a ampliação das importações trouxe dificuldades para que os produtos brasileiros conseguissem competir no mercado com manufaturados de outros países, causando estagnação das exportações. A fórmula apresentada para aumentar a competitividade da economia consistia em baixar os custos de produção e aumentar a produtividade das empresas brasileiras, o que significava dizer que aos trabalhadores caberia a tarefa de compensar os desequilíbrios da cadeia produtiva nacional (ou aumento das taxas de lucro) causados pela política econômica praticada pelo governo.

O que seguiu foi a aplicação de um amplo processo de desestruturação do mercado de trabalho, articulado a partir de várias frentes e que impactou sobre grandes contingentes de trabalhadores, desde categorias com maior qualificação até as com menor índice de escolaridade, nos setores público e privado. De início, a reforma econômica impediu que a correção dos salários fosse indexada à economia, com a justificativa de que poderia causar aumento da inflação. Sustentado pela popularidade do Plano Real, FHC combateu o desemprego desregulamentando e flexibilizando os termos da contratação – mesmo assim insuficientes para impedir o aumento de 50% nas taxas de desemprego durante seu primeiro mandato²⁵. A bandeira da flexibilização já pautava os discursos de governantes e empresários há algum tempo, não apenas como saída para a falta de empregos, mas principalmente pela cruzada contra a CLT²⁶, supostamente rígida demais e ultrapassada para um país que se pretendia moderno, ainda que estudos de instituições oficiais demonstrassem que

²³ Segundo a autora, os resultados do Plano Real são mistificados, pois os benefícios foram exclusivamente urbanos e decorrentes da modificação do mercado de trabalho das grandes metrópoles, fortemente afetada pelas remunerações de serviços de baixa qualificação. Além disso, o mesmo processo implicou perdas substanciais de renda na agricultura, especialmente para pequenos e médios produtores rurais, provocando perda de mais de 450 mil empregos no campo. (idem, p. 109)

²⁴ Fonte: PME-IBGE.

²⁵ Mattoso (1999, p. 17).

²⁶ Consolidação das Leis do Trabalho (Decreto-Lei 5.542 de 1943).

o mercado de trabalho do Brasil era um dos mais flexíveis do mundo.²⁷

O termo flexibilização consiste apenas numa construção ideológica que pretende travestir com roupagens modernas o processo de retirada de direitos sociais conquistados pela classe trabalhadora. O que se opera com a flexibilização, na verdade, é um aumento na taxa de exploração da força de trabalho. A disseminação de formas precárias de trabalho – como trabalho informal, subcontratações, terceirizações, trabalhos temporários, etc – cumpre com o imperativo de aumentar as margens de apropriação do capital sobre a força de trabalho. Isso ficou evidente com as reformas trabalhista, previdenciária e sindical promovidas durante os governos que se seguiram após a implantação do Plano Real, onde o Estado institucionalizou juridicamente esse aumento da exploração, com as alterações normativas. Cabe ressaltar que o PT se posicionou contra as medidas adotadas pelo plano quando da sua aplicação, mas posteriormente assumiu o compromisso de respeitar todos os contratos do Estado para poder vencer as eleições presidenciais em 2002.²⁸

Houve também um aumento significativo das taxas de produtividade do trabalho no Brasil. Este indicador, que está diretamente associado ao crescimento da economia, teve crescimento sustentado ao longo do período do “milagre econômico” da ditadura civil-militar e estagnou na segunda metade da década de 1980. A década de 1990 inaugura uma nova fase de ascensão, que foi consideravelmente potencializada a partir de 1995, com o Plano Real. Além da redução das sobretaxas e tarifas, da redução de impostos incidentes sobre as importações e eliminação de barreiras não-alfandegárias, a evolução da produtividade encontra determinantes nas mudanças produtivas decorridas da abertura comercial, uma vez que a competição com empresas do exterior forçou a indústria nacional a adotar novas tecnologias e métodos organizacionais, flexibilizando a produção e terceirizando boa parte dos empregos. Da mesma forma, o aumento da exposição à concorrência estimula as empresas mais produtivas a exportar, ao mesmo tempo em que ameaça as menos produtivas a deixarem o mercado. De acordo com Galvão Júnior, Gomes e Salvato (2005) todos esses fatores contribuem para o aumento da produtividade agregada da economia.

Se por um lado a produtividade do trabalho teve um

²⁷ Estudos do IPEA e SEADE sobre a flexibilidade alocativa e salarial no mercado de trabalho brasileiro. Citado em Adalberto Cardoso (2003).

²⁸ Esse compromisso está inscrito na Carta ao Povo Brasileiro.

desempenho significativo e foi importante para o crescimento do PIB durante esse período, também se deve considerar o fato de que a distribuição da renda aconteceu de forma bastante desigual entre capital e trabalho, e o crescimento da massa salarial em geral ficou bem abaixo da variação da economia. Mesmo durante o governo Lula, onde a conjuntura internacional favoreceu um crescimento maior do PIB e também um ganho real significativo para o salário mínimo, a renda média dos trabalhadores assalariados sempre acompanhou à distância os demais indicadores econômicos. É perceptível essa tendência que vincula o aumento dos ganhos do trabalho ao crescimento do produto interno quando se observa a relação entre a participação dos salários no conjunto da economia desde a implantação do Plano Real: em 1995 os salários correspondiam a 36% do total da economia, e desde então essa taxa apresentou declínio até 2004, quando iniciou uma sequência de discreta ascensão até atingir 35% no ano de 2010.²⁹

Tais constatações sugerem análises mais cuidadosas do desempenho da economia brasileira nos últimos anos, especialmente em virtude da onda neodesenvolvimentista que alguns têm insistentemente afirmado estar se processando, e, com base em análises técnicas de indicadores econômicos cuidadosamente selecionados, têm-se defendido a ideia de que a condição “emergente” em que o Brasil atualmente se encontra é apenas uma etapa necessária para alcançar a sempre repetida promessa do desenvolvimento. Cabe questionar: quais são os elementos que fundamentam tal expectativa e que tipo de resultado se pode esperar da adoção desse modelo de desenvolvimento que possui um caráter notadamente neoliberal? Quem seriam os beneficiários desse novo modelo? É plausível acreditar que o conjunto da sociedade desfruta de uma condição melhor de vida, ascendendo inclusive de classe?

A melhor forma de tentar responder a esses questionamentos é através de uma análise que contemple a consideração dos indicadores sócio-econômicos, especialmente os que incidem diretamente no mundo do trabalho, e de maneira crítica para que sejam compreendidos em perspectiva, para que não se caia na armadilha comum de comparar estatísticas buscando que elas expliquem diferenças políticas entre um governo e outro. Também é importante que tais indicadores sejam percebidos pelo contexto histórico em que se situam; e de maneira articulada com os discursos produzidos pelos sujeitos coletivos –

²⁹ Fonte: IBGE;IPEA.

trabalhadores, empresários, Estado – que estão envolvidos em torno de tal problemática.

3. CAPÍTULO 3 – Neoliberalismo e política trabalhista no Brasil

“Esse plano de estabilização não tem nenhuma novidade em relação aos anteriores. Suas medidas refletem as orientações do FMI (...) O fato é que os trabalhadores terão perdas salariais de no mínimo 30%.”
Luís Inácio Lula da Silva³⁰

3.1 Mudanças na legislação trabalhista

3.1.1 Governo FHC

O aumento das taxas de desemprego atingiu recordes históricos durante o governo de FHC, e a redução da oferta de trabalho formal se deu mesmo nos anos em que a economia apresentou crescimento significativo. Ao final do seu primeiro mandato, as taxas de desemprego estavam 50% maiores do que no ano de sua eleição. Além disso, os índices de desemprego só não foram piores por conta da explosão dos empregos por conta própria, informais, terceirizados, etc. Contudo, a adoção e o estímulo dessas modalidades de emprego por parte do Estado deram início a um intenso processo de desregulamentação e precarização das condições de trabalho no Brasil.

A realização de uma reforma na legislação trabalhista estava prevista no programa de governo de FHC, onde ela aparece com uma roupagem democratizante:

É necessária a adoção de instrumentos que, reconhecendo a heterogeneidade do mercado de trabalho, permitam a adequação da legislação trabalhista, tomando possíveis o Contrato Coletivo de Trabalho, o instituto da arbitragem e a garantia de liberdade de organização sindical, seguindo os preceitos básicos das Convenções no

³⁰ Jomal O Estado de São Paulo, 15/01/1994.

No entanto, apesar de o programa indicar que poderia promover algumas alterações também na legislação sindical, Galvão (2007) destaca que esse tema ficou à margem das iniciativas governamentais e aos poucos acabou saindo da pauta também das entidades patronais. Isso porque tanto governo quanto patrões demonstravam mais interesse em promover a flexibilização da legislação trabalhista.

Quem assumiu a condução do processo da reforma trabalhista foi o próprio Poder Executivo, responsável pela elaboração da maioria dos projetos que tinham como objeto a legislação do trabalho. Dados apontam que durante o período de governo de FHC foram propostas 33 matérias sobre o tema, sendo que destas, 28 tinham como origem o Executivo. Pouco mais da metade delas versava sobre a retirada de direitos trabalhistas, sendo que algumas poucas tratavam da questão sindical e outras sobre as competências do poder Judiciário para com as relações de trabalho. (idem, p. 207)

Apesar de toda essa vontade, não foi no primeiro ano de governo que a maioria dessas iniciativas foi lançada. Em parte porque ainda se respirava os ares do Plano Real, onde o aumento do poder aquisitivo dos trabalhadores formais mascarava o aumento expressivo dos contingentes de trabalhadores sem carteira assinada. Por outro lado, mexer nos direitos dos trabalhadores num momento em que gozava de popularidade poderia trazer ao governo complicações desnecessárias naquele momento.

Segundo Oliveira (2002), a primeira iniciativa ocorreu no ano de 1995, quando o governo publicou a Medida Provisória nº 1053. Essa MP previa que os salários seriam fixados e reajustados através da negociação coletiva, e caso não houvesse acordo estava prevista a mediação do Ministério do Trabalho e, posteriormente, poderia ser acionada a Justiça do Trabalho. A implicação disso é que o reajuste do salário não teria nenhum parâmetro para a correção – como o aumento do índice de preços ou qualquer outro índice de reposição das perdas acumuladas.

Outra iniciativa importante se deu no âmbito da fiscalização das condições do trabalho. A Portaria 865/95 proibia os fiscais do Ministério do Trabalho de autuar as empresas que não estivessem cumprindo as cláusulas acordadas coletivamente. No caso de verificação de alguma irregularidade, o fiscal deveria encaminhar a denúncia à sua chefia, que por sua vez deveria remeter às autoridades regionais, cabendo a estas

últimas a prerrogativa de denunciar à Procuradoria Regional do Trabalho. Ao estabelecer tamanho obstáculo entre a verificação da infração e a efetivação da denúncia contra a empresa que cometeu a irregularidade, criou-se um mecanismo que dificulta a fiscalização e facilita o descumprimento da legislação do trabalho. (Galvão, 2008)

A partir do ano de 1997 o cenário econômico internacional passou por percalços que aceleraram o processo de desestruturação do trabalho no Brasil. A crise cambial que eclodiu era apenas mais um momento de refluxo de um sistema financeiro que alterna períodos de crescimento acelerado com crises especulativas, mas foi suficiente para espalhar o pânico pelos cinco continentes. Segundo Singer (1999), o governo FHC enfrentou a recessão através do corte de créditos, aumento da taxa de juros e uma série de ajustes fiscais para segurar a inflação. Também não hesitou em promover a privatização de empresas estatais em busca de crédito para acalmar os ânimos dos investidores. O Plano Real já demonstrava suas limitações e passava por grande desvalorização, tanto no plano financeiro quanto no plano político. Para tentar reverter à situação, FHC tomou ajuda externa:

sob a liderança formal do FMI, o Tesouro dos EUA, Banco Mundial, Banco Interamericano e outros montaram um pacote de 41,5 bilhões de dólares para salvar o ‘Plano Real’. Pelo acordo formal com o Fundo Monetário Internacional, o Brasil se comprometia, entre outras coisas, a não modificar sua política cambial. Clinton, Greenspan, Rubin e Camdessus deram-se as mãos para sustentar FHC e suas políticas de austeridade fiscal e monetária, de privatização acelerada do setor estatal produtivo, de abertura do mercado interno às importações, etc. (idem, pg. 43).

A crise teve impacto profundo no mercado de trabalho, com a taxa de desemprego alcançando índices muito altos. Para tentar controlar a situação, o governo lançou um pacote de combate ao desemprego, que entre outras coisas, previa a celebração de contratos atípicos. Com a medida, o governo pretendia também “mostrar serviço”, tanto aos empresários quanto aos trabalhadores, para conseguir apoio na campanha eleitoral daquele ano – na qual FHC foi reeleito. Faziam parte do pacote

a Lei 9.601/98, que estende o contrato de trabalho por prazo determinado para qualquer setor ou ramo de atividade e institui o banco de horas, incorporando à lei essa modalidade de

flexibilização da jornada que vinha sendo negociada, desde 1995, entre o Sindicato dos Metalúrgicos do ABC e as montadoras da região; a MP 1.709/98, que regula a contratação em tempo parcial, possibilitando a substituição do contrato em tempo integral por contrato em tempo parcial (máximo de 25 horas semanais, com correspondente redução de salários, encargos sociais e benefícios ao trabalhador); e a MP 1.726/98, que possibilita a suspensão do contrato de trabalho por um período de dois a cinco meses (estratégia que retira o trabalhador com contrato suspenso das estatísticas de desemprego, mas que não lhe assegura o retorno ao trabalho ao término da suspensão, uma vez que pode ser demitido). (Galvão, 2007, p. 215).

Apesar de terem sido aprovadas, essas iniciativas não tiveram o efeito esperado, e não foram muito difundidas no mercado de trabalho. Galvão aponta alguns motivos para explicar tal fato, como a resistência de parte do movimento sindical em aceitar esses contratos precários, o baixo crescimento econômico no período – que desestimulou a contratação, além do fato de o sistema de contratação existente, antes dessas medidas, já ser demasiado flexível. (idem, p. 219)

Segundo Oliveira (2002), fazia parte desse pacote, também, propostas que pretendiam acabar com a unicidade sindical, estabelecer mecanismos para restringir as greves, acabar com a contribuição sindical obrigatória e substituí-la por uma contribuição negocial, restringir o poder normativo da Justiça do Trabalho e estimular a negociação direta entre as partes. O autor destaca que a maioria destas propostas não se concretizou, mas ressalta sua importância para entender o projeto de regulação do trabalho que FHC tentava colocar em prática.

O lançamento desse pacote foi um sinal de que o governo agora estava mais preocupado com a flexibilização das leis do trabalho. Aquilo que antes estava diluído no programa de governo agora parecia ter se transformado no carro-chefe do seu sucesso. Se num primeiro momento a estratégia parecia focada em favorecer o descumprimento das leis, através da vista grossa feita frente o aumento da informalidade, agora se pensava em promover uma Reforma Trabalhista mais ampla, que desse amparo jurídico às práticas já recorrentes no mercado de trabalho.

No início do segundo mandato de FHC, as principais alterações na área trabalhista ocorreram no âmbito Judiciário, cuja orientação

conduzia à redução do papel da Justiça do Trabalho, no sentido de esvaziar suas funções e delegar a resolução dos dissídios para as comissões de conciliação prévia. Galvão (2007) afirma que o incentivo à livre negociação era defendido inclusive pelas centrais sindicais (como a CUT), que acreditavam que o poder normativo da Justiça atrasava as negociações. Porém, ela esclarece que a Justiça do Trabalho tem como parâmetro as normas legais – o que dificulta a flexibilização dos direitos – e esse é o motivo pelo qual ela estava sendo combatida nesse momento. (idem, p. 233)

Durante o segundo mandato, em função do desgaste político causado pelas propostas de flexibilização e das dificuldades enfrentadas pelo governo com a crise econômica, a reforma trabalhista parece ter sido deixada em segundo plano. Oliveira (2002) destaca que os atores sociais envolvidos na disputa dessa reforma – trabalhadores e empresários – impulsionaram o congelamento da mesma: os primeiros por recrudescerem a crítica às políticas econômica e às reformas estruturais realizadas pelo governo; os outros por concentrarem as atenções na crise cambial e na questão tributária, na tentativa de retomar o crescimento econômico. Mas o autor chama a atenção para o fato de que as propostas de desregulamentação do governo não foram abandonadas, pois foram “apenas adiadas ou incluídas no rol do que o governo passou a chamar de a ‘segunda geração de reformas’, a ser posta em prática por um novo governo conservador.” (idem, p. 327).

3.1.2 Governo Lula

A vitória eleitoral de Lula e do PT em 2002 foi marcada pela expectativa de que mudanças significativas estariam em curso no Brasil. A votação expressiva alcançada na eleição também parecia garantir ao governo o apoio necessário para realizar seu projeto político. No campo da legislação trabalhista, a esperança dos trabalhadores era de que o governo iria reverter o processo de flexibilização das condições de trabalho e dos direitos que estava sendo levado a cabo por FHC. O próprio discurso de Lula externava a preocupação em se diferenciar de seu antecessor e refutar o modelo de desenvolvimento vigente.

Antes mesmo da eleição que o consagrou na Carta ao Povo Brasileiro, já estava sendo delineado o caminho que seria adotado para alcançar tais objetivos:

O povo brasileiro quer mudar para valer. Recusa qualquer forma de continuísmo, seja ele assumido ou mascarado. Quer trilhar o caminho da redução de nossa vulnerabilidade externa pelo esforço conjugado de exportar mais e de criar um amplo mercado interno de consumo de massas. Quer abrir o caminho de combinar o incremento da atividade econômica com políticas sociais consistentes e criativas. O caminho das reformas estruturais que de fato democratizem e modernizem o país, tornando-o mais justo, eficiente e, ao mesmo tempo, mais competitivo no mercado internacional. O caminho da reforma tributária, que desonere a produção. Da reforma agrária que assegure a paz no campo. Da redução de nossas carências energéticas e de nosso déficit habitacional. Da reforma previdenciária, da reforma trabalhista e de programas prioritários contra a fome e a insegurança pública. (Lula da Silva, 2002)

Esse documento já enunciava que Lula tinha em mente a realização de uma série de reformas estruturais para modernizar o país, dentre as quais também estava a reforma trabalhista. Mas naquele momento não estava claro que tipo de reforma estava sendo forjada e a que interesses ela estaria destinada a atender. É certo que uma análise um pouco mais cuidadosa dos outros termos daquele documento já seria suficiente para ter uma noção do que estava por trás da proposta e, principalmente, quem ela beneficiaria. Em meio à crise especulativa e do ambiente de desconfiança que foi criado às vésperas da eleição, Lula não hesitou em assumir o compromisso de honrar “os contratos e obrigações do país” e dessa forma apresentar uma garantia de que iria respeitar todos os acordos econômicos firmados pelos seus antecessores com os organismos de regulação internacional, tais como Banco Mundial e FMI, que em última instância foram responsáveis pela aplicação das políticas de flexibilização do mercado de trabalho nos países periféricos.

Na mesma Carta ao Povo Brasileiro, Lula comemora a adesão de diversos setores à candidatura petista – especialmente a de “parcelas significativas do empresariado” – que seriam responsáveis por caracterizá-la enquanto um “movimento em defesa do Brasil”. Nessa altura, cabe destacar que não foi o empresariado que aderiu ao projeto petista, senão o contrário. Os anseios da classe burguesa não foram

modificados de 1989 até 2002, e se houve uma mudança na aceitação do candidato Lula, a resposta para tal fenômeno encontra-se na transformação vivida pela classe trabalhadora e pelo PT, conforme descrito na seção anterior.

Ademais, ao comemorar a suposta adesão dos empresários ao projeto petista, mais uma vez ficava nítido que dificilmente o processo de flexibilização do trabalho seria revertido, uma vez que dentro da própria coligação estavam perfilados setores que tinham interesses antagônicos sobre esse tema. Na elaboração do programa de governo de Lula, novamente a questão da reforma trabalhista foi destacada, agora de uma maneira um pouco mais detalhada e onde já se esboçava os traços da estratégia que seria adotada durante a tramitação. A citação, ainda que um pouco extensa, é bastante elucidativa:

A construção de uma legislação trabalhista verdadeiramente moderna somente será possível se no seu processo de discussão for assegurada a participação dos diferentes setores sociais interessados. A garantia dessa participação é de responsabilidade do Estado. Entretanto, a peça fundamental para que ocorra esse movimento é a liberdade sindical, instituto fundamental para a consolidação da democracia. Os desafios colocados hoje para o mundo do trabalho requerem soluções cada vez mais duradouras, que somente serão alcançadas com o reconhecimento de que os conflitos são parte constitutiva das relações entre capital e trabalho. A garantia e o estímulo ao diálogo, às negociações e ao fortalecimento das instituições representativas do patronato e dos trabalhadores devem integrar, de forma relevante, as políticas de Estado. Mais do que uma legislação sobre direitos mínimos, o equilíbrio nas relações de trabalho requer a existência de sindicatos livres, autônomos, representativos e independentes. Para tanto, nosso governo vai encaminhar um amplo debate sobre a reforma da estrutura sindical brasileira. A construção de um novo modelo de relações de trabalho deverá ter como pressuposto o reconhecimento das instituições representativas dos empregadores e dos trabalhadores, livremente constituídas com a função de promover o diálogo e o entendimento sobre as contradições inerentes às relações de trabalho. Nesse sentido, um primeiro passo necessário será reconhecer as centrais sindicais como interlocutores dos interesses dos trabalhadores.

Com o objetivo de promover a mais ampla reforma na legislação trabalhista, o governo convocará todas as entidades sindicais representativas dos trabalhadores e empregadores a constituírem um Fórum Nacional do Trabalho, estruturado de forma tripartite. Sua

finalidade imediata será a de preparar, democraticamente, as propostas de alteração da legislação atual.

Dentro do tempo previsto pelo governo, o Fórum Nacional do Trabalho deverá apresentar suas propostas, que se traduzirão num conjunto de Leis para modernizar a atual Consolidação das Leis do Trabalho. Após a sua aprovação pelo Congresso Nacional, essas leis passarão a regulamentar o novo sistema de relações do trabalho. O objetivo central desse processo é a melhoria da qualidade do emprego e, principalmente, a ampliação da formalização do trabalho, incorporando milhões de trabalhadores ao mercado regulado, com reflexos importantes nas contas previdenciárias e nos fundos públicos. (Programa de Governo, 2002)

A estratégia estava assentada basicamente em dois pressupostos: assegurar que a discussão sobre a reformulação da legislação trabalhista ocorresse concomitantemente à discussão da reforma sindical e garantir que as propostas resultassem de um consenso entre as classes sociais.

Na avaliação do governo, o avanço da questão trabalhista dependia de alterações na legislação sindical, algo que não esteve em pauta no governo de FHC. Um governo com raízes no meio sindical certamente não poderia trilhar o mesmo caminho dos que o antecederam. Nesse sentido, a reformulação da estrutura sindical brasileira, que há bastante tempo já vinha sendo discutida entre os trabalhadores, parece ter sido apropriada pelo governo como uma etapa necessária e fundamental para a concretização de um objetivo mais amplo e cuja realização exigia um cuidado especial. Ainda que as palavras indiquem que o objetivo da proposta era avançar na construção de um modelo sindical livre e independente, o contexto em que elas estão inseridas indica o contrário, onde as ações desencadeadas parecem ter contribuído para uma institucionalização ainda maior da ação sindical, o que a história demonstra ser o caminho oposto a um modelo de organização autônomo ao Estado. A organicidade da relação entre governo e parte do movimento sindical fica nítida quando percebemos que o cargo de Ministro do Trabalho durante o governo Lula foi ocupado por um ex-presidente da CUT (Luís Marinho) e pelo presidente do PDT, Carlos Lupi, partido que mantém relações estreitas com a Força Sindical, segunda maior central sindical do país.

Ainda segundo a concepção do governo, o que daria legitimidade às novas propostas seria a participação de todos os segmentos da sociedade que estão envolvidos na relação de trabalho.

Dessa forma, o papel do governo seria apenas o de conduzir o diálogo democrático entre as partes, e, uma vez promovido o debate, se avançaria em direção ao equilíbrio das relações de trabalho. É importante reparar que essa formulação não concebe as relações entre patrões e empregados no campo mais amplo da luta de classes – o que implicaria em analisá-la sob um viés conflitivo – e acabam por caracterizar as contradições como divergências que podem ser resolvidas através de um diálogo realizado pelos representantes de classe. Essa interpretação torna-se ainda mais peculiar se levarmos em conta que o PT, assim como Lula, surgiu para o cenário político e escreveu sua história justamente nas lutas da classe trabalhadora dos períodos anteriores.

A seguir, serão discutidas as principais iniciativas propostas pelo governo Lula no campo da regulamentação das relações de trabalho.

O Fórum Nacional do Trabalho

O elemento principal da estratégia conciliatória de Lula era o Fórum Nacional do Trabalho (FNT), instituído pelo Decreto no 4.796, de 30 de Julho de 2003. O objetivo principal desse espaço seria promover o entendimento entre os representantes dos trabalhadores e empregadores e o governo federal, com vistas a construir consensos sobre temas relativos ao sistema brasileiro de relações de trabalho, em especial sobre a legislação sindical e trabalhista. (Brasil, Decreto nº 4.796).

Além de ser o espaço para discussão sobre a legislação sindical e trabalhista, o FNT também seria responsável por transformar em propostas de lei o acúmulo dos debates sobre essas temáticas, para posteriormente serem encaminhadas ao Congresso Nacional.

Os debates realizados no âmbito do FNT foram subsidiados por outros espaços que foram construídos com esse intuito, como é o caso das Conferências Estaduais, realizadas em todos os estados e que reuniram propostas dos representantes dos trabalhadores, dos empresários e outros especialistas em relações do trabalho. Além das conferências, foram realizados também seminários e ciclos de discussões envolvendo outras instituições, onde foram coletadas propostas e opiniões que serviriam de embasamento para as atividades do FNT.

A estrutura do Fórum seria composta de forma tripartite, com representantes dos trabalhadores, dos empregadores e do governo federal, indicados pelas respectivas entidades. A presidência do FNT ficaria a cargo do Ministro do Trabalho e Emprego. A Plenária do Fórum, espaço máximo de deliberação, era composta por 72 membros, sendo 21 representantes para cada categoria – trabalhadores, empresários e governo – além de mais 9 representantes de pequenas empresas, cooperativas e outras formas de trabalho.

No que tange à composição da bancada governista, Almeida (2007) destaca que a maioria dos seus representantes eram ex-sindicalistas, geralmente próximos ao modelo cutista. Ele afirma que por conta disso, estes eram vistos com alguma desconfiança, tanto por parte dos representantes ligados às demais centrais sindicais quanto por parte dos representantes patronais. A despeito disso, cumpria a essa categoria um importante papel de mediação dentro das discussões, e, ainda que a dinâmica do fórum tenha sido pautada pela busca do consenso, cabia-lhe um peso enorme para fortalecer e/ou enfraquecer determinadas posições que gerassem confronto de interesses entre os representantes de classe.

O processo de composição da bancada dos trabalhadores foi centralizado pelas altas cúpulas da estrutura sindical, e por conta disso todos os 42 representantes dos trabalhadores no FNT eram dirigentes das centrais, federações ou confederações sindicais. (idem, p. 6) Essa constatação é importante na medida em que demonstra certo cupulismo nas indicações da representação trabalhadora, deixando de fora desse espaço às bases sindicais, e entrando em contradição mesmo com a proposta do fórum, que sugeria a discussão e a construção de uma proposta junto aos representantes locais dos trabalhadores na base.

Na distribuição das “cadeiras”, coube aos trabalhadores ocuparem 21 vagas titulares (além das respectivas suplências). A CUT e a Força Sindical eram hegemônicas, ocupando juntas 11 dessas 21 vagas, 6 e 5 respectivamente. A Central Geral dos Trabalhadores (CGT) ficou com 3 vagas, e a Social Democracia Sindical (SDS), Confederação Geral dos Trabalhadores (CGTB) e Central Autônoma dos Trabalhadores (CAT) com 2 vagas cada, além da Confederação Nacional dos Trabalhadores da Indústria (CNTI) que ficou com uma. O primeiro Coordenador da bancada foi o então presidente da CUT Luis Marinho. (idem)

Com bem menos divergências e divisões, a representação dos empregadores foi fatiada entre as 5 maiores confederações, quais sejam: Confederação Nacional de Agricultura (CNA), Confederação Nacional

da Indústria (CNI), Confederação Nacional dos Transportes (CNT), Confederação Nacional das Instituições Financeiras (CNF), Confederação Nacional do Comércio (CNC). Cada entidade indicou oito membros para o FNT, e além destas, a Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) completou a bancada indicando dois representantes. (idem)

Os trabalhos do FNT foram divididos em oito grupos de trabalho temáticos: Organização Sindical, Negociação Coletiva, Conflitos Individuais e Coletivos, Legislação do Trabalho, Sistemas Administrativos e Judiciários, Condições de Trabalho, Qualificação e Certificação Profissional e Legislação Processual. Os GTs realizaram o debate partindo das diretrizes do governo para cada questão, tendo em vista alcançar o consenso, e posteriormente encaminharam suas deliberações para serem sistematizadas e discutidas na Plenária do Fórum.

Mensurar a expectativa de cada classe em torno das mudanças que poderiam ser alcançadas dentro do FNT é uma tarefa bastante difícil, especialmente para a classe trabalhadora. As entidades sindicais talvez tenham visto esse Fórum principalmente como uma oportunidade de realizar algumas mudanças na legislação sindical, que já vinham sendo pautadas pelo movimento há bastante tempo. No entanto, havia muita divergência entre elas sobre quais seriam essas mudanças a serem empreendidas. A classe patronal parece ter demonstrado um pouco mais de unidade de ação, e se viu alguma utilidade imediata nesse espaço foi certamente por acreditar que ali se poderiam gestar as mudanças na legislação trabalhista que, devido à resistência e enfrentamento dos trabalhadores, não puderam ser efetuadas – ou foram apenas em parte – nos governos anteriores.

A CUT e a Força Sindical, as duas maiores centrais de trabalhadores, que por muito tempo ficaram marcadas por suas distintas concepções sobre o movimento sindical³¹, iniciaram no governo Lula – principalmente a partir do FNT – um processo de aproximação e convergência de interesses. Essa aproximação deveu-se a uma inflexão da CUT ao sindicalismo corporativo, que passou a ganhar espaço na central bem antes da ascensão de Lula à presidência, mas que parece ter

³¹ A CUT surgiu das greves e mobilizações que marcaram o final da ditadura civil-militar, apostando numa estratégia de enfrentamento e reivindicação, característicos do “Novo Sindicalismo”. Por sua vez, a Força Sindical foi fundada no início da década de 90, e trazia uma crítica profunda ao modelo de sindicalismo praticado pelos setores de esquerda. Sua plataforma era mais pragmática e corporativa, baseada no sindicalismo cidadão e de resultados.

atingido seu auge justamente com o apoio ao governo petista. A atuação conjunta das duas centrais foi preponderante para o andamento das discussões no Fórum. Ambas parecem ter encontrado um ponto convergente que superou as desavenças do passado: a luta pelo reconhecimento das centrais sindicais.

A estratégia da CUT parecia estar focada em conseguir todas as mudanças que almejava através da reforma sindical e tentar barrar as já esperadas tentativas de flexibilização que a bancada patronal iria tentar aprovar com a reforma trabalhista. A ata de uma das reuniões da Plenária do FNT relata o tom das palavras proferidas pelo então coordenador da bancada dos trabalhadores, Luis Marinho:

Disse que esse é um debate que o movimento sindical sonha há muito tempo. [...] Disse que estão falando de uma legislação que tem mais de 60 anos. A construção do entendimento e do consenso nunca é uma tarefa fácil. Querem valorizar esse papel no processo. Pensar que vão transitar para um novo modelo a partir da representatividade efetiva, por ramo de atividade, constituir a organização sindical a partir do local do trabalho, construir o diálogo social; pensar que podem tirar da marginalidade as centrais sindicais reconhecidas pela sociedade, empresários e organizações públicas; pensar na valorização do papel da negociação. Falar do negociado sobre o legislado, que hoje se admite, desde que signifique um processo de ampliação de direitos a partir das normas legais. Topam negociar além da legislação, mas não aquém da legislação, que deve ter uma proteção mínima. Disse que o processo de negociação deve ser também um processo de proteção para os trabalhadores. (Fórum Nacional do Trabalho, 2004, p. 10)

Portanto, A CUT acreditava no FNT para alcançar seus objetivos e tinha em mente que a bancada governista (antigos companheiros cutistas) poderia garantir o desenrolar das atividades. Para acompanhar o andamento dos debates, a central chegou a criar um boletim informativo exclusivamente com esse fim, onde quase que semanalmente eram divulgadas informações sobre esse tema.

A Força Sindical, fazendo jus à sua plataforma pragmática e conciliadora, traçou como meta para o FNT a conquista do reconhecimento das centrais. Não fez as mesmas objeções da CUT sobre

o risco de perda de direitos trabalhista. O presidente da central, Paulo Pereira da Silva, o Paulinho, demonstrava confiança nas negociações:

Esperamos que o Fórum Nacional do Trabalho represente uma inovação e um avanço nas relações entre capital e trabalho, entre trabalhadores, empresários e governo. Nossa expectativa é de que o país ganhe muito com essa grande mesa de negociações. O fato de todas as centrais sindicais e entidades patronais concordarem em se reunir já é um excelente sinal. (Jornal da Força, 2003, p.4).

No mesmo documento, a central destaca duas propostas que levaria às discussões do FNT: a modernização da legislação para combater a informalidade e a legalização das centrais sindicais. A forma de organização do fórum – tripartite – também é elogiada por um dos dirigentes da entidade: “Na medida em que a discussão se disseminar por todo o Brasil, a democracia será fortalecida e a relação capital–trabalho se tornará mais fácil, menos complexa” (idem, p.5)

Com relação à classe patronal, num primeiro momento, conforme Almeida (2007), os empregadores ameaçaram com a possibilidade de engavetamento da reforma sindical e trabalhista, caso suas propostas de revogação dos direitos não fossem atendidas, ou mesmo com a possibilidade de modificarem as resoluções do FNT no momento em que fossem apreciadas pelo Congresso Nacional. No entanto, pode-se dizer que seus representantes viam com bons olhos a ideia de uma negociação tripartite, uma vez que muitas das suas reivindicações ali seriam discutidas num ambiente bastante cordial, diferente dos enfrentamentos que ocorriam em períodos de greve e tentativas de impor as mudanças.

O fato de estarem negociando com membros das cúpulas sindicais e não com representantes da base dos trabalhadores também parece ter agradado os empresários. A estratégia da bancada foi pensada justamente para tirar proveito desse elemento: bastava aos empregadores manter uma relação diplomática com os representantes dos trabalhadores no primeiro momento do Fórum, onde estava em pauta às mudanças na organização sindical – afinal essa questão não era prioridade para eles – e forçar a negociação da flexibilização das leis protetoras do trabalho, cientes de que os negociadores sindicais teriam que ceder em alguns pontos para compensar as suas conquistas. Afinal, tratava-se de uma negociação pautada pelo consenso e pelo entendimento entre as partes.

Durante a primeira Plenária do FNT em que foram apresentados os primeiros resultados consensuais dos GTs de Negociação Coletiva, Composição de Conflitos e Organização Sindical, o presidente da Confederação Nacional da Indústria, Armando Monteiro Neto, deu indícios do que aquele acúmulo representava:

Ressaltamos o prazer que tivemos em poder trabalhar em um ambiente tripartite e democrático com vistas à modernização das Instituições do Trabalho no Brasil. Muita coisa foi conseguida, o que dá razão para júbilo.

Mas temos de ser realistas. A mudança das relações do trabalho envolve modificações em várias partes das instituições trabalhistas. Uma delas é a legislação. Não é possível comemorar a mudança na organização sindical, sem saber o que vai acontecer com a CLT e com os comandos constitucionais no campo do trabalho.

[...]

Esse é o resultado da globalização e da modernização tecnológica. Ser moderno não é mais privilégio da grande empresa como foi no passado. Pequenas e médias empresas podem ser muito modernas na sua base tecnológica. É preciso que elas tenham por trás, instituições trabalhistas também modernas, que permitam a contratação de trabalhadores de forma variada e com proteções viáveis.

Esse é o importante segundo passo a ser dado pelos integrantes do Fórum Nacional do Trabalho. Chegou a hora deles pensarem simultaneamente nas necessidades das empresas e dos trabalhadores pois é desse casamento que surgirão (ou desaparecerão) os empregos – em especial, os de boa qualidade. (Fórum Nacional do Trabalho, 2004, p. 8)

Por parte do governo, a estratégia de discutir a reforma sindical antes da reforma trabalhista parece ratificar o interesse da classe patronal. Afinal, o governo precisava dar respostas efetivas àqueles que o apoiaram, e no caso, Lula tentava realizar uma espécie de malabarismo com os interesses de classe, ora dando destaque aos trabalhadores e defendendo a autonomia e liberdade sindical, ora estipulando limites institucionais a essa “liberdade”, destacando a importância do crescimento econômico.

Antunes (2006) compara esse artifício desenvolvido por Lula ao método dualista de Getúlio Vargas no trato das questões trabalhistas. Sua tese defende que a divisão da reforma foi arquitetada para tentar recuperar a força e o apoio dos trabalhadores, haja vista o desgaste político que o governo sofreu com a reforma da previdência pública, e o combate que passou a sofrer dos sindicatos do funcionalismo público. Segundo ele, o próximo passo seria o ataque à totalidade da classe trabalhadora, tendo em vista a mudança da legislação que afeta também o universo privado dos trabalhadores, e para tanto, Lula teria dificuldades para se explicar mediante seus eleitores. Ainda segundo Antunes,

Ao fazer inicialmente a reforma sindical, o governo Lula espera criar as condições para que a flexibilização seja defendida ou aceita pelas centrais, como de fato ocorreu com o desmonte da previdência pública e, desse modo, abrir caminho, tendo parcela das centrais a seu lado, para levar adiante a reforma trabalhista, que pode ficar para um suposto segundo mandato. Por isso, tornou-se plausível começar pela 'reforma' sindical. (idem, p. 503)

Depois de quase dois anos de discussão, uma versão consensual da reforma sindical foi encaminhada pelo governo ao Congresso, na forma de uma proposta de emenda à constituição (PEC 396/2005) e de um anteprojeto de lei sobre as relações sindicais. A tramitação desse projeto de lei estava condicionada à aprovação da PEC, haja vista que as duas matérias se complementavam. A PEC possuía um aspecto mais abrangente, e versava sobre os princípios de organização da estrutura sindical, ao passo que no projeto de lei estavam contidos os artigos que regulamentavam as alterações descritas na PEC.

Nem todas as propostas que compõe a PEC e o projeto de lei foram consensuais nos debates do FNT, mas mesmo assim foram incluídos a partir da indicação do governo, cumprindo sua função mediadora nesse espaço. Contudo, isso não significa que elas seriam aprovadas, pois a tramitação no Congresso funciona de outra maneira e a correlação de forças também não é a mesma. (Verlaine, 2005)

Segundo Verlaine (2005), o ponto central da reforma sindical proposta é discussão sobre o modelo sindical a ser adotado: unicidade ou pluralidade sindical. Pela proposta contida no projeto, seria revogado o dispositivo constitucional que impede a criação de mais de um sindicato para uma mesma categoria na mesma base territorial. A questão é bastante polêmica no meio sindical, e as interpretações sobre as vantagens e desvantagens da adoção de tal ou qual modelo são muito

diversas. A defesa da pluralidade é feita nos termos da liberdade de escolha de representação, que seria engessada com a existência de um único sindicato. Por outro lado, a pluralidade é vista como uma forma de fragmentar e mesmo partidizar a representação sindical e enfraquecer a luta dos trabalhadores, onde muitos sindicatos tornam-se instrumentos de defesa de interesses escusos aos trabalhadores.

No entanto, de acordo com avaliação de Galvão (2008), o modelo pluralista proposto pelo governo não acaba com a exclusividade de representação em alguns casos. Ainda segundo ela, a proposta não permite a liberdade e a autonomia sindical, pelo contrário, aumenta a intervenção e o controle do Estado para com as entidades:

A intervenção do Estado ocorre em diversos aspectos: em primeiro lugar, por meio do estabelecimento de rígidos critérios de representatividade para que as entidades sindicais possam adquirir existência legal. Essas exigências compreendem um número mínimo de filiados, que é fixado, no caso do sindicato de trabalhadores, em 20% de sua base de representação. Em segundo lugar, a intervenção estatal acontece por meio da atribuição de personalidade sindical aos que preencherem os requisitos de representatividade: é o Estado, por meio do Conselho Nacional de Relações de Trabalho (CNRT) – organismo tripartite concebido para tratar do registro, financiamento e representatividade sindicatos – que reconhece oficialmente as entidades sindicais. Em terceiro lugar, a intervenção estatal manifesta-se por intermédio da definição de um estatuto padrão para os sindicatos com direito de representação exclusiva. Isso significa que o projeto não acaba com a unicidade, introduzindo um pluralismo restrito, já que confere, aos sindicatos que obtiverem registro antes da promulgação da lei, o direito de manter a exclusividade de representação.” (idem, p. 218).

Convém destacar, no que toca à questão da exclusividade de representação, que cabe ao CNRT a atribuição de fiscalizar e – se for o caso cancelar – o direito de representação exclusiva desses sindicatos que continuarem exercendo-a.

Além destas já citadas, ao CNRT competem diversas outras atribuições, que tornam esse órgão uma das peças-chave da nova

proposta sindical apresentada. Ele simboliza mais do que qualquer outro mecanismo – até por se tratar de um órgão tripartite – a proposta conciliadora do governo de manter sob sua custódia o controle do que acontece no meio sindical. Através dele, o Estado fica autorizado a conceder ou não o registro sindical, e isso não representa pouca coisa em se tratando da autonomia do sindicalismo, pois até então o MTE só fazia o registro das entidades.

A questão do financiamento das entidades também foi alvo de mudanças. Desde a época do Novo Sindicalismo a contribuição compulsória é criticada e apontada como mais uma forma de manter o movimento sindical atrelado ao Estado. A reforma sindical proposta acaba com a contribuição sindical, mas institui outra modalidade de contribuição, também compulsória, ainda que tenha que ser aprovada em assembleia. Ela institui também o Fundo Solidário de Promoção Sindical (FSPS), destinado a custear as atividades do CNRT e também para financiar estudos e programas que contribuam para o diálogo social. (Galvão, 2008).

Outros importantes temas do projeto que merecem destaque são os que tratam da representação dos trabalhadores no local de trabalho e sobre o direito de greve. Quanto ao primeiro, uma reivindicação antiga dos trabalhadores, foi apenas parcialmente atendida pelo projeto, uma vez que a representação só é assegurada para empresas com um número grande de trabalhadores. Além disso, é sabido que a classe patronal não concordou com a inclusão desse ponto na proposta. Quanto ao direito de greve, a PEC contempla esse direito, mas impõe algumas restrições ao sindicato, como a necessidade de avisar o empregador 72 horas antes da paralisação e também garantir durante a greve a realização não apenas de atividades essenciais, mas também de serviços cuja paralisação possa causar prejuízos aos bens da empresa. Caso os trabalhadores não cumpram essa última disposição, a empresa pode contratar – durante o período de duração da greve – outros trabalhadores para cumprir essas atividades. (Fórum Nacional do Trabalho, 2005)

Apesar de terem sido enviadas ao Congresso ainda no ano de 2005, tanto a PEC quanto o anteprojeto de lei de relações sindicais não foram votados. Galvão (2008) aponta dois fatores que podem ter determinado o não andamento da matéria no Legislativo: por um lado a crise política que o governo Lula atravessou no ano de 2005 com as denúncias de corrupção que ficaram conhecidas como “mensalão” e por outro lado a resistência de parte do sindicalismo a essa proposta apresentada. Isso sem contar com as próprias divergências entre os

setores que participaram da construção da proposta. O fato é que aos poucos essa série de desgastes limitou bastante a possibilidade de a proposta ser aprovada sem ser desfigurada, e, sendo assim, acabou deixando de tramitar no Congresso.

Contudo, a perspectiva de não ver a reforma sindical aprovada parece ter desagradado o governo Lula e as cúpulas sindicais que o apoiavam. Sendo assim, ao invés de forçar a aprovação dessa reforma ampla, o governo adotou como estratégia aprovar dois pontos dessa proposta em separado, através de Medidas Provisórias (MPs): a primeira estabelecia a criação do Conselho Nacional de Relações de Trabalho (CNRT) e a segunda reconhecia legalmente as centrais que tivessem mais de 100 sindicatos filiados. Ambas as MPs foram rejeitadas pelo Congresso. (Galvão,2008)

Apesar da negativa, o governo parecia mesmo disposto a aprová-las, especialmente a questão do reconhecimento das centrais sindicais. Ao que tudo indica, havia um compromisso tácito entre o governo e as centrais para o cumprimento dessa agenda, pois novamente essa questão voltou à pauta no ano seguinte:

Em 2007, o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) negociou com as centrais uma proposta de reconhecimento, que estabelece critérios de representatividade (como a representação de, no mínimo, 5% do total de trabalhadores filiados a sindicatos no país, além da comprovação da filiação mínima de 100 sindicatos) e prevê o repasse de 10% da contribuição sindical para as centrais reconhecidas. O PL 1.990/2007 foi aprovado em março de 2008.

No final de 2007, o MTE ainda elaborou duas propostas concernentes à reforma sindical: uma sobre a contribuição negocial e outra sobre a organização sindical. Esta última prevê a adequação da CLT à Constituição, o que requer a revogação de vários dispositivos inconstitucionais, a exemplo da unicidade sindical. Todavia, essas propostas ainda não foram suficientemente divulgadas, nem entraram em tramitação. (Galvão, 2008, p. 220).

A aprovação do reconhecimento das entidades foi bastante comemorada pelas principais centrais brasileiras. Ainda que a maior parte da proposta de reforma sindical que elas tinham ajudado a elaborar tenha ficado para trás – pelo menos num primeiro momento – o

reconhecimento legal parece ter demonstrado que essa era a principal reivindicação desse setor do movimento. Na avaliação da CUT, essa conquista é um avanço em direção à democratização das relações de trabalho:

o reconhecimento das centrais enquanto organizações de uma frente ampla de sindicatos, ramos de atividade, estados e regiões é uma conquista importantíssima para a construção de unidade de classe e para avançar na luta por ampliação de direitos. (CUT, 2008).

Na Força Sindical, Paulinho – presidente da entidade – destacou que a aprovação representa uma “vitória histórica” da classe trabalhadora, fruto da negociação e diálogo:

Considero importante destacar que com a aprovação do projeto, o sindicalismo brasileiro conquistou algumas vitórias: fez valer os seus direitos dentro da democracia convencendo os parlamentares através do diálogo. Conseguimos esta vitória, independente do clima tenso, devido às críticas que o movimento sindical recebeu de alguns setores da sociedade. No entanto, com bom senso conseguimos reverter este quadro e mostrar que nosso papel não se limita a conseguir reajustes salariais, mas também de organizar os trabalhadores neste País. (Jornal da Força, 2007, p. 2).

A contra-reforma previdenciária

A primeira proposta de impacto no que se refere ao direito dos trabalhadores veio à tona logo no primeiro ano de governo do PT. A Proposta de Emenda à Constituição nº 40 foi aprovada sem maiores dificuldades no Congresso e em tempo recorde, e promoveu alterações, sobretudo para os trabalhadores do setor público. Em resumo, a contra-reforma previdenciária do governo Lula serviu para completar o desmonte da previdência pública brasileira, que fora iniciado bem antes de sua posse.

Foi com a Constituição de 1988 que o Brasil consolidou um sistema previdenciário universal, ainda que o período anterior à constituinte já apresentasse notórios avanços no sentido da criação desse sistema. Marques e Mendes (2004) defendem a ideia de que a Constituição representou o ápice de um processo de ampliação dos

direitos sociais no Brasil, impulsionado pelas lutas sociais e reivindicações democráticas dos anos 70 e que, no caso da previdência, apesar de ter sido pensada nos governos democráticos anteriores à ditadura civil-militar, teve seus primeiros avanços pelas mãos dos generais³². Com a Constituição, a universalização do sistema previdenciário foi estabelecida através de uma concepção de seguridade social, cuja responsabilidade caberia ao Estado. No entanto, como destacam as autoras, tão logo foi instituído o sistema de seguridade social, começou o seu desmonte por parte dos governos que se seguiram.

Todavia, a maior investida contra a previdência social se deu durante os dois mandatos de FHC. O desmonte, que ocorreu em vários momentos, foi atribuído às dificuldades conjunturais de cada momento, começando pela necessidade de estabilização da moeda e posteriormente para combater o desemprego e os efeitos da crise. Na verdade, todas as mudanças empreendidas no sistema previdenciário, mais do que “salvar” as contas do Estado, serviram para enquadrar o sistema às exigências do FMI.

A primeira mudança importante implementada por FHC foi à desobrigação de que os recursos arrecadados com a contribuição previdenciária fossem alocados para o custeio do sistema:

em 1994 foi instituída a desvinculação de parte dos recursos da seguridade social com a criação do Fundo Social de Emergência. Esse fundo, depois renomeado Fundo de Estabilização Fiscal em 1997 e, finalmente, para expressar seu verdadeiro caráter, Desvinculação das Receitas da União – DRU, em 2000, permite que 20% das receitas de impostos e contribuições sejam livremente alocadas pelo governo federal, inclusive para pagamento dos juros da dívida. Essa medida recebeu franca oposição dos setores comprometidos com a seguridade social e o Partido dos Trabalhadores fechou questão contra sua aprovação no Congresso Nacional.³³

³² O estabelecimento da previdência social para os trabalhadores do setor privado, bem como a concessão do direito de aposentaria para os trabalhadores rurais, foi obra dos ditadores. (Marques e Mendes, 2004)

³³ Marques e Mendes (2004). Sobre a oposição do PT, os autores destacam que o mesmo partido, após assumir a presidência, se esforçou para ampliar o prazo de vigência da DRU, justificando a sua necessidade com o argumento de que era preciso “combater as incertezas do cenário internacional”.

Posteriormente, o governo de FHC apresentou um projeto de reforma da previdência bem mais amplo, visando alterar as regras tanto para os trabalhadores do setor privado da economia como dos servidores públicos. A matéria foi duramente criticada pela oposição e só foi aprovada no ano de 1998, após inúmeras revisões no projeto original, que basicamente acabaram por reduzir a reforma às mudanças na previdência dos trabalhadores do regime privado – o RGPS (Regime Geral de Previdência Social), onde foi ampliado o período de contribuição e a idade para a aposentadoria dos trabalhadores. No que se refere ao regime dos servidores públicos, segundo Marques e Mendes (2004), ainda que algumas mudanças tenham sido feitas, o governo

não obteve sucesso naquilo que considerava fundamental: a supressão do direito à integralidade (aposentadoria de valor igual ao do provento da ativa) e do direito à paridade nos reajustes (garantia, para o valor da aposentadoria, da aplicação do mesmo indexador e percentual utilizado no reajuste dos proventos dos servidores ativos); e a exigência de contribuição dos aposentados. Para isso foi fundamental não só a mobilização ativa dos servidores, como a votação dos deputados de esquerda, com destaque para a atuação do Partido dos Trabalhadores nessa luta. (idem).

No governo Lula, o primeiro ano de mandato foi bastante agitado por conta da polêmica proposta de mudança previdenciária apresentada. Segundo o Ministro da Previdência, o objetivo era

Viabilizar a Previdência Social, tornando-a mais justa, significa garantir o pagamento dos benefícios previdenciários às próximas gerações, legando a todos os brasileiros uma lição de solidariedade. É uma tarefa histórica assegurar a sustentabilidade da política social para os atuais e futuros brasileiros, aprofundando o caráter equitativo e protetor do sistema. (Exposição de Motivos nº 29, 2003).

No entanto, o conteúdo da proposta demonstra que o governo simplesmente retomou os pontos que a reforma de FHC não teve êxito em aprovar. Dentre os pontos mais importantes, estão justamente o fim da integralidade e a taxação dos inativos. Desta vez, foram poucos os que se opuseram à aprovação dessas medidas, uma vez que até mesmo os partidos de oposição ao governo (especialmente o PSDB e o então

PFL) viram suas bancadas se dividirem quanto à medida³⁴. Paradoxalmente, a maior dificuldade que o governo enfrentou para aprovar a reforma veio justamente de algumas tendências internas do PT, especialmente os setores mais à esquerda do partido, que insistiram em lembrar da semelhança da proposta em questão com aquela de alguns anos atrás. A própria legenda acabou por tratar o setor “radical” com muita truculência, e através de uma faxina interna acabou expulsando alguns dos principais expoentes desse grupo, como a senadora Heloísa Helena e os deputados João Batista Araújo (Babá) e Luciana Genro – que posteriormente criaram o Partido Socialismo e Liberdade, em conjunto com os demais setores que romperam com o PT após a aprovação da reforma da previdência.

A estratégia adotada pelo PT para aprovar em tempo recorde a sua reforma previdenciária (se comparado com o longo processo que marcou a tramitação das alterações de FHC) evidencia a importância da medida dentro do seu programa de governo:

Uma das outras razões do empenho do governo Lula na aprovação da reforma da previdência, mas ainda a serviço do capital financeiro, é a realização de superávits primários expressivos. Como é sabido, nos últimos anos, por força de acordo estabelecido com o FMI, o Brasil tem feito um esforço sobre-humano para gerar um excedente (receita menos despesa, desconsiderando os juros), cuja finalidade é garantir o fluxo de pagamento da dívida externa. O PT, que havia apontado corretamente, no documento "Concepção e Diretrizes do Programa de Governo do PT para o Brasil", a necessidade de reduzir a vulnerabilidade externa mediante a política, entre outras, de "denunciar do ponto de vista político e jurídico o acordo atual com o FMI, para liberar a política econômica das restrições impostas ao crescimento e à defesa comercial do país" (PT apud Borges Neto, 2003), passou desde seus primeiros dias de governo a defender e a priorizar o ajuste fiscal, elevando o superávit primário, voluntariamente, para 4,25%. (Marques e Mendes, 2004.)

³⁴ Na votação na Câmara dos Deputados, apenas os líderes do PFL e do PRONA indicaram voto contrário à proposta. (Santos e Vilarouca, 2003).

A constatação desse longo processo de desmonte da previdência social brasileira nos oferece elementos interessantes para entender a própria lógica que reside por trás dos discursos dos governos, independente (ou dependendo muito pouco) da sua orientação político-ideológica. O novo modelo de previdência brasileiro não foi construído por iniciativa de um governante ou pela sucessão dos mesmos, mas por algumas determinações que lhes foram impostas – inclusive como condição para que chegassem a tal posto. A mudança na previdência brasileira segue um modelo que já vem sendo implantado em muitos outros países do mundo, que privilegia fundos de pensão privados. Estes, por sua vez, passam a administrar esses recursos e direcioná-los para a especulação financeira.

O programa primeiro emprego

Dentre as faixas etárias mais afetadas pelos índices de desemprego, os jovens normalmente aparecem na liderança – juntamente com os idosos. A explicação para tal fenômeno reside no fato de estes geralmente não possuírem muita experiência e, portanto, acabam preteridos por outros com mais idade e já mais experientes.

Tendo em vista amenizar esse problema, o governo Lula lançou em 2003 o Programa Nacional de Estímulo ao Primeiro Emprego para os Jovens – PNPE (Lei 10.748), cujo objetivo era garantir a qualificação profissional e inclusão social dos jovens, através da criação de oportunidades de trabalho e preparação para a sua entrada no mercado de trabalho. A faixa etária dos jovens compreende todos aqueles que possuem entre 16 e 24 anos de idade.

Para participarem do programa, os jovens deveriam atender a alguns requisitos: não apresentarem vínculo empregatício anterior, pertencerem a famílias cuja renda mensal per capita fosse de até meio salário mínimo e estarem matriculados e frequentando a escola.

A admissão dos jovens dar-se-ia por meio de um contrato por tempo determinado – com duração mínima de 12 meses – com a possibilidade de renovação. É prevista também a contratação por tempo indeterminado. A participação das empresas nesse programa seria estimulada ainda por uma subvenção econômica paga pelo Ministério do Trabalho e Emprego, pagas em seis parcelas bimestrais de R\$250,00 para cada emprego gerado, totalizando ao final do contrato o valor de

R\$1500,00³⁵.

Além da vantagem econômica oferecida pelo programa, caso o contrato de trabalho fosse rescindido antes de completar o tempo previsto, o empregador pode manter o posto criado e substituir o empregado por outro, desde que este também atenda aos requisitos do programa. O número de contratações por essa modalidade pode variar conforme o número total de funcionários de cada empresa, mas em geral acaba ficando entre 20 e 25% por cento do quadro de pessoal.

As vantagens oferecidas pelo governo aos empregadores com o PNPE são consideráveis. No entanto, mesmo com todos esses benefícios, o programa parece ter alcançado um número de adesões bem abaixo do que se esperava, tanto é que em 2007 o governo anunciou a reformulação do programa. (GALVÃO, 2008)

Ao permitir a contratação temporária por tempo indeterminado, ou seja, estabelecer contrato temporário que dura o ano todo e ainda pode ser renovado, o governo não fez mais do que elaborar um artifício para burlar a legislação trabalhista. Além disso, o fato de o próprio governo financiar parte do salário destes trabalhadores – com as subvenções – coloca em pauta uma questão importante: o programa é destinado a beneficiar o jovem trabalhador ou os empregadores?

Para um jovem que está desempregado, conseguir uma oportunidade – mesmo que precária e com prazo de validade – não deve representar pouca coisa. No entanto, o que pode dar luz a essa discussão é questionar se as novas vagas criadas pelo PNPE são realmente novas ou se elas já existiam e foram direcionadas para o programa para aproveitar os benefícios oferecidos. Outro questionamento que deve ser feito é se essa forma de estimular a criação de empregos é realmente válida, uma vez que ela não só não resolve o problema da falta de emprego para os jovens, como também institucionaliza sua condição diferenciada, criando uma espécie de trabalhador de segunda categoria, desprovido dos seus direitos. E, para chegar mais no fundo do problema, cabe salientar que o desemprego não é um problema que afeta exclusivamente a juventude, mas sim o conjunto da classe trabalhadora. Nesse sentido, “soluções” pontuais como essa adquirem um caráter paliativo, tirando de foco o problema do desemprego na sociedade capitalista, que não é uma anomalia, mas sim um dos seus pressupostos fundamentais.

Analisando a série histórica da taxa de desemprego no Brasil

³⁵ Brasil, Lei n° 10.748.

nos últimos anos é possível perceber que houve uma queda considerável ao longo do governo Lula, que assumiu no ano de 2003. Apesar de o governo enaltecer o fato como resultado das políticas elaboradas pela equipe governamental, é preciso destacar que o movimento verificado na variação da taxa de desemprego é idêntico às oscilações do PIB do país no mesmo período. Este por sua vez, tem explicação causal no bom momento vivenciado pela economia internacional, onde a maioria dos países obteve crescimento significativo, sendo que o crescimento brasileiro, se comparado com o de outras nações latino-americanas ou dos países “em desenvolvimento”, parece apenas razoável. Outro fator que corrobora a tese de que a variação na taxa de desemprego foi conjuntural é a diferença verificada entre os anos de 2008 e 2009, onde houve um ligeiro aumento da taxa. O aumento se explica pelo próprio desempenho da economia, que cresceu acima de 5% em 2008 e recuou 0,2% em 2009³⁶, por conta dos efeitos da crise econômica internacional.

Pessoa física x Pessoa jurídica

Ao sancionar a Lei no 11.196, o presidente Lula aprovou uma medida que causou polêmica sobre as suas reais consequências. O projeto de lei referido trata da tributação de serviços de tecnologia da informação, mas o seu artigo 129 possui implicações que superam esse campo e afetam também as relações de trabalho e a legislação trabalhista. Isso porque o artigo regulamenta a contratação de prestadores de serviços na condição de pessoas jurídicas.

Ainda que de maneira ilegal, esse artifício já vinha sendo utilizado há bastante tempo pelas empresas, mas com a redação do mencionado artigo ela ganhou a regulamentação jurídica que faltava. A explicação para tal prática reside no fato de que a contratação de um serviço prestado por uma pessoa jurídica é significativamente menos custosa do que a contratação de uma pessoa física – ou seja, um trabalhador – para cumprir a mesma função. Segundo Galvão (2008), a medida possibilita que o vínculo empregatício seja dissimulado e, portanto, as empresas ficam isentas do pagamento das taxas relativas aos direitos trabalhistas, tais como férias, 13º salário, FGTS, horas extras, etc.

³⁶ Fonte: IBGE.

A aprovação dessa medida demonstra que no campo da legislação trabalhista parece haver atualmente uma hegemonia da ideologia que inclui os direitos dos trabalhadores na categoria de encargos tributários, desqualificando-os enquanto direitos históricos da classe trabalhadora e fundamentais para o ser humano. O discurso dos defensores dessa medida demonstra todo o esforço realizado pela classe patronal para tentar justificar seus ataques, dando-lhes uma roupagem progressista – a medida foi chamada de “MP do bem” – e valorizando as possíveis melhorias que tal mudança poderia proporcionar:

Os objetivos do legislador ao disciplinar a situação dos prestadores de serviços é de (i) afastar a insegurança jurídica dos prestadores de serviços na condição de pessoas jurídicas, impedindo desta forma, as tentativas do fisco de exigir obrigações tributárias peculiares das pessoas físicas; (ii) que os prestadores de serviços informais se legalizem, transformando-se em pessoas jurídicas, tendo assim, uma obrigação tributária menos onerosa e passando a prestar serviços legalmente; (iii) e que os prestadores de serviços legalizados, não se tornem informais, por conta dos elevados encargos tributários das pessoas físicas que vem sendo cobrados. (Moneda, 2006)

Ao invés de apresentar as perdas que os trabalhadores teriam com tal medida, o que é destacado nessa passagem é que possivelmente com a nova lei os trabalhadores – ou prestadores de serviços – que estão na informalidade deixariam de sê-lo e passariam à condição de pessoa jurídica, ou seja, um empresário, mesmo que sua empresa se resuma à sua própria força de trabalho. Essa concepção considera que as relações de trabalho não se realizam entre classes, mas sim entre diferentes tipos de empreendedores.

Na época em que foi aprovada a lei, a Associação Nacional dos Magistrados da Justiça do Trabalho (ANAMATRA) denunciou a inconstitucionalidade da matéria, tendo em vista que ela fere o preceito constitucional que normatiza a relação empregatícia. Segundo a entidade, a regra precariza o trabalho humano e beneficia apenas os empregadores em detrimento dos empregados, pois atribui aos últimos à responsabilidade de recolher a contribuição previdenciária e os impostos decorrentes da realização do seu trabalho. A entidade sustenta que a redução dos custos empresariais na contratação implica na verdade na retirada de direitos dos trabalhadores. (Infojus, 2005)

Na avaliação do presidente da ANAMATRA, José Nilton Pandelot, ao invés de estimular esse tipo de contratação irregular, o governo deveria estimular as contratações com base na CLT:

A generalização do contrato de PJ [Pessoa Jurídica] não retirará o trabalhador da informalidade. A proposta do Governo estimula ainda mais as fraudes, pois abre a grave possibilidade de os empresários substituírem a mão-de-obra empregada por prestadores de serviços contratados como Pessoas Jurídicas, rescindindo contratados antigos.

[...]

Governo que aceita ingerências internacionais e se submete a imposições do neoliberalismo trai sua própria origem trabalhista e sindical. Por isso, combater o art. 129 deve ser missão daqueles que se preocupam verdadeiramente com a proteção do trabalhador, uma vez que a denominada Pessoa Jurídica não garante qualquer amparo: no desemprego, na doença, nos acidentes de trabalho, na aposentadoria por invalidez ou idade e até na compra da casa própria. (idem).

A despeito das importantes implicações que dela decorrem, a lei 11.196 foi aprovada e sancionada sem maior alarde e com pouca resistência. O artigo 129 estava dissolvido em meio à regulamentação de um setor específico, o que em parte explica o pouco debate que foi feito sobre o seu mérito. No entanto, tendo em vista que o projeto de lei partiu do próprio poder Executivo, presume-se que a magnitude dessa mudança provocada pela lei fosse do conhecimento do governo. Essa constatação é elucidativa para o entendimento das diferentes formas que a precarização do trabalho pode assumir, bem como das diferentes estratégias que podem ser assumidas para a efetivação dessa tarefa.

Mudanças na Justiça do Trabalho

No ano de 2004, foi aprovada pelo Congresso Nacional a Emenda Constitucional nº 45 após quase treze anos de tramitação. Essa medida faz parte de um conjunto de mudanças que ficou conhecida como Reforma do Judiciário. Em termos genéricos, pode-se afirmar que a reforma ampliou significativamente as atribuições da Justiça do

Trabalho, mas a análise detalhada das mudanças efetivadas se faz necessária, pois elas podem ser interpretadas de maneira diversa.

No meio jurídico, a aprovação da emenda foi comemorada como um avanço extraordinário para a melhoria da Justiça do Trabalho, uma vez que iria promover uma melhora significativa na prestação do serviço jurisdicional, facilitando e agilizando o acesso de todos os cidadãos a esse ramo do poder.

O principal avanço destacado é a ampliação da abrangência da Justiça do Trabalho, que anteriormente só se ocupava das “relações de emprego” e agora passa a ter competência sobre qualquer conflito originado de uma “relação de trabalho”:

Com a reforma, esse ramo do Poder Judiciário da União, que aqui enfoco, teve considerável aumento (mas ainda não suficiente) em sua competência material, com a incumbência, a partir de agora, de conciliar e julgar os litígios decorrentes de qualquer relação de trabalho, e não mais apenas os conflitos nascidos das relações de emprego – o que constitui uma diferença de conteúdo. Litígios entre advogados e clientes, por exemplo, entre médicos e entidades tomadoras dos seus respectivos serviços, representante comercial e empresas diversas contratantes, tudo constituirá matéria a ser analisada nos Tribunais do Trabalho, o que não ocorria até então. (Silva, 2005)

Essa mudança é importante tendo em vista a proliferação dos trabalhos precários e informais, o que faz com que o índice de trabalhadores pertencentes à categoria de empregados seja bastante limitado. Devido a essa restrição legal, a Justiça do Trabalho não tinha a incumbência de interferir nos conflitos dessa ordem, deixando esse grande contingente de trabalhadores desprovidos de qualquer cobertura jurídica.

No entanto, a análise das outras atribuições conferidas à Justiça do Trabalho são bastante controversas. Uma das mais polêmicas é a que permite o julgamento de ações que envolvam o direito de greve. Na avaliação de Galvão (2008), essa medida claramente interfere no direito de greve, uma vez que permite ao Ministério Público do Trabalho solicite à Justiça o julgamento do mérito de greves nas atividades que são consideradas essenciais.

Segundo avaliação de Queiroz (2005), outro aspecto negativo da emenda é o fato de ela condicionar o ingresso de ações de dissídio

coletivo na Justiça do Trabalho por parte dos sindicatos à concordância dos patrões. O artigo que trata do ajuizamento dos dissídios apresenta a exigência do comum acordo:

§ 2º Recusando-se qualquer das partes à negociação coletiva ou à arbitragem, é facultado às mesmas, de comum acordo, ajuizar dissídio coletivo de natureza econômica, podendo a Justiça do Trabalho decidir o conflito, respeitadas as disposições mínimas legais de proteção ao trabalho, bem como as convencionadas anteriormente. (idem)

O centro da polêmica reside na constatação de que o ajuizamento da questão só acontece após esgotarem-se as possibilidades de se alcançar o acordo entre as partes. Na redação anterior do artigo, ficava explícito que caso não houvesse acordo ou diante da recusa de uma das partes em acordar, a Justiça seria a última instância para arbitrar a questão e resolver o impasse, bastando para tanto que o sindicato que se sentisse prejudicado acionasse a jurisdição.

Ainda segundo Queiroz, essa medida acaba com o Poder Normativo da Justiça do Trabalho, que permitia à Justiça do Trabalho, ao arbitrar os casos de dissídio, fixar as normas e as condições de trabalho para pôr fim ao conflito, e em casos de negociação salarial lhe permitia também fixar o índice do reajuste.

Com a mudança, fica a impressão de que diminuirão significativamente as ações dessa magnitude na Justiça do Trabalho, pois é certo que a classe patronal dificilmente irá concordar em participar de algum processo que ela pode sair prejudicada. Dessa maneira, durante as negociações salariais, a proposta patronal – mesmo que aquém da exigência dos trabalhadores – será praticamente imposta, haja vista que aos trabalhadores não restarão muitas outras opções.

A premissa básica dessa orientação parece estar voltada para forçar um “entendimento” entre as partes, o que significa que na maioria dos casos a palavra final não será um meio termo entre as partes, e sim a prevalência da posição defendida por uma delas. Apesar de pontual, essa mudança apresenta uma orientação clara em direção ao favorecimento daquilo que é negociado em contraposição à legislação. Não é por acaso que a Justiça está perdendo seu espaço na mediação dos conflitos e está aumentando suas atribuições no julgamento dos mesmos, como fica nítido com a questão das greves, onde ela é que decide se uma greve é legítima ou não. Por trás dessas medidas existe uma concepção sobre as relações de trabalho, e esta claramente desfavorece os trabalhadores.

O Supersimples

No dia 1º de Julho de 2007 passou a vigorar a Lei Complementar nº 123/2006, que instituiu o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, também conhecido como Simples Nacional ou Supersimples. O objetivo dessa lei é estabelecer um tratamento tributário diferenciado para as microempresas e empresas de pequeno porte nos âmbitos municipal, estadual e federal. Essa diferenciação se dá através da criação de um regime único de arrecadação das obrigações tributárias, trabalhistas e previdenciárias, além de condições distintas de acesso ao crédito e ao mercado.

De acordo com o presidente Lula, o Supersimples representa uma conquista da sociedade brasileira, especialmente do segmento dos pequenos negócios, pois a redução da carga tributária para esse tipo de empreendimento é significativo. Além disso, a redução do tempo para a abertura ou fechamento das empresas facilitaria o processo de legalização de muitos empreendimentos que estão à margem da lei. Pagando tributos menores, as empresas teriam mais condições de competir no mercado e contratar mais trabalhadores, contribuindo para o desenvolvimento e para a inclusão social. Segundo Lula, com o Supersimples

O que nós estamos fazendo, na verdade, é dando cidadania a essas empresas. é permitindo que elas se transformem em empresas cidadãs, paguem seus impostos, bem menos do que pagam hoje, e possam então formalizar. Isso significa o quê? Significa que elas vão poder contratar mais trabalhadores, registrar os trabalhadores em carteira profissional e vão poder gerar os empregos que tanto nós queremos que sejam criados no Brasil. (Lula da Silva, 2007).

A aprovação do Supersimples também foi comemorada pelo presidente da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), Paulo Skaff: “O SuperSimples é um avanço no sistema tributário brasileiro e servirá de estímulo à criação de mais empregos e renda no país. O Brasil só tem a ganhar com medidas que reduzem a carga tributária e burocracia.” (Fiesp, 2007).

Por parte dos trabalhadores, as principais centrais sindicais não

deram muito destaque à aprovação do projeto, e quando o fizeram foi para reivindicar alguma mudança pontual e não para debater o caráter da proposta. Quem se manifestou abertamente contra o supersimples foi a Conlutas (Coordenação Nacional de Lutas), que enfatizou que a proposta resultará em perda de direitos para os trabalhadores: “o Super-Simples permite um afrouxamento na fiscalização destas empresas, possibilitando diversas irregularidades, como atrasos nos pagamentos e concessões de férias, por exemplo.”(Conlutas, 2007).

Queiroz (2006) produziu uma análise detalhada da proposta e alerta para os perigos que a medida apresenta. É destacado que o projeto extrapola o âmbito tributário e acaba interferindo também nas legislações trabalhista e previdenciária.

No que tange à legislação trabalhista, as mudanças mais importantes se referem à flexibilização da fiscalização das condições de trabalho, pois as empresas participantes do programa ficam dispensadas das obrigações de afixar o quadro de funcionários da empresa e da anotação de férias em seus livros de registro – o que impede a fiscalização de saber se esses direitos são cumpridos pela empresa. Ademais, a fiscalização a essas empresas possui um caráter orientador, o que significa que mesmo sendo observadas irregularidades na empresa, os fiscais do trabalho só podem fazer uma notificação orientando a empresa a cumprir a lei, e só em casos de reincidência é que a infração é registrada.

Queiroz afirma que o projeto que mais tarde se tornariam o Supersimples “só cuidava dos aspectos tributários, fiscais, de desburocratização e de favorecimento às empresas de pequeno porte na aquisição de bens e serviços pelo governo” (idem). Segundo ele, foi o governo – ao lançar o PLP 210/2006 e anexá-lo ao projeto original – quem introduziu as mudanças na legislação trabalhista e previdenciária. Além disso, quando o relator da matéria tentou negociar a supressão de alguns pontos negativos do projeto, encontrou resistência por parte dos representantes do governo. (Queiroz, 2006).

É interessante observar que, a despeito de a Conlutas e o DIAP terem publicizado os pontos negativos da proposta diretamente no Congresso, ela foi aprovada por consenso na Câmara e no Senado, através de acordo entre as lideranças. Isso significa que todos os parlamentares, incluindo muitos ex-sindicalistas, aprovaram a lei sabendo exatamente do que se tratava e das implicações dela decorrentes.

Posteriormente, já por ocasião do início da vigência do

Supersimples, em Julho de 2007, o presidente Lula esclareceu o que o programa representa para o governo:

Pode-se dizer que o que nós fizemos aqui, na verdade, já tem embutido na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa uma pequena reforma trabalhista na medida em que as empresas vão pagar menos na sua folha de pagamento, vão pagar menos tributo do que elas estão pagando hoje. (Lula da Silva, 2007).

A declaração do presidente, destacando a “pequena reforma trabalhista”, é elucidativa para problematizar o discurso que defendia a aprovação da matéria quando esta ainda tramitava. Não se falava em mexer nos direitos trabalhistas ou flexibilizar a fiscalização e muito menos em reformar a legislação trabalhista. Os argumentos eram a redução de impostos, geração de empregos, crescimento econômico, etc.

Com tudo que foi exposto, é possível auferir que a flexibilização dos direitos proporcionada pelo Supersimples não era uma questão secundária dentro do projeto. Pelo contrário, ela é um dos elementos centrais da proposta, na medida em que torna o trabalhador – ainda mais – vulnerável às oscilações do mercado e da instabilidade das pequenas empresas. Estrategicamente a questão nunca é apresentada nesses termos. A “redução de impostos” e a “geração de empregos” soam bem aos ouvidos de todos, principalmente da classe trabalhadora, que além de sofrer com o fantasma do desemprego ainda paga um dos maiores tributos do mundo. Mais uma construção ideológica bem elaborada que, com a anuência de boa parte do movimento sindical, obtém êxito na campanha contra os direitos trabalhistas.

Programa de Aceleração do Crescimento - PAC

O Programa de Aceleração do Crescimento, lançado em 2007 como o grande programa de investimentos do governo Lula para promover o crescimento econômico, tinha sua plataforma orientada principalmente para a expansão da infra-estrutura do país, visando estimular o setor produtivo. Também fazia parte do PAC uma série de medidas econômicas, sendo que algumas delas provocaram importantes mudanças para os trabalhadores do funcionalismo público.

O PLP nº 1 introduziu uma mudança na Lei de

Responsabilidade Fiscal, ao estabelecer que até o final do ano de 2016 as despesas da União com o funcionalismo público não deveria exceder o valor do ano anterior, corrigido pelo índice oficial de inflação e acrescido de 1,5 por cento. (Sindireceita, 2007)

Na prática, essa medida pode acarretar o congelamento dos salários do funcionalismo público até o ano de 2016. Isso porque, a despeito de garantir a reposição da inflação e mais 1,5%, este índice vale para o total das despesas com a administração pública, e não apenas para os gastos com pagamento de salário. Nessa conta também estão o aumento das despesas com promoções e progressões funcionais, adicionais por qualificação, e principalmente o aumento do quadro de funcionários em decorrência da contratação de novos servidores.

A despeito de restringir a contratação de novos servidores públicos, o PAC não estabelece nenhum tipo de limitação para a contratação de funcionários terceirizados. Ou seja, o PAC indiretamente incentiva o uso da terceirização, pois, embora determine que o gasto com pessoal terceirizado seja destinado a “substituição de pessoal”, não impede que as despesas com servidores terceirizados destinadas ao atendimento de necessidades de ampliação da força de trabalho possam vir a ser computadas fora do limite. Ou que, por outro lado, o Estado passe, cada vez mais, a valer-se de instrumentos como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIPs, Termos de Parceria, Organizações Sociais, Convênios com entidades privadas e outras formas de prestação de serviço público por meio de contratos privados.” (Sindireceita, 2007, p.7)

A principal consequência que esse projeto pode ter é, além da precarização das condições de vida dos funcionários públicos, a piora na prestação dos serviços públicos para o conjunto da população. A saúde e a educação, já em condições bastante precárias, tendem a ser novamente afetadas com essa medida.

Direito de greve

Após o tumulto provocado pela greve dos controladores de voo, a discussão sobre a regulamentação das greves no funcionalismo público foi retomada pelo governo no ano de 2007. O tom da discussão proposta

pelo governo era o de manter a greve como um direito inalienável para todos os trabalhadores, mas estava propondo o estabelecimento de alguns limites para que esse direito fosse exercido sem prejudicar demasiadamente a população. Dentre os principais pontos do anteprojeto do governo, cabe destacar a necessidade de aviso prévio para o início da greve, a exigência de manutenção dos “serviços essenciais” e a possibilidade de contratação de trabalhadores temporários durante o período de paralisação.

Além de regulamentar a greve dos servidores, o governo pretendia diferenciar a concepção sobre o direito de greve no setor público e no setor privado. O presidente Lula utilizou-se do seu histórico no movimento sindical e sua experiência em greves para reafirmar a diferença entre elas. Segundo ele, a greve dos funcionários públicos não pode ser feita como na iniciativa privada, pois

quando nós fazemos uma greve numa fábrica, quando um trabalhador faz uma greve num comércio ou numa fábrica, o que ele está fazendo? Ele está tentando causar um prejuízo econômico ao patrão, para que o patrão possa ceder às suas reivindicações e, aí, ele voltar a trabalhar. No caso do servidor público não tem patrão e o prejudicado, na verdade, não é o governo, é o povo brasileiro.

[...] Algumas categorias entram em greve e ficam 40, 50, 60, 80, 90, 100 dias de greve e recebem o pagamento. Você pode chamar isso de greve? Não. Isso, na verdade, são férias, na minha concepção sindical.

Então, o que eu quero é apenas responsabilizar o direito de greve. Todos nós temos direito de fazer greve, mas todos nós sabemos que a gente pode ganhar ou pode perder. Um jeito de você decidir fazer greve com mais seriedade é você saber que não são férias, que você vai perder os dias em que você não trabalhou. Afinal de contas, você ganha pelos dias que você trabalha e não pelos dias que você fica em casa. (Lula da Silva, 2007).

Cumprindo com a indicação dada por Lula, a minuta prevê também que os funcionários que faltarem ao serviço em decorrência da adesão á greve terão descontado em sua folha de pagamento todos os dias de paralisação.

Sobre a necessidade de aviso prévio para a deflagração da

greve, a proposta do governo exige que o movimento grevista avise as autoridades competentes com antecedência de no mínimo 72 horas e que a comunidade seja avisada 48 horas antes da paralisação e do funcionamento dos serviços essenciais durante o período. O aviso prévio só é dispensado caso a greve seja motivada por atraso de pagamento de salários ou descumprimento de acordos coletivos.

Durante o período de duração da paralisação, o movimento grevista é obrigado a garantir a prestação de serviços ou atividades essenciais à comunidade. Segundo a minuta do anteprojeto, esses serviços são:

atendimento ambulatorial de emergência e assistência médico-hospitalar; atividade de arrecadação e fiscalização de tributos em alfândegas, postos de fronteira e assemelhados; tratamento e abastecimento de água; distribuição e comercialização de energia elétrica; captação e tratamento de esgoto, remoção de lixo hospitalar, limpeza de vias públicas e defesa civil; segurança pública, policiamento e controle de fronteiras; serviços penitenciários e assistência a presos e condenados; inspeção agropecuária e sanitária de produtos de origem animal e vegetal e de estabelecimentos industriais e comerciais; necropsia e funerários; defensoria e advocacia públicas; manutenção de serviços de telecomunicações; concessão de pagamento de benefícios previdenciários e assistenciais; guarda de substâncias radioativas e equipamentos e materiais nucleares; defesa e controle do tráfego aéreo; serviços indispensáveis ou diretamente vinculados à função legiferante (produção de leis) e de fiscalização e controle do Poder Legislativo; serviços judiciários e do Ministério Público diretamente vinculados aos serviços essenciais previstos neste artigo; distribuição e comercialização de gás e combustíveis destinados aos serviços essenciais previstos neste artigo; representação diplomática e serviços consulares; e processamento de dados indispensáveis à prestação de serviços essenciais. (Minuta anteprojeto lei de greve, 2007, p. 3)

O anteprojeto também prevê que as condições de prestação dos serviços essenciais durante a paralisação devem ser acordadas entre a

entidade sindical (ou comissão de negociação dos servidores) e a autoridade competente do setor. Caso não haja entendimento entre as partes, a Administração pode contratar trabalhadores temporários e/ou serviços de terceiros que possam suprir as atividades mínimas oferecidas. O artigo destaca ainda que essa alternativa deva ser feita de forma “razoável” para não prejudicar a eficácia do movimento grevista e não constituir atitude anti-sindical.

Na prática, a aprovação dessa matéria implicaria não apenas na regulamentação ou responsabilização do direito de greve, mas resultaria até mesmo na desqualificação da greve como um instrumento de reivindicação dos funcionários públicos. O estabelecimento de uma generosa lista de atividades essenciais que devem ser garantidas durante a greve, associada com a possibilidade de contratação de trabalho temporário para suprir essa exigência, constitui um veredicto sobre a impossibilidade de êxito da greve, uma vez que o alcance desta reside justamente na paralisação dos serviços e no impacto social que sua paralisação representa.

Devido às manifestações contrárias do movimento sindical, o anteprojeto não chegou a tramitar no Congresso. Segundo Galvão, o governo optou pela criação de um grupo de trabalho, “composto por representantes do governo e de algumas entidades sindicais de representação nacional, para discutir o direito de greve, a negociação coletiva e a solução de conflitos no serviço público.” (Galvão, 2008, p. 217).

Terceirização

A tentativa de aprovar uma nova regulamentação para o trabalho terceirizado vem de longa data, e remonta ao período em que governava FHC. Ainda no final do seu primeiro mandato, o então presidente enviou para o Congresso o PL 4.302, que não chegou a ser votado durante sua gestão. Este projeto não se limitava a promover a legalização do trabalho terceirizado, mas também propunha uma mudança conceitual da relação de trabalho, até então formada por uma empresa e pelos empregados. As empresas poderiam contratar todo seu quadro de funcionários através da terceirização, independente da atividade – urbana ou rural – e em caráter permanente. Além disso, o projeto garantia não haver vínculo entre a empresa e os “prestadores de serviço”, e estimulava os trabalhadores a abrir uma empresa ou

cooperativa para poder prestar o serviço.

Ao assumir a presidência em 2003, Lula enviou mensagem ao Congresso solicitando o arquivamento da matéria, mas tal pedido nunca foi votado, e o projeto ficou parado. O governo tratou então de elaborar um anteprojeto alternativo para tratar do tema. O Ministério do Trabalho divulgou no final de 2008 um esboço dessa matéria, que não foi bem recebida no meio empresarial.

A principal crítica da classe patronal era por conta de o governo não ter dado continuidade à tramitação do projeto de FHC, e por tê-lo substituído por outro elaborado em conjunto com as centrais sindicais. Em nota, o Cebrasse (Central Brasileira do Setor de Serviços) criticou o ministro do Trabalho Carlos Lupi por conceder aos empregados das empresas prestadoras de serviço os mesmos direitos dos trabalhadores das empresas contratantes. O presidente da entidade também condenou o ministro por não ter convidado as entidades patronais para a discussão do projeto. Segundo ele, o ministro desconhece as condições dos trabalhadores terceirizados:

Além da Carteira Profissional assinada, trabalhadores terceirizados têm todos os direitos de qualquer trabalhador e contam com benefícios como vale-transporte, assistência médica e seguro de vida e, em alguns casos, ‘até colônia de férias’.
(DIAP, 2010)

3.1.3 Governo Dilma Roussef

“Imagina uma reforma trabalhista? O Brasil iria parar para discussões intermináveis que, ao final, poderiam nem alterar tanto as coisas.”
Roberto Setúbal, presidente do Itaú Unibanco³⁷

A declaração do presidente do maior banco privado do país é bastante pertinente, porque resume o que ocorre quando se pensa em promover uma reforma trabalhista no Brasil: muita polêmica sobre o que deve ser alterado e nenhum consenso entre patrões e trabalhadores, a exemplo do que ocorreu no Fórum Nacional do Trabalho. E não poderia ser de outra forma, pois acrescentar direitos trabalhistas implica em maiores gastos para os empresários, e para que os patrões sejam beneficiados o ônus recai sobre aqueles que trabalham. Não há consenso possível porque nenhuma proposta nesse âmbito agrada as duas partes.

Mas a declaração do presidente do Itaú também dá margem para outros dois entendimentos. O primeiro é o de que os empresários estão relativamente confortáveis com a legislação trabalhista brasileira, pois ela sempre foi das mais flexíveis e passou por longo processo de desregulamentação nas últimas décadas, como já discutido neste trabalho. O segundo é que as reformas trabalhistas, quando propostas como política de Estado, tendem a sofrer forte oposição dos trabalhadores. A estratégia mais eficaz nesse sentido tem sido o desmembramento dos seus princípios e aprovação por etapas das propostas.

A Presidente Dilma Roussef herdou um longo processo de reforma trabalhista que ocorreu mais ou menos silenciosamente, aos poucos, com mudanças graduais. Ainda durante as eleições de 2010, a então candidata não colocava o tema na pauta do governo, alegando que “a reforma trabalhista não é prioridade... primeiro é a reforma tributária, na sequência vem a reforma política”³⁸. À fala da presidente caberia acrescentar que não era prioridade porque já tinha sido feita, pois os principais entraves à flexibilização e desregulamentação do trabalho já haviam sido removidos durante os governos que a antecederam. Ficou de fora da agenda oficial, mas isso não significa que o debate não tenha

³⁷ Jomal Valor Econômico, 22/10/2013.

³⁸ Jomal O Globo, 12/08/2010.

avancado por outros caminhos, inclusive dentro do próprio governo.

O exemplo emblemático é o projeto de Acordo Coletivo Especial de Trabalho (ACE), que propõe que as negociações entre a empresa e sindicato possam estabelecer condições que flexibilizem os direitos garantidos pela legislação trabalhista atual. É a velha proposta de o negociado estar acima do legislado. Se for aprovado, permitiria, por exemplo, que uma empresa pague o 13º salário em parcelas mensais, ou divida o mês de férias em mais de dois períodos, não estabelece limites para a contratação temporária ou terceirizada, permite redução dos salários em caso de crise econômica, entre outros. Desde que aprovado pelos trabalhadores.

A novidade é que essa iniciativa não veio diretamente do governo ou do legislativo, nem das entidades empresariais, ainda que estes estejam diretamente relacionadas ao seu conteúdo. Foi o Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, filiado à CUT, quem elaborou a proposta, que também recebeu apoio da Força Sindical. O argumento é que os sindicatos podem negociar condições melhores diretamente com as empresas, para além do previsto na legislação. Mas na prática, apenas as categorias maiores e com melhores condições de mobilização podem conseguir algum benefício com a medida. As categorias menores, em pequenas e médias empresas, têm muita dificuldade de organização e poderiam ser submetidas à pressão patronal para aceitar a flexibilização da contratação, sob ameaça, por exemplo, de demissão. Foi o que ocorreu durante a crise de 2007/08, quando muitas empresas conseguiram reduzir os custos do trabalho através de acordos desse tipo.

As regras que limitam a terceirização do trabalho também estiveram muito próximas de sofrerem alterações. O projeto de lei 4.330/94, de autoria do deputado Sandro Mabel (PMDB/GO), ganhou destaque e foi colocado na pauta de votações estratégicas pela bancada governista. A proposta permitiria que as empresas contratassem trabalhadores terceirizados em todos os ramos de setores produtivos e de serviços, inclusive na “atividade-fim” da empresa, o que atualmente é vedado. Estudo da CUT/DIEESE (2011) revela que o trabalhador terceirizado fica 2,6 anos a menos no emprego que os contratados, diretamente, têm uma jornada de três horas a mais semanalmente e ganha 27% a menos, a cada dez acidentes de trabalho, oito ocorrem entre terceirizados. O governo só suspendeu a votação do projeto porque sofreu pressão de trabalhadores e centrais sindicais em 2013, que conseguiram alguma unidade para denunciar a medida como uma forma de rebaixamento salarial e precarização das relações trabalhistas. No

contexto das grandes manifestações de rua que surgiram por todo o país, o governo decidiu recuar e adiar a discussão da matéria.

O Plano Brasil Maior, lançado em 2011 para tentar recuperar o setor industrial do momento crítico em que se encontra nos últimos anos, também apresenta implicações para os direitos trabalhistas, mais especificamente para a previdência social. Isso porque aprovou a isenção fiscal para o setor, a exemplo da redução do Imposto sobre Produtos Industrializados, que beneficiou, sobretudo, as grandes empresas tradicionais, especialmente dos setores automobilístico, linha branca, moveleiro, têxtil e calçadista. Em decorrência da desoneração, as empresas deixaram de pagar os 20% de contribuição para o INSS (o que representa um déficit de pelo menos 10 bilhões de reais por ano na Previdência) e o Tesouro Nacional assumiu o prejuízo. O subsídio do governo foi condicionado à manutenção dos postos de trabalho, mas muitas empresas beneficiadas não respeitaram o acordo. A General Motors, por exemplo, demitiu mais de mil trabalhadores por telegrama no apagar das luzes de 2013.³⁹

Outra iniciativa do governo prevista no Plano Brasil Maior, mas que não engrenou foi a proposta de criação de duas novas modalidades de admissão da força de trabalho, a contratação eventual e a por hora trabalhada⁴⁰. Sonho de todo empresário, a iniciativa foi justificada pelo então Ministro do Trabalho Paulo Roberto dos Santos Pinto como uma “modernização da CLT”, para promover a formalização de trabalhadores que não têm carteira assinada, especialmente em alguns ramos do setor de serviços, mas a iniciativa não foi adiante. O principal desdobramento de tal mudança seria que muitas empresas utilizariam desse recurso para contratar a força de trabalho apenas quando fosse conveniente, tornando-a uma mercadoria praticamente descartável. Evidentemente essa proposta esbarrou não só na legislação trabalhista brasileira, mas também numa série de convenções do trabalho do qual o Brasil é signatário. A despeito do absurdo que propõe, recebeu o apoio também do Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, Fernando Pimentel, e, mais emblemático, da Força Sindical.

³⁹ “Operários da GM são demitidos por telegrama na véspera do ano-novo”. Jomal O Estado de São Paulo, 28/12/2013.

⁴⁰ “Governo planeja formalizar relação de trabalho eventual”, Jomal O Estado de São Paulo, 04/03/2012.

3.2 Balanço das negociações salariais

O reajuste dos salários dos trabalhadores ocorria, até o ano de 1995, através da reposição automática anual do seu valor nominal. Essa política centralizada vigorava desde o ano de 1965, e, apesar do grande arrocho salarial promovido pelo governo dos generais para garantir o “milagre”, durante todo esse período foi o Estado que se encarregou de determinar os percentuais de correção. A Medida Provisória nº 1.053/95 promulgada por FHC eliminou tal política de reajuste salarial através do Estado, vedando a possibilidade de vincular a correção salarial a qualquer tipo de unidade monetária de conta ou índice de preços gerais. Ao mesmo tempo em que proibia as cláusulas de reajuste, a medida assegurava que os salários e as condições de trabalho deveriam ser fixados e revisados através da livre negociação coletiva.

O Estado se eximiu da responsabilidade de assegurar um patamar mínimo para tais correções. Pode-se argumentar que o salário mínimo nacional – corrigido anualmente pelo Governo – em alguma medida represente tal parâmetro, pois sua correção geralmente recompõe ao menos a inflação oficial (INPC-IBGE) do ano anterior. No entanto, é importante ter em mente que boa parte dos trabalhadores empregados recebe mais do que o valor do salário mínimo, e não há qualquer dispositivo legal que assegure a estes um patamar de reajuste.

De imediato, essa mudança serviu para submeter os rendimentos dos trabalhadores às oscilações do mercado: se a economia vai bem o reajuste recupera as perdas e mesmo proporciona algum ganho; se há alguma turbulência ou crise, então o reajuste não precisa sequer repor as perdas acumuladas da moeda. Mas não é só isso. Trata-se claramente de um artifício embasado nos princípios neoliberais, pois além de desobrigar o patronato de manter os níveis salariais dos trabalhadores, desloca a possibilidade de ganhos reais para a esfera da meritocracia: as categorias que tiverem o mérito de se organizar para reivindicar aumentos terão resultados melhores do que aquelas em que a mobilização for mais débil. Em tempos de crise no movimento sindical, essa medida contribui para uma fragmentação ainda maior dos trabalhadores, uma vez que são poucas as categorias que estão em condições de mobilizar-se por melhores condições, sem falar que os setores mais precários de trabalhadores têm maior dificuldade de constituírem organizações e movimentos duradouros, reflexo também da grande rotatividade e instabilidade dessas modalidades de emprego.

Vide construção civil, serviços como vigilância, limpeza, etc.

Os dois principais tipos de negociação observados são as que envolvem entidades representativas de trabalhadores e entidades representativas de empregadores – denominadas convenção coletiva de trabalho – e as que envolvem os sindicatos de trabalhadores e uma empresa ou um conjunto de empresas – e nesse caso são chamados de acordos coletivos de trabalho.

A pesquisa “Balanço das Negociações Salariais” do Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócioeconômicos (DIEESE) faz o acompanhamento das negociações salariais entre trabalhadores e empresas anualmente, tendo como fonte de informação as notícias veiculadas pela imprensa e os acordos e convenções coletivas que são enviados pelas entidades sindicais. É importante ressaltar que as informações levantadas pela pesquisa não são selecionadas por critérios de amostragem, resultando que as conclusões alcançadas para este grupo de categorias não são passíveis de generalização ou extrapolação para outras que não fazem parte desse conjunto. Ademais, de 1996 até 2008 o conjunto de categorias profissionais analisados não era fixo, sendo que a comparação entre os resultados de um ano e outro também deve atentar para possíveis diferenças entre o painel de informações de cada ano. Somente a partir de 2009 a pesquisa passou a abranger um conjunto fixo de categorias profissionais.

Também é preciso atentar para o fato de que uma parte significativa das negociações acompanhadas está concentrada nas regiões Sudeste e Sul do país, onde existe uma dinâmica produtiva mais consolidada e que as torna bastante distintas de outras regiões. Isso também acaba impondo algumas limitações à análise. De toda forma, o universo da pesquisa abrange um número significativo de trabalhadores e abrange algumas das principais categorias profissionais, de modo que é possível extrair dessas informações um panorama geral sobre as negociações salariais que de alguma forma também estão expressos nas categorias e setores laborais que não são computados por esses indicadores.

Em geral, as negociações realizadas entre entidades representativas de trabalhadores e entidades representativas de empregadores (convenções coletivas de trabalho) têm melhores resultados que os acordos coletivos de trabalho (negociações entre sindicatos de trabalhadores e uma empresa). Essa constatação evidencia que quanto maior o âmbito da negociação e quanto mais trabalhadores envolver, melhores são os resultados. Os trabalhadores de empresas

menores ou que negociam diretamente têm mais dificuldades para conquistar melhorias.

A observação da Tabela 1 demonstra que a inflação possui nítida influência nos resultados das negociações coletivas, mais inclusive do que o próprio desempenho do PIB. Nos anos em que o INPC acumulado foi menor, aumentou a proporção de negociações que igualaram ou superaram esse índice. Não pode passar despercebido o fato de que, mesmo nos anos em que o PIB cresceu de forma acentuada, foi insignificante o percentual de categorias que conseguiram que o seu reajuste fosse tão expressivo quanto o avanço da economia. Fica evidente, portanto, que existe um problema de repartição dos ganhos econômicos, pois raramente estes são utilizados para elevar o patamar salarial dos trabalhadores. Inversamente, nos anos em que o PIB cresceu pouco, o prejuízo recaiu com força sobre o poder de compra dos salários.

Outra estratégia empresarial que mitiga os ganhos salariais dos trabalhadores é a negociação de abonos salariais, que foi largamente utilizada durante esse intervalo, especialmente nos anos de pior desempenho econômico. Essa parcela extra-salarial tem como função rebaixar e cristalizar o nível dos salários, ao mesmo tempo em que mascara a perda do seu poder aquisitivo. Ademais, sobre esse complemento salarial não incidem os encargos sociais devidos ao trabalhador (como contribuição para a previdência), o que configura também uma estratégia para driblar os direitos adquiridos. Além dos abonos, também se tornou recorrente a prática de parcelar os índices, escalonando os reajustes ao longo do ano.

A análise do período como um todo permite identificar dois momentos em que parece haver tendências um pouco mais sólidas, para além das eventuais oscilações observadas entre um ano e outro. O primeiro intervalo vai de 1996 a 2003, onde a maioria das negociações coletivas acompanhadas não conseguiu reajustes acima do INPC. Pior: 43% delas obtiveram reajustes abaixo da inflação acumulada, o que configura um quadro muito próximo de um arrocho salarial. A perda do poder aquisitivo, estratégica nos sombrios tempos de ditadura e corriqueira na era da inflação descontrolada, parece ter se estendido durante os primeiros anos do Plano Real. Ainda que as ressalvas metodológicas da pesquisa do DIEESE impeçam a generalização desses dados a ponto de afirmar que houve arrocho salarial durante o período, é evidente que as avaliações mais empolgadas com a estabilidade econômica pós-Real não deram muito destaque para essa dimensão,

fundamental para a vida dos trabalhadores. Desagregando as informações sobre o intervalo de 1996-2003, percebe-se que nos anos em que as negociações tiveram piores resultados o cenário macroeconômico era menos favorável: em 1999 o Brasil estava à beira da recessão e enfrentava uma crise cambial que levou o governo a pedir novos empréstimos ao FMI para sustentar o Real; em 2003, os reajustes foram prejudicados pela ciranda negativa que o mercado criou ante a iminente vitória eleitoral de Lula, prolongando ainda as tendências que provocaram a crise cambial anterior.

O segundo intervalo tem início em 2004, apresentando uma tendência favorável à recomposição do poder aquisitivo dos trabalhadores, quando a maioria das negociações coletivas resultou em ganhos reais acima da inflação. Essa tendência se acentuou ainda mais na segunda metade da década, quando os ganhos reais alcançaram 88% das negociações (2007), mantendo-se desde então ligeiramente abaixo desse índice. Uma série de fatores pode ter colaborado para essa mudança desde então, tais como a queda das taxas de desemprego, crescimento significativo do PIB e controle da inflação em patamares relativamente baixos. O cenário favorável para o conjunto da economia criou um ambiente mais propício para as entidades sindicais cobrarem melhora na repartição dos ganhos de produtividade das empresas. No entanto, essa repartição parece não ter sido nos mesmos termos. Dados do triênio 2008-2009-2010, por exemplo, atestam crescimento acumulado do PIB de 12,4%, mas essa evolução não se fez acompanhar por incorporações equivalentes nos ganhos reais dos salários – os dados do DIEESE apontam que apenas 5% das negociações conseguiram reajuste real acima de 10% durante os três anos destacados. Já a crise econômica internacional, que eclodiu em 2007 e 2008, não afetou significativamente o resultado das negociações, mesmo porque de maneira geral o movimento sindical apoiou as medidas anticíclicas do governo no período, e em alguns setores da economia inclusive os sindicatos de trabalhadores negociaram redução temporária de salários e direitos como forma de combater os efeitos da crise.

Tabela 1: Balanço das negociações salariais 1996-2012 (%)

Ano	Reajustes acima INPC -%	Reajustes iguais INPC -%	Reajustes abaixo INPC -%	Inflação (INPC) - %	Crescimento do PIB (%)
1996	51,9	3,9	44,2	9,12	2.2
1997	39,1	15,5	45,3	4,34	3.4

1998	43,5	19,8	36,7	2,49	0,0
1999	35,1	14,6	50,3	8,43	0,3
2000	52,2	14,9	32,8	5,27	4,3
2001	45,3	18,7	35,9	9,44	1,3
2002	27,6	27,1	45,3	14,74	2,7
2003	19,6	22,7	57,7	10,38	1,1
2004	54,7	26,1	19,1	6,13	5,7
2005	50,6	42,8	6,6	5,05	3,2
2006	85,7	10,7	3,7	2,81	4,0
2007	87,7	8,3	4,0	5,15	6,1
2008	78,0	11,0	11,0	6,48	5,1
2009	79,6	11,9	8,6	4,11	-0,2
2010	88,7	7,0	4,3	6,46	7,5
2011	86,8	7,5	5,7	6,07	2,7
2012	94,6	4,1	1,3	6,19	0,9

Fontes: DIEESE; IBGE. Elaboração do autor.

Aos resultados quantitativos apresentados na Tabela 1, é preciso acrescentar algumas outras informações de caráter qualitativo, que nos permitem uma compreensão mais ampla do quadro de negociações salariais.

A primeira delas diz respeito à magnitude dos ganhos reais, quando estes ocorreram. Ou seja, é importante identificar, dentre as categorias que conseguiram reajustes acima da inflação, aquelas em que o aumento salarial foi significativamente acima do INPC. Tomando como referência ganhos reais de 2% acima da inflação para qualificar os reajustes significativos, percebe-se que em todos os anos a maioria absoluta dos reajustes foi modesta: ficou entre o intervalo de zero e 1% acima da inflação. Alguns exemplos: no ano 2000 mais da metade das categorias conseguiu reajustes acima da inflação, mas apenas 15% das categorias conseguiram reajustes relevantes; em 2007 o número de categorias que conseguiu aumentos reais foi recorde (88%), mas da mesma foram poucas (18%) as que conseguiram ganhos expressivos.

Outra forma de analisar os resultados das negociações coletivas é através da sua correlação com o desempenho do PIB, porque é razoável presumir que o crescimento do conjunto da economia tem poder de influenciar positivamente os salários. O bom desempenho do produto nacional num determinado ano significa uma riqueza excedente a ser distribuída, sob alguma proporção entre lucros e salários. Mas no caso brasileiro essa correlação não é evidente. Em 1997, o PIB avançou

3,4%, mas mesmo assim 45% dos reajustes no ano não recompuseram nem as perdas da inflação e apenas 39% das categorias tiveram algum ganho; dentre estes, menos de 10% obteve reajuste que acompanhasse a melhora do PIB (acima de 3%). Observando os dados de 1998, pois é na data-base desse ano que incidiria o desempenho econômico do exercício anterior, não percebemos grandes diferenças. Outro exemplo: em 2010 o PIB teve a maior alta de toda a série do Plano Real (7,5%), mas nos reajustes salariais de 2011 apenas 1,6% das categorias conseguiu ganho real acima de 5%, e a maioria das reposições não obteve ganhos significativos. Uma observação feita pelo DIEESE referente ao triênio 2008-2010 demonstra essa distância:

É importante destacar que pouco mais de 5% das unidades de negociação analisadas apresentaram ganhos reais acumulados acima de 10%. Considerando que a variação do PIB brasileiro nos últimos três anos foi de aproximadamente 12,4%, nota-se que poucas negociações conseguiram incorporar aos salários ganhos reais equivalentes. (Dieese, 2012, p. 6).

A variável que parece estar mais associada aos resultados das negociações salariais desde o início da era do Real é a inflação. Os resultados apresentados no período anterior às datas-base se situam numa margem próxima ao índice de preços – em torno de 2% acima ou abaixo. Tanto nos exercícios em que houve maiores percentuais de perdas quanto naqueles em que os ganhos foram maioria, a inflação é o sinalizador dos ajustes. A Tabela 2 indica que todos os anos, no mínimo 60% dos reajustes obtiveram resultado próximo ao INPC acumulado. Mesmo no intervalo entre 2004 e 2008, quando houve crescimento sustentado do PIB e maior proporção de ganho real, o conjunto maior das categorias da mesma forma esteve dependente do bom desempenho daquele indicador.

Nos anos em que a inflação acumulada foi menor, as possibilidades de ganhos reais aumentaram, porque aumenta o nível da atividade econômica, e, portanto, assegura melhores possibilidades de ganhos salariais. Tome-se como exemplo 2006: nesse ano a inflação diminuiu no segundo semestre, e as categorias que conseguiram melhores resultados foram as que negociam sua data-base nesse período (idem, p.6). Da mesma forma, quando a inflação encontra-se em patamares elevados, invariavelmente isso representa dificuldades e perdas para os trabalhadores. Na Tabela 1 é possível notar que os anos que tiveram menores proporções de ganhos acima do INPC (2002 e

2003), foram justamente os que apresentaram as maiores variações de preços desde o início do Plano Real.

Tabela 2: Reajustes próximos* à inflação (INPC) 1999-2012

Ano	%	Ano	%
1996	54%	2005	87%
1997	79%	2006	68%
1998	87%	2007	82%
1999	80%	2008	85%
2000	76%	2009	81%
2001	63%	2010	67%
2002	80%	2011	76%
2003	60%	2012	61%
2004	80%	2013	n.d.

Fonte: Dieese. Elaboração do autor.

* Considera-se os reajustes até 2% acima ou abaixo da inflação.

3.2.1 Reajustes dos pisos salariais e participação nos lucros

Outros dispositivos que vêm sendo utilizados para acompanhar as negociações salariais dos trabalhadores é a variação dos pisos salariais das categorias profissionais e os resultados das participações nos lucros e resultados, para o conjunto de trabalhadores que possuem em suas negociações de data-base a previsão dessas modalidades, relativamente novas no mercado de trabalho brasileiro.

O reajuste dos pisos por categoria profissional é usado para garantir uma remuneração mínima para as categorias profissionais que recebem acima do salário mínimo nacional. Segundo o DIEESE (2012), que acompanha a variação dos pisos, estes são fixados através de vários critérios, mas o mais comum é aquele que se baseia na função exercida pelo trabalhador, seguido pelo tamanho da empresa. Na última década, alguns governos estaduais (RJ, RS, PR, SP e SC) também criaram pisos regionais, sob alegação de que as dinâmicas econômicas peculiares e o custo de vida mais alto em algumas unidades da federação justificariam

a diferença.

A adoção de tais mecanismos surge e ganha espaço ao longo do período do Plano Real, especialmente depois que foram abolidas as políticas de indexação salarial. E sua utilização é alvo de polêmica no meio sindical. Apesar de centrais sindicais como CUT, Força Sindical e CTB defenderem a medida, ela é passível de muitas críticas. Além de fomentar o corporativismo e fortalecer as burocracias sindicais, ela institucionaliza as desigualdades regionais e desmobiliza a luta pela valorização do salário mínimo nacional.

A série de negociações de pisos acompanhada pelo DIEESE abarca apenas o intervalo entre 2004 em diante, e mesmo assim com diferenças entre as unidades de amostragem, o que impede que se faça uma observação mais consistente dos seus resultados. Uma avaliação feita pelo próprio DIEESE (2012) aponta que, no período em questão, o percentual de categorias que conseguiram aumento do piso acima da inflação foi bastante alto, mas também mostra que “diminui o percentual de pisos salariais cujo valor ultrapassa três salários mínimos vigentes em cada data-base (de 5,2%, em 2004, para 1,6%, em 2009), e amplia-se expressivamente o percentual de pisos na faixa de 1,01 a 1,25 salários mínimos” (idem, p. 299). Ou seja, houve um movimento de aproximação dos pisos salariais do salário mínimo, uma espécie de “nivelamento por baixo” daqueles.

A participação nos lucros das empresas também é uma demanda histórica da classe trabalhadora, sendo que esse direito foi reconhecido pela primeira vez na Constituição de 1946, e posteriormente reafirmado e ampliado para “participação nos lucros ou resultados” com a Constituição de 1988 (idem, p.304). Mas foi apenas com o Plano Real que esse dispositivo foi regulado, em fins de 1994, e transformado em lei em 2000. Desde então, vem crescendo sua participação na composição da remuneração dos trabalhadores, e muitas empresas – em especial do setor industrial – passaram a adotá-la como mecanismo de correção salarial.

Também há muita polêmica envolvendo a PLR, uma vez que existem muitos empecilhos para que ela funcione de fato como uma repartição dos lucros da empresa para com seus trabalhadores. Até porque pela própria definição da lei, sua função seria aumentar a produtividade, além de servir como “instrumento de integração entre capital e trabalho”⁴¹. A grande dificuldade está na adoção de indicadores

⁴¹ Brasil (2000).

ou metas de natureza gerencial e não de interesse dos trabalhadores, sendo que os sindicatos têm pouco espaço para interferir nessa escolha, e menos condições ainda de acompanhar ou controlar tais indicadores. Há ainda o risco de as empresas comprometerem os trabalhadores com o risco dos seus negócios.

Apesar de tantas armadilhas, é inegável que a PLR ganhou espaço nos últimos anos e se tornou objeto das disputas distributivas dos trabalhadores. Levantamento do DIEESE (2012) aponta que a PLR foi o segundo principal motivo para realização de greves na indústria brasileira durante a última década, tendo aumentado significativamente no período, ficando atrás apenas das greves motivadas por reajustes salariais (idem, p. 308). Essa constatação é importante para compreender as novas formas em que se processa o conflito distributivo, especialmente numa década em que a economia teve um desempenho significativamente melhor.

3.2.2 Negociações coletivas e crise do sindicalismo

Os resultados das negociações salariais dos trabalhadores revelam bem mais do que perdas ou ganhos, pois refletem também o estágio em que se encontra a correlação de forças entre as classes envolvidas no processo produtivo. E no caso brasileiro, os elementos empíricos explorados nessa seção demonstram que, de uma maneira geral, a organização dos trabalhadores não teve força suficiente para resistir à ofensiva do capital sobre seus rendimentos, ou seja, fez com que os resultados das negociações favorecessem amplamente o patronato, mesmo nos momentos em que os ganhos reais foram maioria.

Isso foi possível graças à debilidade da organização sindical brasileira, num período em que suas ações deixaram de pautar a construção de movimentos de massa e unificados, em detrimento de posturas mais pragmáticas e corporativistas. As principais entidades sindicais, especialmente a CUT, adotaram essas práticas colaboracionistas ainda no início dos anos 90, em contraposição aos princípios classistas do “novo sindicalismo” que reviveram o sindicalismo de massas ao longo dos anos 80. Alguns autores, como Alves (2006) e Santos (2006), postulam que isso é reflexo de uma crise do sindicalismo verificada em todo o mundo a partir dos anos 1970, mas que no Brasil teve início um pouco mais tarde.

No caso das negociações salariais, as dificuldades se tornaram maiores com a desindexação salarial, estratégica para comprimir os salários e mantê-los em patamares relativamente baixos. Outros dispositivos que dificultaram a reposição das perdas foram a adoção de metas de produtividade, ganhos comissionados, rendimentos por desempenho, participação nos lucros, etc. Tais mecanismos cumpriram com a função de tornar a recuperação dos ganhos um processo dependente da mobilização permanente dos trabalhadores, justamente num momento em que o sindicalismo se encontrava em uma encruzilhada.

De acordo com Galvão (1999), o avanço do neoliberalismo no Brasil trouxe também a combinação de uma crise econômica com uma crise político-ideológica, jogando pressão sobre as condições de luta e minando as ideias de solidariedade e unidade de classe que marcaram o “novo sindicalismo”, ao mesmo tempo que estimulava os comportamentos fragmentados e a descentralização da negociação coletiva:

A descentralização das negociações coletivas não é uma decorrência direta de um novo modelo produtivo nem da nova etapa do processo de globalização. Ela é condicionada pela correlação de forças: reflete a perda da influência política das organizações sindicais e sua capacidade de reagir à ofensiva do capital. Dito de outra forma: as novas tecnologias e formas de gestão da força de trabalho não produzem efeitos negativos por si só. Seus impactos são mais devastadores porque se inscrevem num contexto político-ideológico adverso, marcado pelo refluxo do movimento sindical. (idem, p. 127)

A principal consequência que decorre desse quadro é a fragmentação cada vez maior da classe trabalhadora e a criação de tendências dentro do movimento sindical orientadas cada vez mais por princípios corporativistas. A fragmentação impede que se crie entre os trabalhadores uma visão mais ampla dos processos sociais aos quais estão submetidos e dissemina estratégias que, além de estarem focadas aos interesses de pequenos grupos, fomentam o sectarismo e a disputa entre esses diferentes nichos de trabalhadores. O risco proveniente deste cenário é justamente a dificuldade que os trabalhadores têm para se defender – enquanto classe – dos ataques aos seus direitos.

David Harvey (2011) já havia chamado a atenção para o fato de que desde as décadas de 1970 e 1980 o neoliberalismo vem reduzindo a resistência dos trabalhadores a níveis muito modestos em todas as partes.

3.3 Mercado de Trabalho: emprego e desemprego

Acompanhar as mudanças ocorridas no mundo do trabalho requer a observação de uma grande quantidade de elementos, qualitativos e quantitativos, macro e microeconômicos, conjunturais e setoriais.

As taxas de emprego e desemprego constituem um dos principais termômetros do andamento da economia. Obviamente, o aumento ou a diminuição dos índices de desemprego, por si só, são insuficientes para determinar mudanças importantes no mundo do trabalho. Mas é bastante plausível acreditar que qualquer mudança estrutural nas políticas trabalhistas, que é o que buscamos identificar nessa pesquisa, tenha impactos significativos nesses indicadores. Essa dimensão é ainda mais facilmente compreendida se considerarmos a importância que tais indicadores ocupam no cenário político, sendo muitas vezes superdimensionados.

No Brasil, existem duas pesquisas principais que mensuram o percentual de desempregados, através de amostras coletadas mensalmente. A primeira é a Pesquisa Mensal de Emprego (PME), elaborada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que representa o indicador oficial utilizado pelo governo, e é também o índice referência para o mercado e para a maioria das instituições que promovem políticas públicas no país. O outro indicador é a Pesquisa Emprego e Desemprego (PED), elaborada pelo Departamento Intersindical de Estudos e Estatísticas Sócio-Econômicas⁴², em parceria com a Fundação SEADE.

Metodologicamente, tanto a PME quanto a PED baseiam-se em amostras coletadas nas principais regiões metropolitanas do país⁴³. No entanto, existem algumas diferenças importantes na forma como cada uma delas categoriza as variáveis pesquisadas, o que explica algumas diferenças importantes nos resultados encontrados.

Merece destaque a discrepância na forma como ambas calculam a população desempregada. Na pesquisa do IBGE, esta é composta

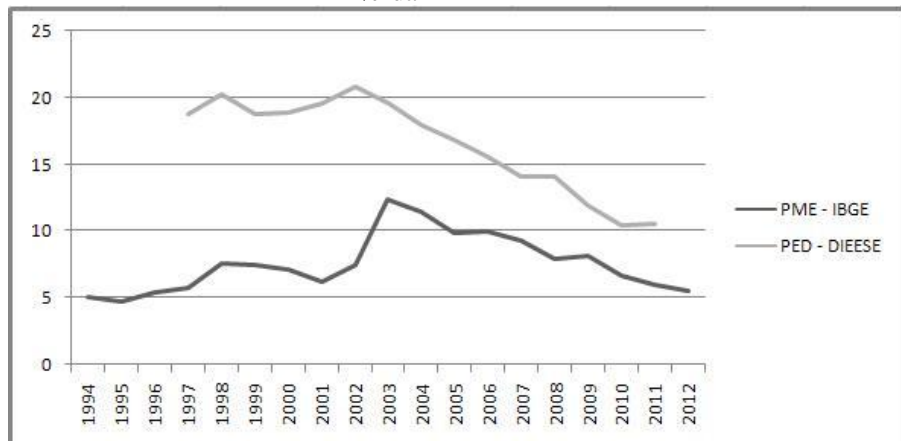
⁴² O DIEESE é uma entidade que foi criada pelo movimento sindical brasileiro em 1955, para elaborar pesquisas que fundamentassem suas reivindicações. A PED é realizada desde 1984.

⁴³ Ambas as pesquisas são realizadas em 6 regiões metropolitanas, sendo 5 coincidentes (São Paulo, Belo Horizonte, Salvador, Porto Alegre e Recife); a PME também examina os dados no Rio de Janeiro, enquanto a PED coleta no Distrito Federal.

apenas pelo desemprego aberto, que representa a parte da População Economicamente Ativa (PEA) que não tem nenhuma ocupação e que procurou efetivamente trabalho nos últimos sete dias anteriores à realização da pesquisa. O cálculo do DIEESE também inclui o desemprego aberto, mas aumenta a margem de procura efetiva para 30 dias. Além disso, também compreende o chamado desemprego oculto, composto tanto pelas pessoas que exercem algum tipo de atividade instável ou eventual (desemprego oculto pelo trabalho precário) quanto por aqueles que estão desmotivados ou desestimulados a procurar trabalho (desemprego oculto pelo desalento). A definição do DIEESE é mais ampla, pois inclui o considerável número de trabalhadores que exercem algum tipo de trabalho irregular ou esporádico – os “bicos” – na situação de desempregados. Também é importante considerar que a PME passou por um ajuste metodológico em 2001, o que provocou algumas mudanças importantes nos resultados da pesquisa⁴⁴, aproximando seus resultados daqueles verificados pela PED.

A despeito das diferenças entre a metodologia da PED e da PME – e, por conseguinte, dos seus resultados – é possível perceber que o movimento descrito por ambas para o período de vigência do Plano Real é bastante semelhante, o que parece indicar que as duas pesquisas conseguiram captar as mesmas tendências do mercado de trabalho brasileiro.

Gráfico 1: Taxas de desemprego PME* e PED** entre 1994-2012 – em % da PEA



⁴⁴ Uma maior descrição da amplitude de tais mudanças pode ser encontrada em IPEA (2003).

Fonte: IBGE; DIEESE; Elaboração do autor.

* A PME passou por alterações metodológicas importantes em 2002, que impactaram sobre seus resultados; isso explica a diferença acentuada entre os anos de 2002 e 2003.

** A série da PED inicia em 1998 porque a partir dessa data sua amostra passou a abranger um universo bastante parecido com a PME.

A comparação entre os indicadores de desemprego no gráfico 1 é feita a partir de 1998, mas a pesquisa do IBGE apresenta dados para as mesmas regiões desde o início do Plano Real. A despeito das melhorias imediatas provocadas pelo controle da inflação (elevação do valor real dos salários, aumento do poder de compra, etc), o impacto provocado pelo “choque de competitividade” da nova política econômica foi, também, de forma imediata e por um período de tempo maior, o aumento substancial das taxas de desemprego. Sem considerar as perdas na qualidade dos empregos, que serão discutidas posteriormente.

Se em 1994, ano em que foi lançado oficialmente o Plano, o desemprego afetava 5,1% da população em condições de trabalhar, no ano seguinte esse número caiu para 4,7%, entrando posteriormente num movimento de ascensão, para alcançar em 1998 a marca de 7,6% (ou então 18,7%, caso se tome como referência a pesquisa do DIEESE). Reflexo do processo de desestruturação do mercado de trabalho, mas, sobretudo consequência da fragilidade estrutural da economia regida pelas políticas neoliberais, que tornava-a totalmente vulnerável às instabilidades sistêmicas da economia mundial. Alves (2002) denomina de política econômica do *stop and go* os sucessivos movimentos de crescimento e estagnação observados durante o período. As expectativas criadas pelo crescimento do PIB e a euforia do consumo num ano eram dirimidos em seguida pelos capitais que fugiam por conta de crises no México, nos países asiáticos, na Rússia, etc.

Gráfico 2: Variação do PIB



Fonte: IBGE. Elaboração do autor.

Entre 1997 e 1998, o cenário econômico internacional desfavorável espalhou mais uma crise de confiança para o mundo, e o Brasil enfrentou a primeira grave crise cambial pós-Real. A recessão foi combatida, como de praxe, através do aumento da taxa de juros e uma série de ajustes fiscais, além de um pacote de ajuda externa junto ao Fundo Monetário Internacional (FMI). Como destaca Singer (1999), a essa altura o Plano Real já demonstrava seus limites e a moeda desvalorizada já fazia com que a mesma população que havia comemorado o sucesso do plano pouco antes começasse a questionar suas consequências. Além do PIB não ter crescido, a taxa de desemprego alcançou índices muito altos nesse período, os maiores de toda a série histórica desde o início do plano: a taxa de desemprego do IBGE atingiu 7,6% e a do DIEESE registrou que 20,2% da população se encontrava involuntariamente desocupada.

Para tentar contornar a situação, FHC e sua equipe econômica lançaram um plano de combate ao desemprego, que entre outras medidas, permitia a celebração de contratos de trabalho atípicos. A iniciativa pretendia, por um lado melhorar os indicadores e mostrar aos trabalhadores que o desemprego era uma preocupação do governo, e por outro atender às demandas empresariais que reivindicavam maior flexibilidade para contratação da força de trabalho. Ademais, o governo pretendia mostrar serviço tanto aos empresários quanto aos trabalhadores, especialmente porque se tratava de ano eleitoral, em que de fato FHC conseguiu ser reeleito.

As medidas não tiveram muito impacto sobre as taxas de desemprego, até porque muitas delas não surtiram o efeito esperado e foram pouco difundidas no mercado de trabalho. O pacote esbarrou na resistência de parte do movimento sindical e também no baixo crescimento econômico verificado no período, que desestimulou a contratação (Galvão, 2007). Mas o lançamento do pacote foi indicativo de que o governo estava empenhado em promover a flexibilização das leis do trabalho. Se num primeiro momento o processo de desregulamentação estava focado na estratégia de descumprir as leis, através da anuência frente à informalidade, agora se pensava em promover uma reforma trabalhista mais ampla, que desse amparo jurídico às práticas já recorrentes no mercado de trabalho.

Durante o segundo mandato de FHC, os indicadores de desemprego, assim como a taxa de crescimento da economia, não

sofreram grandes alterações e mantiveram-se mais ou menos estáveis, em patamares críticos (altos no caso do desemprego e modestos em relação ao crescimento do PIB), oscilando conforme o ritmo *stop and go* do mercado. Contudo, é importante destacar que a manutenção desses indicadores em níveis sofríveis causou grande desgaste para o governo, tanto é que ficou em segundo plano a continuidade do desmonte da legislação trabalhista, segundo Oliveira (2002) porque houve um recrudescimento nas críticas por parte dos trabalhadores e também porque os empresários pareciam estar mais concentrados na crise cambial e na questão tributária, visando retomar a trajetória de crescimento da economia. FHC e a equipe econômica do Real não gozavam mais do prestígio dos primeiros tempos do plano. Pelo contrário, o debate por conta das eleições de 2002 evidenciaria o descontentamento da população para com o estado geral das coisas, sendo que a crítica ao modelo econômico e a piora dos indicadores de emprego, assim como outros elementos da política neoliberal, ganhariam espaço central no debate.

O sentimento de insatisfação popular e o desgaste político provocado pelas medidas neoliberais pesaram contra a candidatura que defendia o legado de FHC (encabeçada por José Serra). Segundo Coggiola (2013), mesmo o grande capital internacional não via com bons olhos a continuidade do governo, mas também precisava de garantias sobre a confiabilidade do governo petista. O grande sinal veio com a Carta ao povo brasileiro, onde o PT se comprometia em cumprir com as leis de responsabilidade fiscal e garantir o superávit primário – garantias que asseguravam o pagamento das dívidas e a rentabilidade do sistema financeiro. Depois, em setembro de 2002, o Brasil firmou novo “empréstimo preventivo” com o FMI – já com o aval de Lula, para acalmar o mercado. Os condicionantes e metas impostas pelo acordo limitavam de tal forma a possibilidades do novo governo, que Coggiola afirma que foi “o FMI quem estabeleceu, de fato, as bases do programa de governo para os quatro anos de mandato do PT”. (idem, p. 3)

O ano de 2003, primeiro do PT no governo, apresentou resultados econômicos críticos, com o PIB crescendo apenas 1,1% e as taxas de desemprego alcançando os patamares mais altos (20,8% segundo o DIEESE e 12,4% de acordo com o IBGE) de todo o período do Plano Real. O salário mínimo nesse ano teve ganho real de apenas 1,2%, o mais baixo de toda a era petista, e o balanço das negociações coletivas demonstra que a maioria dos trabalhadores brasileiros obteve reajuste salarial abaixo da inflação do ano anterior. A condução à risca

da política econômica orientada pelo FMI era justificada por conta da “herança maldita” herdada do governo anterior, e por isso, tanto a taxa de juros como o superávit primário cresceram significativamente.

A ortodoxia econômica do governo Lula provocou tensionamentos na sua relação com os movimentos sociais e sindicais, pois caminhava no sentido oposto das demandas da população e, sobretudo porque indicava que o processo de pauperização das condições de trabalho seguiam a todo vapor (a reforma da previdência do setor público foi o exemplo emblemático), conduzidas agora por um governo historicamente comprometido em combatê-las. Houve muitos protestos por parte dos trabalhadores e dos sindicatos combativos, inclusive com uma greve do funcionalismo público federal, mas as principais centrais sindicais (a CUT em especial) boicotaram-na e seguiram apoiando a estratégia do governo. Tal situação provocou uma crise interna no PT, que resultou na saída e/ou expulsão dos setores e parlamentares que criticavam as medidas de Lula.

Foi a partir de 2004 que a economia brasileira inaugurou um período de crescimento mais ou menos estável, assegurada por uma fase expansiva da economia mundial. Em grande medida, o bom desempenho esteve relacionado ao preço elevado das matérias primas, tornando a agroindústria de exportação o carro-chefe desse período de crescimento.

O intervalo que vai até o ano de 2008 rendeu ao país o melhor desempenho geral desde a implantação do Plano Real, onde foi possível observar um crescimento significativo da economia – média de quase 5% ao ano. Houve também uma redução consistente dos índices de desemprego: a taxa do IBGE caiu de 12,4% para 7,9% e o índice do DIEESE que registrava 19,6% em 2004 regrediu para alcançar 14,1% ao fim do período. Ao mesmo tempo, o governo direcionou o centro da sua política social para o Programa Bolsa Família, redistribuindo renda para as famílias mais pobres.

Os resultados positivos renovaram o apelo popular de Lula e do governo. Nem mesmo as denúncias de corrupção e “caixa dois” – o chamado “Mensalão” – que envolveu um dos principais articuladores políticos do alto escalão governista (o ministro José Dirceu), tiveram força suficiente para abalar a onda otimista que varria o país. No auge da empolgação, a nação periférica foi alçada à condição de emergente, e promessa de país do futuro. Mas o delírio durou pouco. Os desavisados talvez acreditassem que a crise que atingia as finanças do mundo não passaria de “marolinha” por aqui, mas de fato logo depois de irromper

nos EUA e Europa, entre 2007 e 2008, seus efeitos se fizeram sentir nos cinco continentes. E um país que tanto se abriu e desestruturou nas últimas décadas para atender as vontades do mercado não passaria incólume por um abalo dessa magnitude.

O ano de 2009 expôs mais uma vez a fragilidade da economia brasileira e sua completa dependência da dinâmica internacional. Mesmo com o Estado comprometendo volumes consideráveis de seu orçamento em variados tipos de subsídios e isenções para estimular o consumo, a economia teve desempenho de recessão: decréscimo de 0,2% do PIB, interrompendo a série de cinco anos de aumentos significativos. As taxas de desemprego também interromperam o movimento de queda iniciado em 2004, permanecendo estável em 2009: a taxa medida pela PED caiu 0,1% e a PME aumentou 0,2% no mesmo ano. Isso porque a grande onda de demissões pós-crise ocorreu a partir da metade de 2008 até meados de 2009, especialmente no setor industrial. Mas foi suficiente para trazer de volta a dinâmica de crescimento seguido de estagnação, à qual os brasileiros já estavam acostumados.

Apesar de a desaceleração econômica do Brasil não ter sido tão grande quanto em outros países, surgiu no meio empresarial um forte movimento fazendo coro para a adoção de medidas anticíclicas, supostamente com o intuito de proteger os empregos. O foco da ação dos empresários foi à oferta de subsídios por parte do Estado e a adoção de algumas modalidades de flexibilização temporária das condições de trabalho, tais como redução da jornada com redução salarial, adiamento de reajustes e suspensão do trabalho com manutenção do vínculo empregatício. Com apoio tácito e/ou anuência das grandes centrais sindicais (Força Sindical e CUT), algumas grandes corporações, como por exemplo, General Motors, Vale e Embraer reduziu seus gastos com força de trabalho para não diminuir suas margens de lucro.

Voltando a atenção novamente para os dados da Tabela 1. Por dois motivos principais, a curva apresentada pelos indicadores é mais importante que o valor absoluto que cada uma delas registra. Primeiramente porque os critérios metodológicos são diferentes entre as pesquisas, o que implica algum tipo de limitação ou ressalva para os resultados e para as interpretações/generalizações que a partir delas sejam feitas. Trata-se de indicadores quantitativos, e como tal, precisam ser associados a outros qualitativos. Em segundo lugar, o universo das amostras é restrito a algumas regiões metropolitanas. Mesmo que admitamos o caráter estruturante destas regiões para a economia do país,

não podemos desconsiderar que aquilo que ocorre longe dos grandes centros é parte de uma mesma divisão do trabalho e que os diferentes setores econômicos apresentam dinâmicas ao mesmo tempo específicas e complementares. Isso é especialmente relevante no período recente em que a economia brasileira tem se destacado mais pelo desempenho do primeiro e terceiro setores, resultante de sua adequação às demandas produtivas do capitalismo nas últimas décadas.

Após tantos anos de convivência com os desarranjos da inflação, o seu controle certamente é um aspecto positivo. Outra coisa bem diferente é desconsiderar as consequências das medidas empreendidas para assegurar sua estabilidade. O trabalho – ou a carência dele – ficaram em segundo plano nas prioridades da política econômica, pois o centro passou a gravitar em torno das metas de inflação. Quase uma década de deterioração e perdas para o mundo do trabalho, justificadas pelo risco sempre iminente de um novo descontrole dos preços – que, aliás, continuam absolutamente presentes passados 20 anos. Um risco real ou a inflação seria como defendia Faria (2004), um “tigre de papel”?

Existe um certo consenso entre os especialistas que analisam o desempenho recente dos índices de desemprego no Brasil em separar os resultados em dois momentos principais: o período que abrange a década de 1990 e vai até o início dos anos 2000, marcado por mudanças importantes no mercado de trabalho que resultaram na piora das taxas de ocupação; o segundo período teria iniciado em 2004, com a melhora desses indicadores, cuja trajetória só foi parcialmente interrompida com os efeitos da crise econômica que eclodiu por volta de 2008. A linha traçada pelos indicadores na tabela 1 é bastante oportuna para observar tais tendências, que serão melhores exploradas a seguir.

3.3.1 Primeiro período (1995-2003): a desestruturação do mercado de trabalho

O aumento do nível de desemprego na década de 1990 pode ser explicado pela conjugação de dois fatores: por um lado a implementação das políticas neoliberais, que começaram a ser efetivada ainda no apagar das luzes do governo Sarney, ganhando impulso com Collor e principalmente com FHC; por outro, representou uma consequência da reestruturação produtiva da economia brasileira, levada a cabo para

inseri-la no novo cenário de mundialização do capital. Tal re-inserção ocasionou uma diminuição dos níveis de emprego na indústria, setor que foi impelido a promover aumento da produtividade e passou por um grande processo de concentração, através de diversas fusões e aquisições.

Os resultados ruins do primeiro período são geralmente associados às consequências do processo de desregulamentação por que passou a economia brasileira a partir dos anos 1990. Tal processo foi posto em prática como solução para superar a instabilidade econômica vigente durante a “década perdida” e que fora responsável, dentre outros, pela crise inflacionária. Amparado nas orientações do FMI e do Banco Mundial, o Estado brasileiro promoveu uma profunda desregulamentação do mercado de trabalho, diminuindo progressivamente a capacidade regulatória do Estado no campo das relações de trabalho. Estas, a partir de então, passaram a depender cada vez mais das oscilações do mercado que, diga-se, encontrava-se num momento bastante hostil para com os anseios dos trabalhadores de todo o mundo, em especial para os países que à época ainda eram chamados de subdesenvolvidos.

O aumento substancial do desemprego, atingindo recordes históricos, representava a outra face da economia que crescia muito pouco, e só não atingia níveis ainda maiores porque as metodologias de mensuração do desemprego – orientadas por parâmetros da Organização Internacional do Trabalho (OIT) – são bastante permissivas para com as novas e variadas formas de trabalho precário. Ou seja, mesmo com a explosão do número de trabalhadores informais, temporários, subcontratados, o desemprego se acentuou nesse primeiro período. O que significa dizer que houve diminuição dos empregos formais, inclusive nos anos em que a economia cresceu.

O governo de FHC, segundo Mattoso (1999), beneficiado pelos resultados imediatos do Plano Real, preferiu ignorar o problema do desemprego num primeiro momento. Quando não foi mais possível fazer de conta que ele inexistia, a estratégia consistiu em transformá-lo numa questão menor ou inevitável, como se fosse simplesmente um desdobramento da globalização e do desenvolvimento tecnológico. Por fim, a culpa recaiu sobre o próprio mercado de trabalho, onde os direitos dos trabalhadores – e não as políticas macroeconômicas que seu governo havia implementado – eram os responsáveis pelo problema. Partindo dessa compreensão, as políticas de combate ao desemprego que o governo de FHC formulou aprofundavam ainda mais

desregulamentação do mercado de trabalho, pois esta era a saída apontada pelo mainstream que comandava a economia global. (idem, p. 118)

No entanto, essas medidas não surtiram o efeito que delas se esperava. Segundo Krein (2012), diversos estudos e análises comprovaram que as medidas de flexibilização que foram aplicadas no Brasil na década de 1990, assim como ocorreu em vários países centrais durante a década de 1980, fracassaram na tentativa de corrigir os problemas do desemprego e da informalidade (idem, p. 7). Relatório recente da OIT (2013) também apresenta um balanço elucidativo sobre a efetividade de tais políticas:

“Depois de uma década, a experiência de vários países mostra que, apesar de algumas reformas, em lugar do aumento do emprego formal, o que se produziu foi um incremento do desemprego e da informalidade, acentuando-se ainda a precarização dos empregos, associada à insegurança das remunerações, à menor proteção social, à maior rotatividade da força de trabalho, etc. (OIT, apud Druck ,2013, p. 58).

3.3.2 Segundo período: a consolidação do padrão precário de trabalho

O início da década de 2000 inaugurou uma nova dinâmica macroeconômica para o país, em consonância com a tendência observada para o conjunto da economia capitalista. O novo cenário foi responsável por uma melhora generalizada em boa parte dos indicadores relativos ao emprego, especialmente a redução das taxas de desemprego, o avanço da formalização do trabalho e aumentos significativos para o salário mínimo. Não há consenso, entretanto, a respeito das razões dessa melhora nos indicadores no período recente. Esse é um debate que ganhou corpo ao longo dos últimos anos, em grande medida também porque costuma envolver a avaliação dos governos encabeçados pelo PT, que de uma maneira geral é feita através da comparação dos números com os de governos anteriores, bem como de seus possíveis legados.

Os partidários de FHC e a direita tradicional credita os avanços

do início do século ao sucesso das medidas empreendidas ao longo da década anterior: o sucesso das reformas estruturais e ao acerto da política macroeconômica implantado pelo Plano Real (especialmente o controle da inflação, as taxas de juros e as metas de superávit primário). Segundo essa vertente, o êxito da primeira década petista esteve diretamente associado à continuidade da política econômica elaborada pelos tucanos durante os difíceis anos 90. Geralmente, a defesa dessa tese é feita inclusive com algum tom de ressentimento, por conta do não reconhecimento por parte dos lulistas desse legado econômico que herdaram da equipe de FHC, como se suas ideias tivessem sido arrancadas de suas mãos.

Há outra vertente que defende que a melhora geral nos indicadores de emprego e desemprego devem ser creditados às medidas distributivas e políticas sociais implementadas durante a última década. Nesse campo se situam além dos setores diretamente ligados ao PT e o governo Lula, uma série de intelectuais reconhecidos dentro da academia. Mais do que uma simples melhora dos indicadores, algumas destas análises atribuem o resultado a uma ruptura com a política econômica anterior e até mesmo com o modelo econômico vigente, que teria ocorrido progressivamente, em especial a partir do segundo mandato de Lula. Defendem que essa nova fase seria marcada pela ruptura com o neoliberalismo e pela adoção de um novo padrão de desenvolvimento: o chamado neodesenvolvimentismo, que teria conseguido promover crescimento econômico com distribuição de renda.

Podemos considerar também a existência de uma terceira vertente interpretativa, crítica às demais, e que propõe analisar a questão por outro viés, enfatizando o processo de precarização existente no mundo do trabalho nas últimas décadas, e que não teria sido interrompido mesmo nesse último período em que o mercado de trabalho registrou resultados positivos. Essa posição está presente, por exemplo, nos trabalhos de Antunes (2005, 2011), Galvão (2007), Alves (2005, 2013), Krein et al (2012), Filgueiras et al (2010), Druk (2013), entre outros. O presente trabalho também compartilha dessa compreensão.

À época das eleições de 2002, as taxas de desemprego se encontravam em patamares relativamente altos. A proposta de governo elaborada pelo candidato Lula da Silva propunha três medidas principais para contornar o problema: 1) valorização do salário mínimo; 2) redução da jornada de trabalho para 40 horas semanais; 3) criação do Fórum

Nacional do Trabalho, para redesenhar o sistema trabalhista e sindical brasileiro. Como destaca Krein (2012), apenas a primeira delas foi efetivamente colocada em prática⁴⁵.

Mesmo assim, segundo balanço oficial divulgado em 2010, a primeira década do século XXI pode ser considerada uma das mais promissoras para o mercado de trabalho brasileiro. Isso porque o país observou, entre 2003 e 2010, um crescimento significativo do número de empregos com carteira assinada: foram 14,7 milhões de postos criados⁴⁶. Além disso, o crescimento do emprego foi acompanhado por um significativo aumento do rendimento dos trabalhadores: o salário mínimo acumulou nesse período ganho real de 53,67%, graças à política nacional de valorização do salário mínimo. Mas a própria valorização do salário mínimo só foi viabilizada por uma conjuntura econômica favorável. Ainda assim, o aumento real nem sempre acompanhou o crescimento do PIB.

E não houve uma política de governo estruturada para modificar o panorama do trabalho no Brasil. Essa é a lógica que carrega as políticas sociais num Estado que se exime da regulação: as políticas não são planejadas ou estruturadas; elas emergem de acordo com as flutuações do mercado, são inteiramente dependentes dele. O grande termômetro das iniciativas do Estado, mais do que em outras épocas, foi o mercado e seus indicadores de febre: taxas de juros, câmbio e inflação. Ao menor sinal de alerta, advindo de qual continente ou hemisfério fosse, o mercado entra em ebulição, fica mal humorado, exige um naco de sacrifício, remédio necessário para tornar as coisas para seus devidos lugares.

⁴⁵ Apesar de ter funcionado por algum tempo, o FNT não cumpriu com as expectativas que dele se esperava, como destacado no segundo capítulo desta pesquisa.

⁴⁶ Brasil (2010).

3.4 Produtividade do trabalho

A análise da produtividade do trabalho é um fator importante para acompanhar as mudanças recentes no mundo do trabalho, por se tratar de uma variável que se associa diretamente às possibilidades de crescimento sustentado da economia. Ou seja, na lógica capitalista, para alcançar taxas de expansão significativas do PIB em longo prazo, os países precisam melhorar o seu índice de produtividade.

O aumento da produtividade permite que com a mesma quantidade de trabalho se produza um número maior de mercadorias, reduzindo seu custo de produção e, portanto, seu preço de venda. Essa é a base sobre a qual se dá a competição entre as empresas dentro de um mesmo país e internacionalmente, cada qual tentando aumentar sua eficiência para ter melhores condições de disputar os mercados. A busca pela maior produtividade do trabalho antecede o capitalismo, mas foi, sobretudo, a partir da sua emergência que ela ganhou centralidade na organização da produção. Apenas nos últimos 150 anos, cada trabalhador multiplicou por 25 sua capacidade de produzir bens no mesmo tempo de trabalho⁴⁷, sendo marcante o salto evidenciado no período posterior à II Guerra Mundial, quando a produtividade cresceu a taxas médias de 5% ao ano entre 1947 e 1973 – o intervalo conhecido como Período de Ouro do capitalismo.

Há quem defenda que o aumento da produtividade do trabalho pode estar associado também à melhoria das condições de vida dos trabalhadores. Setores do movimento sindical reivindicam que este crescimento seria suficiente para reduzir a jornada dos trabalhadores, uma vez que a mesma quantidade de trabalho seria suficiente para produzir tudo quanto fosse necessário para satisfazer as necessidades humanas. O progresso social e a melhoria do padrão de vida nos países mais desenvolvidos durante o “período de ouro” exemplificariam tal melhoria.

Contudo, a apropriação dos ganhos de produtividade se insere na lógica mais ampla da luta entre as classes sociais pela distribuição da riqueza socialmente produzida. Isso significa que a apropriação de tais ganhos, ainda que possa ser parcial ou pontualmente destinada à redução da jornada de trabalho ou convertida em aumentos salariais, geralmente é direcionada para o aumento das taxas de lucro dos empresários. Não

⁴⁷ Aznar (1993).

por acaso estes defendem obstinadamente seu crescimento.

Quando comparada com outros países de maior grau de desenvolvimento tecnológico, a produtividade da economia brasileira é relativamente baixa. Macedo e Esteves (2013) afirmam que ela corresponde a 1/4 da produtividade do trabalho na Alemanha, a 1/5 da dos EUA e 1/3 da Coreia do Sul. Tais diferenças são explicadas pelo processo histórico de desenvolvimento da indústria no Brasil – e nos demais países periféricos – que ocorreu tardiamente e em condição de dependência dos mesmos países que possuem um padrão tecnológico superior. Outra característica importante do processo de industrialização brasileiro é que seus avanços geralmente estiveram associados às intervenções do Estado, seja através da criação de infra-estrutura, importação de maquinaria, estabelecimento de leis protecionistas para evitar a concorrência, força dinâmica de empresas estatais. Decorrências do modelo desenvolvimentista que vigorou durante boa parte do século passado.

Esse quadro parece ter se alterado profundamente nas últimas décadas, em especial a partir dos anos 1990. Um novo modelo de desenvolvimento, orientado pelos pressupostos neoliberais do Consenso de Washington, promoveram mudanças significativas na estrutura produtiva do país. A abertura comercial foi um fator determinante nesse processo, pois gerou novo paradigma tecnológico-gerencial baseado na importação de máquinas e equipamentos industriais. A competição com empresas do exterior forçou a indústria nacional a adotar novas tecnologias e métodos organizacionais, flexibilizando a produção e terceirizando os empregos. O aumento da exposição à concorrência estimula as empresas mais produtivas a exportar, ao mesmo tempo em que ameaça as menos produtivas a deixarem o mercado.

3.4.1 O Real e aumento da produtividade

O Plano Real, além de consolidar a abertura, assegurou a estabilidade monetária, reduzindo as incertezas na formulação das políticas macroeconômicas. A estabilidade, aliás, permitiu a consolidação do novo modelo, caracterizado pela desregulamentação dos mercados, redefinição dos padrões de intervenção do setor público (privatização de empresas estatais, concessão de serviços públicos à exploração pela iniciativa privada, geração de superávits, etc), além de

oferecer condições propícias para o aumento do fluxo de investimentos financeiros estrangeiros.

O novo cenário exigiu o reordenamento e planejamento das atividades produtivas, em busca de maior eficiência. Segundo Macedo (2000), as principais estratégias adotadas pelas empresas foram:

Redução de custos, racionalização das cadeias internas de geração de valor, terceirização de atividades secundárias, adoção de novos métodos organizacionais e gerenciais, difusão de programas de qualidade, incorporação de novos padrões de relações trabalhistas, reposicionamentos de mercados (diversificação ou especialização), redimensionamento e realocização de plantas, formação de alianças estratégicas e fusões empresariais são as estratégias que, visando aumentos de eficiência e produtividade, estão se tomando cada vez mais presentes e disseminados em diversos segmentos empresariais. (idem, p. 4).

Medidas que parecem ter contribuído para o aumento expressivo da produtividade do trabalho verificado no Brasil durante a década de 1990, especialmente no setor industrial. Ainda segundo o autor, o crescimento médio anual de 5,3% entre 1991 e 1997 no setor foi superior inclusive a países como Estados Unidos, Alemanha, Reino Unido e Japão – que alcançaram 3,6%, 2,3%, 2,5% e 2,0%, respectivamente.

Não há consenso sobre a razão principal para o aumento da produtividade do trabalho. O mais provável é que ela resulte de uma combinação dos aspectos macro e microeconômicos citados anteriormente. Mas uma das hipóteses explicativas dá conta de que os ganhos de produtividade da indústria são decorrência das quedas sistemáticas no volume de emprego industrial, ou seja, o aumento da produtividade estaria associado a um processo de enxugamento da produção com aumento das demissões. Pochmann (1999) coloca sob suspeita as teorias que afirmam que o aumento da produtividade é decorrente da maior racionalização/modernização da produção. Para ele, tais análises consideram apenas o aumento da produtividade no setor formal, que de fato foi significativa. Mas desconsideram o desassalariamento (redução do emprego assalariado no total da ocupação) e a geração de postos de trabalho precários e informais, que repercutem fortemente sobre a produtividade do trabalho, ainda mais num cenário de baixo crescimento econômico. Com o PIB crescendo

pouco, como é o caso da década de 1990, o crescimento da produtividade só poderia ser explicado pela contenção do emprego.

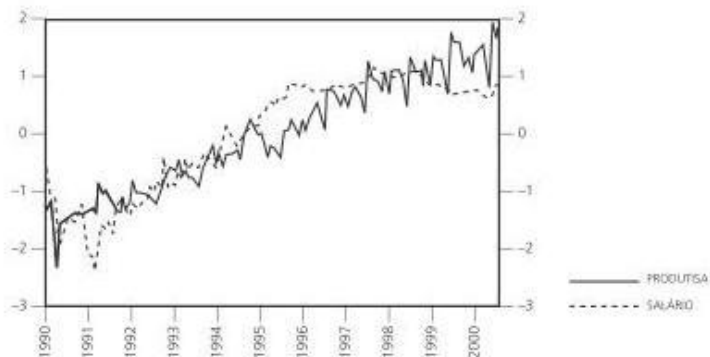
Outra observação pertinente sobre a produtividade do trabalho na década de 1990 é feita por Netto e Curado (2005), que dividem o período em duas fases distintas, uma que antecede o Plano Real e outra que inicia com ele em 1994. Apesar de ter aumentado mesmo no primeiro momento, é nesta segunda fase que a produtividade dispara,

crescendo a uma taxa de 8% ao ano, enquanto a produção física cresce aproximadamente a uma taxa de 0,5% ao ano e as horas pagas despencam em torno de 5% ao ano. Os salários reais apresentam crescimento negativo de aproximadamente -0,6 ao ano, em média. Desta forma, parece que o salto nos ganhos de produtividade do trabalho da segunda metade da década de 1990 foi, de fato, acompanhado por redução do emprego na indústria e crescimento levemente negativo nos salários. (idem, p. 497).

Os excepcionais ganhos de produtividade não se devem tanto aos novos paradigmas técnicos, mas, sobretudo pela nova dinâmica industrial que promoveu demissões e arrocho salarial. Ademais, os trabalhadores empregados formalmente parecem não ter usufruído dos ganhos que a produtividade poderia representar. Isso fica evidente quando se observa que a produtividade do trabalho subiu 121% na década, mas os salários subiram apenas 22%. Se em 1990 os trabalhadores ficavam com 45% das riquezas produzidas no país, em 1999 esse índice era de 37,5%⁴⁸.

Gráfico 3: Salários e produtividade do trabalho na década de 1990

⁴⁸ Folha de São Paulo, 18/5/2001. “Produtividade industrial começa a estagnar no Brasil”.



Fonte: PIM-DG e PIM-PF/IBGE.

3.4.2 A fase da estagnação

Se a produtividade apresentou crescimento significativo ao longo dos anos 1990, a primeira década do século XXI não apresentou os mesmos resultados, avançando de forma pouco expressiva, não passando de 0,9% na média anual do período. Setorialmente, a indústria foi a que apresentou pior desempenho (recoo de 0,6% ao ano), os serviços apresentaram ligeira alta (0,5%) e o setor agropecuário foi o responsável pelo maior crescimento da produtividade na década, com crescimento anual médio de 4,3%.

O que fica evidente com os números do período entre 2000-2010 é que a produtividade do trabalho teve desempenho ruim nos setores da economia que mais geram emprego no país, o setor de serviços e a indústria. Uma análise intra-setorial realizada pelo IPEA (2012) mostra que o terceiro setor deve seu resultado positivo principalmente para o grupo dos serviços financeiros, que, beneficiado por uma tendência macroeconômica internacional favorável, viu sua produtividade crescer a taxas superiores a 4% ao ano; os demais grupos que compõe o setor que mais emprega tiveram perdas ou estagnação. O mesmo pode ser dito da indústria, que só não teve resultado pior por conta do bom desempenho do setor extrativo (especialmente a exploração de petróleo e gás natural) que cresceu 1,8% ao ano na década. Os demais ramos industriais tiveram quedas significativas, em

especial a indústria de transformação (setor com maior potencial de contribuição para o crescimento sustentado da economia a longo prazo), onde houve queda acentuada em todos os sub-grupos.

Tabela 3: Produtividade do trabalho – macro setores - 2000/2009

Tabela 1 - Produtividade do trabalho - macro setores - 2000-2009 (preços de 2000, em mil R\$)											
Setor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Var. média anual
Agropecuária	3,3	3,6	3,7	3,9	3,7	3,7	4,0	4,4	4,8	4,7	4,3%
Indústria	18,4	18,4	18,1	18,2	18,4	17,7	18,2	18,3	18,0	17,4	-0,6%
Extrativa	69,0	70,8	74,9	76,9	73,2	79,4	83,9	80,5	83,5	81,1	1,8%
Transformação	18,5	18,9	18,7	18,4	18,6	17,6	17,9	18,2	18,1	17,1	-0,9%
Outros industriais	16,1	15,4	14,7	15,1	15,6	15,3	15,8	15,8	15,2	15,3	-0,6%
Serviços	14,8	14,7	14,5	14,4	14,5	14,7	14,5	14,9	15,4	15,5	0,5%
Total	12,9	13,0	12,9	12,9	13,0	13,0	13,1	13,6	14,1	14,0	0,9%

Fonte: Contas Nacionais do IBGE. Elaboração Ipea.

Os resultados modestos da produtividade do trabalho demonstram que esse fator colaborou pouco para o crescimento da economia brasileira na primeira década do século. Mas, como já foi discutido anteriormente, se esse foi um período em que o PIB avançou significativamente, então o resultado positivo deve ser atribuído a outros fatores. A hipótese de Macedo e Esteves (2012) é que o expressivo crescimento recente da economia foi puxado pelo aumento da ocupação. Segundo os autores, “o crescimento do PIB ocorreu *pari passu* ao crescimento das ocupações, pois a produtividade agregada cresceu pouco. Entre 2001 e 2011, o aumento da produtividade explicou somente 26% do crescimento da economia brasileira. O aumento das ocupações foi o responsável pelos outros 74%”(idem, p. 24)

Ainda sobre a relação entre produtividade e ocupação, os dados demonstram que os setores que apresentaram crescimento da produtividade não aumentaram o contingente de trabalhadores empregados. A agropecuária é o exemplo mais evidente: ao longo da década diminuiu de 22,3% para 17,4% sua participação no total da força de trabalho empregada. Isso sem considerar que o setor possui uma das mais baixas médias salariais e é o principal foco de denúncias de práticas de trabalho escravo⁴⁹. O único ramo da indústria que registrou

⁴⁹ Segundo dados da Comissão Pastoral da Terra, 75% dos casos de libertação de trabalhadores em situações análogas à da escravidão feitas no Brasil ocorre em atividades agrícolas

ganhos de produtividade na década (o extrativo) também não ampliou e nem diminuiu sua participação no total de ocupações. O setor de serviços, apesar de ter ampliado bastante sua participação no emprego (passou de 58,2% para 62,1%), observou redução do emprego no seu ramo mais proeminente: os serviços financeiros reduziram de 1,8% para 1,6% sua participação no total de empregos (IPEA, 2012). Índícios fortes para a tese de que o aumento da produtividade depende da redução no emprego.

A estagnação da produtividade do trabalho na última década reflete os limites do padrão de desenvolvimento brasileiro nesse período, marcado pelo maior dinamismo do mercado interno, crescimento do emprego em setores mais intensivos de mão-de-obra e pela perda de participação da indústria no conjunto da economia⁵⁰.

Tal estagnação tem sido motivo de preocupação no setor empresarial e também entre os governantes. Ambos afirmam que o crescimento futuro do PIB está cada vez mais dependente da melhoria da produtividade. Os primeiros, capitaneados pelos industriais, afirmam que o crescimento da folha salarial sem o correspondente aumento da produtividade tem elevado o custo unitário do trabalho, e, por conseguinte, diminuído o poder de competição das empresas nacionais na disputa com suas concorrentes estrangeiras.

Já o governo brasileiro incluiu a questão da produtividade na agenda das políticas públicas, como parte das ações de caráter sistêmico do Plano Brasil Maior, onde está admitido o compromisso do Estado em promover um maior dinamismo na relação produto/trabalhador⁵¹. A importância do tema também foi destacada pela Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, cujo Ministro Marcelo Neri afirmou que o aumento da produtividade do trabalho é o maior desafio para o crescimento do Brasil no longo prazo⁵².

(pecuária, lavouras, reflorestamento); a construção civil lidera os casos de escravidão urbana. Informações extraídas do portal da ONG Repórter Brasil.

⁵⁰ Há um acalorado debate inclusive sobre a existência ou não de um processo de desindustrialização na economia brasileira. Os dados apontam que pelo menos nesse período ela cresceu menos que os outros setores, perdendo participação no PIB.

⁵¹ Brasil (2011).

⁵² “Brasil precisa aumentar a produtividade do trabalho para continuar a crescer, diz Marcelo Neri”, Agência Brasil, 25/09/2013.

3.4.3 Produtividade do trabalho ou produtividade do capital?

Empresários e governo apostam que a melhoria do padrão de vida da população depende do aumento da riqueza produzida, que geraria por consequência, aumento dos bens consumidos pelos trabalhadores. Por isso tanto destaque para a produtividade. Ela seria responsável por tornar mais baratas as mercadorias direcionadas ao consumo de massa. Mais trabalhadores teriam condições de adquirir automóveis, produtos eletrônicos, roupas, alimentos, serviços, etc, mesmo que seu salário não tivesse grandes incrementos. Simplesmente porque tais mercadorias se tornariam mais baratas.

O erro de tal assertiva está em desconsiderar, de acordo com Marx (1987), que a produtividade do trabalho social, no modo capitalista, corresponde à produtividade do capital, uma vez que o trabalho está a ele subsumido. Em outras palavras, pode-se dizer que o incremento da produtividade representa um aumento da coerção para se obter trabalho excedente, acima das necessidades imediatas de sobrevivência. O desenvolvimento de maquinários sofisticados e novos formatos de organização do trabalho não tornam a vida mais fácil para quem vende a força de trabalho, porque

não se apresentam subsumidos ao trabalhador; este é que aparece a eles subsumido. Não é o trabalhador que os usa, mas eles que o usam. E são, por esse meio, capital. Capital *emprega* trabalho. Não são meios para o trabalhador gerar produtos, seja na forma de meios de subsistência imediatos seja na de meios de troca, na de mercadorias. Ao contrário, o trabalhador é para eles meio tanto para lhes conservar o valor, quanto de criar mais-valia, isto é, serve-lhes para o crescer, para sugar trabalho excedente. (idem, p. 385).

A defesa, portanto, de que o aumento da produtividade serve para melhorar o padrão de vida dos trabalhadores desconsidera que o desenvolvimento das forças produtivas é uma ação do próprio capital, e que os meios de trabalho dominam o trabalhador, subjugam-no e o tornam supérfluo. Acreditar que o produto dessa relação social de trabalho seja capaz de libertá-lo apenas reproduz a mistificação que Marx (2012) denomina *fetich*e da mercadoria, que oculta à relação social que permitiu a produção da mercadoria.

Mészáros (1995) adverte que a produção, no sistema do capital,

não está orientada pelas necessidades e pelo uso daquilo que se produz, mas sim pelos imperativos da expansão quantitativa ilimitada do capital. O aumento da produtividade é acompanhado pela expansão dialética de novas necessidades. E, ao mesmo tempo em que não adianta apenas expandir a produção de riqueza, uma vez que isso implica expandir a extração de mais-valia, os possíveis benefícios de uma produtividade crescente são anulados pelo crescimento de “falsos custos e despesas inúteis de produção”, vital para a sobrevivência do sistema capitalista.

Apesar de admitir que as perspectivas da emancipação humana sejam inseparáveis do avanço da produtividade, Mészáros destaca que isso não implica apenas no aumento do volume de bens à disposição de uma sociedade, pois se faz necessária uma reorientação da produção e distribuição, referenciada pela necessidade, qualidade e uso. Essa reorientação é, segundo ele,

completamente incompatível com a lógica do capital. Pois, devido à natureza inerentemente contraditória do capital como o regulador geral do sociometabolismo, nem os avanços de *produtividade*, nem o aumento potencial no *tempo disponível* positivamente alocado podem ser harmoniosamente absorvidos em sua estrutura.

A melhoria da produtividade, certamente, é uma finalidade necessária do capitalista *individual*, à medida que pode assegurar-lhe *vantagem competitiva*. Contudo, essa circunstância nada gera de positivo em relação ao uso genuíno correspondente à *necessidade humana*, já que a conexão é puramente *acidental* do ponto de vista do capitalista individual, pouco interessado em “necessidade” ou “uso”, mas meramente na *realização* de seu capital em uma escala ampliada. (idem, p. 620).

3.5 Distribuição da renda

“Hoje a política liberal econômica e financeira do presidente está à minha direita. Eu me sinto comunista ao lado de Lula, da maneira como o Banco Central defende os banqueiros.”
Paulo Maluf⁵³

O Brasil é conhecidamente um dos países com maior índice de concentração de renda do mundo, e além de apresentar um grande abismo entre ricos e pobres, a economia parece resistir em aceitar processos mais longos de redução dessa desigualdade. Nos últimos anos têm ganhado destaque as notícias que dão conta de que as políticas governamentais têm induzido um processo de redistribuição da renda em direção à base da pirâmide social. Vejamos como isso é apenas parcialmente correto.

A distribuição da renda pode ser mensurada através de duas perspectivas diferentes: a distribuição pessoal ou domiciliar da renda e a distribuição funcional da renda.

3.5.1 A distribuição pessoal ou domiciliar

É calculada com base nos rendimentos de cada indivíduo, cuja fonte é o salário e/ou benefícios previdenciários, bem como de outros rendimentos, e depois somado aos dos demais que contribuem para a renda familiar, dividindo-se pelo número de pessoas que são beneficiadas por tal renda, para que se obtenha um valor *per capita*. As medidas mais utilizadas para mensurar o grau de concentração da renda pessoal ou domiciliar são o Índice de Gini e o quociente entre a renda de determinados grupos mais ricos em relação a grupos mais pobres. (DIEESE, 2012)

O Índice de Gini é calculado com base nos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), e permite mensurar a variação da desigualdade. O índice varia de 0 (máximo de equidade ou perfeita igualdade) a 1 (máximo de desigualdade). Ou seja, numa sociedade que pretende reduzir a disparidade de renda o quociente de

⁵³Declaração extraída de entrevista ao jornal O Estado de São Paulo, 21/06/2008, p. A12.

Gini deve estar continuamente em processo de queda, e o aumento da diferença de apropriação dos rendimentos implica em aumento do quociente.

Gráfico 4: Evolução Índice de Gini 1981-2009



Fonte: IBGE. Pnad; Ipeadata

Elaboração: DIEESE

Obs.: Em anos de censo demográfico, como 1980, 1991 e 2000, a Pnad não vai a campo. Em 1994, a Pnad não foi realizada

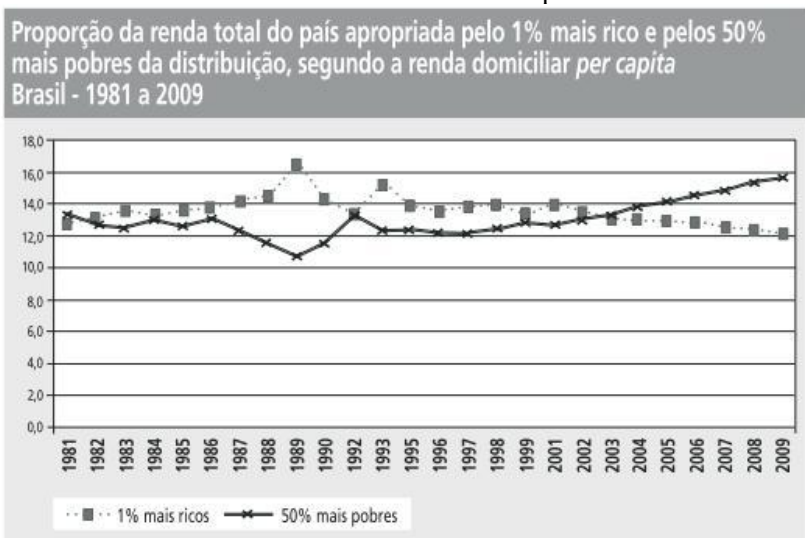
A análise do Gráfico 4 evidencia que a desigualdade de renda mensurada pelo Índice de Gini tem apresentado um intervalo de estabilidade ou queda mais ou menos constante pelo menos desde 1993. No primeiro dado de que dispomos após o lançamento do Plano Real, ele atinge a marca de 0,599. Um movimento mais acentuado de redução começou a ganhar força a partir de 2001, quando atingia pouco menos: 0,595. Tal tendência se manteve durante toda a década, caindo para 0,544 em 2009. Os anos 10 mantiveram o movimento de redução, com o indicador fechando 2012 em 0,522. (IPEA, 2012b)

O Índice de Gini também é usado para calcular a desigualdade de rendimentos por regiões geográficas, por sexo, raça/cor. Apesar de o indicador apontar para um processo de redução das disparidades para o país como um todo e para cada região isoladamente, o Sul e o Norte Urbano são as que possuem a menor desigualdade de rendimento do trabalho, ao passo que Nordeste e Centro-Oeste competem para conquistar a taxa mais desigual. Da mesma forma, “em todas as regiões, com pouquíssimas exceções, homens não-negros auferem os maiores rendimentos médios, seguidos por mulheres não-negras, depois por homens negros e, enfim, mulheres negras”(DIEESE, 2012, p.336). Essas

são características estruturais da desigualdade de renda no Brasil que não sofreram alterações substanciais nesse período de melhora.

Analisando os dados do outro indicador da renda pessoal ou domiciliar, o quociente entre a renda dos grupos mais ricos e mais pobres, também é possível observar alguma melhora. O gráfico 5 mostra, antes de tudo, a amplitude da desigualdade na apropriação da riqueza no Brasil: em 2009 metade da população precisava sobreviver com menos de 16% da renda total do país. Isso porque a situação melhorou na última década, pois antes era ainda menor. Foi somente a partir do ano de 2003 que a fatia dessa metade pobre do país ultrapassou o total acumulado pelo grupo que representa 1% das pessoas mais ricas.

Gráfico 5: Renda 1% mais ricos e 50% mais pobres – 1981-2009



Fonte: IBGE. Pnad; Ipeadata

Elaboração: DIEESE

Tanto pela análise do Índice de Gini quanto pela observação da apropriação da renda pelas parcelas mais ricas e pobres, é possível observar que está em processo nos últimos anos uma redução, mesmo que modesta, da desigualdade na apropriação da riqueza. Há um intenso debate inclusive sobre a dimensão de tal processo, suas causas e seu potencial para continuar no longo prazo.

A explicação principal apontada para esses resultados geralmente gira em torno do argumento da melhora devido à diminuição do desemprego e valorização do salário mínimo ou das políticas de

distribuição de renda via benefícios assistenciais. De acordo com análise do DIEESE (2012), quando se toma a melhora do Índice de Gini os rendimentos do trabalho ganham importância, e quando o enfoque recai sobre a relação entre as pontas da distribuição os benefícios assistenciais é que parecem ter peso maior no resultado positivo. O instituto de pesquisa aponta ainda outros elementos:

O expressivo aumento do valor real do salário mínimo, a forte expansão da cobertura e dos valores dos benefícios assistenciais, o crescimento do mercado consumidor interno, do emprego e do assalariamento com carteira, o avanço da construção civil (com emprego de trabalhadores de pouca qualificação), a ampliação das políticas públicas e sociais (de saúde, educação, assistência), tudo isso, entre outros fatores, induziu um processo de redistribuição de renda em direção à base da pirâmide social. (idem, p. 350)

3.5.2 Distribuição funcional da renda

A distribuição funcional analisa a apropriação da renda total do país pelos proprietários do capital e pelos vendedores da força de trabalho. Essa perspectiva, que se baseia nos pressupostos da economia política clássica, permite que se faça um exame mais amplo do processo de distribuição da riqueza socialmente produzida, incluindo não apenas a diferenciação a partir das faixas salariais, mas também a participação do capital e dos tributos que são recolhidos pelo Estado.

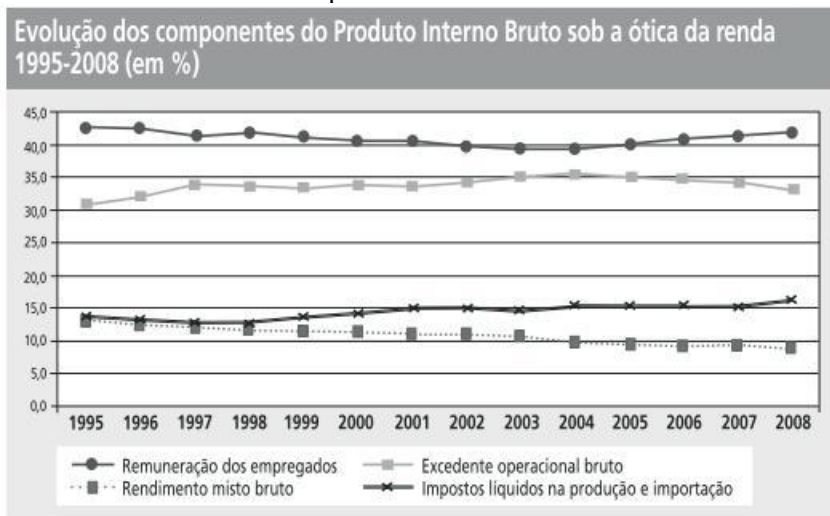
A principal fonte de dados utilizada para esta variável é o Sistema de Contas Nacionais, calculado pelo IBGE. A divisão do PIB é feita da seguinte forma: o que fica com os trabalhadores (remuneração dos empregados e rendimento misto bruto⁵⁴); o que é apropriado pelas empresas (excedente operacional bruto) e o que o Estado recolhe

⁵⁴ Segundo explicação do IBGE, denomina-se por “rendimento misto” a remuneração dos trabalhadores autônomos e empregadores informais porque ela se compõe, num todo indistinguível, de remuneração do trabalho e do capital investido na atividade laboral. (Dieese, 2012, p. 326).

(impostos líquidos na produção e importação).

Os resultados sobre a divisão da renda sob esta perspectiva podem ser observados no Gráfico 6. As curvas das variáveis demonstram claramente uma tendência de estabilidade para o período que vai de 1995-2008, ainda que seja possível identificar duas fases mais ou menos nítidas. A parte destinada aos salários não aumentou durante o intervalo, diminuiu inclusive se considerarmos a redução dos ganhos dos trabalhadores autônomos e informais (rendimento misto bruto). Isso porque a queda verificada no período entre 1995 e 2004 foi compensada pelo aumento gradual que se verificou desse ano em diante. A fatia que corresponde ao que foi acumulado pelas empresas apresentou um aumento substancial no primeiro momento, tendo desacelerado posteriormente. E o Estado também aumentou suas receitas através da cobrança de impostos ao longo da série.

Gráfico 6: Componentes do PIB – 1995-2008



Fonte: IBGE - Diretoria de Pesquisas - Coordenação de Contas Nacionais
Elaboração: DIEESE

Apesar de as curvas das variáveis no gráfico serem esclarecedoras, a decomposição do PIB realizada pelo IBGE apresenta algumas limitações importantes, que comprometem o valor absoluto de cada uma das taxas. Segundo o DIEESE (2012), a variável “remuneração dos empregados” inclui também as retiradas de sócios e proprietários das empresas constituídas em sociedade, além de

funcionários públicos, o que não se coaduna com o conceito clássico de pagamento da força de trabalho. Outra ressalva apontada é que a distribuição da renda é calculada na esfera da produção, de forma que desconsidera toda a apropriação pelo capital processada pelo sistema financeiro, no âmbito da circulação. Ainda seria necessário calcular a destinação e utilização da parte apropriada pelo Estado, pois a mesma pode ser revertida na forma de insumos para o capital ou para promover benefícios aos trabalhadores.

Uma classificação mais propícia sobre a distribuição funcional da renda pode ser encontrada nas análises do IPEA, que utiliza a mesma base de dados das Contas Nacionais. Conforme demonstra o Gráfico 7, a parcela do PIB destinada aos salários passou por uma longa fase de descenso de 1995 até 2004, quando inaugura uma fase de crescimento. Apesar de a participação da massa salarial apresentar números absolutos bem menores do que na elaboração do IBGE, é importante observar que a curva dos dois indicadores é bastante parecida: período de queda entre 1995 e 2004 e recuperação a partir de então.

Gráfico 7: Massa Salarial – 1995-2010



Fonte: IBGE; IPEA.
Elaboração própria.

O entusiasmo apressado de alguns analistas para com essa fase de crescimento da curva dos rendimentos trabalhistas resvala em uma constatação preocupante que salta aos olhos no gráfico 5: pelo menos até 2010, a participação dos salários no PIB não havia alcançado o

patamar observado antes do Plano Real. Durante o Governo de Itamar Franco, em 1993, aproximadamente 36,8% da riqueza do país estava nas mãos dos trabalhadores.

Não se trata de negar a melhora da distribuição da renda na última década, pois isso fica evidente tanto através da distribuição da renda pessoal/domiciliar quanto pela distribuição funcional. O que precisa ser destacado é que os resultados não podem encobrir o fato de que durante o período do Plano Real o rendimento dos trabalhadores sofreu depreciação e que, passados praticamente 20 anos do seu lançamento a divisão do bolo do crescimento econômico continua no mesmo patamar. E talvez a situação fosse ainda mais dramática se o governo não tivesse lançado medidas distributivas já citadas.

4. CAPÍTULO 4 – Um balanço crítico

4.1 *O mundo do trabalho após o Plano Real*

Em um texto que propunha discutir os mitos e a realidade da condição do trabalho no atual estágio de desenvolvimento do capitalismo, o filósofo István Mészáros resumiu a situação da seguinte forma: “os verdadeiros obstáculos confrontados pelo trabalho no presente e no futuro próximos podem ser resumidos em duas palavras: flexibilidade e desregulamentação” (Mészáros, 2007, p. 148). Tal síntese tem o mérito de identificar com precisão o eixo central da disputa política e ideológica que vêm se desdobrando nas últimas décadas, em todos os países, entre capitalistas e trabalhadores.

A despeito das evidências estatísticas, das variações conjunturais, das diferenças e particularidades de cada setor econômico, das iniciativas elaboradas por cada governo, parece fundamental que a avaliação das políticas de trabalho considere tais elementos estruturais. E uma análise em perspectiva das políticas de trabalho no Brasil desde o início da década de 1990 deixa evidente a precisão daquelas duas palavras selecionadas. Elas são o lastro das políticas trabalhistas que perpassaram todo o intervalo desde o advento do neoliberalismo, e nenhuma política pública de Estado ousou combatê-las de forma consistente.

E se os governantes não as enfrentaram, diria ainda o filósofo húngaro, foi menos por falta de vontade do que por impossibilidade. A vala do senso comum está repleta de discursos inflamados contra políticos que não cumprem promessas, e também de julgamentos morais sobre a coerência daqueles que antes da eleição prometiam defender as causas do povo para depois mudarem o discurso. Não se trata também de defender a inocência de quem se presta a esse tipo de serviço, sejam eminentes intelectuais aparentemente comprometidos com as causas nacionais ou militantes sindicais historicamente reconhecidos pela luta contra as ditaduras e as explorações. Ocorre é que essa personificação apenas mistifica o problema e evita que se discuta a questão de fundo, que ainda de acordo com Mészáros (2002), consiste numa tendência à intensificação das taxas de exploração da força de trabalho. Tal

perspectiva evidentemente foge à alçada de possibilidades de governos específicos, pois se trata de uma tendência geral do desenvolvimento do capital mundial.

Partindo desse pressuposto, cabe agora destacar que as iniciativas no âmbito das políticas de trabalho levadas à cabo pelo Estado brasileiro ao longo das últimas duas décadas foram enfaticamente permissivas e coniventes para com as novas necessidades do capital. É possível identificar diferenças consideráveis na forma como essas demandas foram processadas pelos governantes que se seguiram. Durante o período em que o PSDB de Fernando Henrique Cardoso esteve à frente do Executivo, parece evidente que a adoção do receituário neoliberal ocorreu de forma mais escancarada. Não porque tenham reivindicado essa alcunha, mas sim por reproduzirem de forma um tanto fidedigna seus termos. O PT de Lula e Dilma também se subordinou aos ditames das instituições financeiras internacionais, mas o fez com alguma discrição, reelaborando os termos, sofisticando sua adesão, aproveitando-se da sua história de lutas sociais e do apelo popular de suas principais figuras públicas para minimizar as resistências.

Na esfera da legislação trabalhista, o processo de desregulamentação não foi inaugurado pelo Plano Real. A necessidade de se promover amplas reformas estruturais começou a ser ventilada ainda durante o governo de Fernando Collor, especialmente a partir dos empréstimos firmados junto ao FMI e Banco Mundial. Nos bastidores das negociações e revisões desses acordos são estabelecidas as diretrizes governamentais que permitem ao capitalismo internacional manter e ampliar o domínio sobre os países periféricos. Foi nesse contexto que iniciou a discussão sobre a necessidade de reformular a legislação brasileira. Intelectuais, políticos e principalmente organizações patronais fizeram coro sobre a necessidade de modificar as normas de trabalho para adequá-las à nova realidade mundial. O discurso da modernidade deu o tom da campanha: a CLT, promulgada na década de 1940, seria obsoleta e rígida demais ante um mercado que exigiria cada vez mais flexibilidade. Essa agenda defendia maior margem para a negociação direta entre o empregador e o trabalhador no ato da celebração do contrato de trabalho, com prevalência do negociado sobre o legislado.

O Plano Real não propunha a realização de uma ampla reforma trabalhista tal qual exigiam os empresários – ainda que, como já foi visto, seu êxito esteve associado à quebra de alguns paradigmas da normatividade trabalhista (vide especialmente a desindexação salarial).

Mas o que o Plano promoveu foi a execução de uma reforma silenciosa, que consistia basicamente em deixar o trabalho aparentemente como uma questão menor, em segundo plano na formulação das políticas econômicas. Promover um programa de estabilização centrado no controle da inflação, elevação das taxas de juros e abertura do mercado através do câmbio, implicava na verdade em tornar as orientações macroeconômicas ditadas pelo capital em política oficial do Estado.

A interpretação aqui proposta diverge de uma série de análises, feitas de diferentes perspectivas, que professam a separação entre a conquista de estabilidade alcançada pelo Real e as reformas estruturais realizadas depois dele. Os elementos teóricos e conjunturais discutidos no segundo capítulo deste trabalho parecem autorizar uma análise em perspectiva de tais processos, supondo que o Plano Real foi concebido como um projeto político de classe, para avançar sobre as condições de trabalho. E, admitido esse caráter, é presumível que tais objetivos permanecessem estrategicamente implícitos, ou então cairia por terra o discurso técnico e economicista que se criou em torno do plano. Uma reflexão de David Harvey ajuda na percepção desse véu ideológico:

Quando pensamos na luta de classes, muitas vezes nossa imaginação gravita na figura do trabalhador que luta contra a exploração do capital. Mas, no processo do trabalho (como é o caso em outros lugares), a direção da luta é de fato oposta. É o capital que tem de lutar bravamente para tornar o trabalho servil no exato momento em que o trabalho é, potencialmente, todo-poderoso. (Harvey, 2011, p. 88)

A luta política e ideológica travada durante a década neoliberal precisa ser entendida nesse contexto, onde as condições de trabalho foram alvo de uma nova ofensiva do capital com o intuito de eliminar os poucos entraves existentes à flexibilidade. As mudanças na legislação trabalhista brasileira que ocorreram desde então cumpriram com esse objetivo.

A partir dos anos 1990, a inflação deixou de ser apenas uma variável importante na determinação das políticas econômicas e foi alçada à condição de categoria principal do debate político. Em parte, isso se explica pelo longo período de aumento de preços e depreciação da moeda que botaram abaixo meia dúzia de planos econômicos, compondo um cenário de insegurança para a população brasileira que se arrastou por quase uma década. Não é pouca coisa. Mas desde então parece que sua importância na condução econômica tem sido

superdimensionada, e a memória da hiperinflação é retomada sempre que surgem críticas às opções determinadas pelos especialistas do governo, como se qualquer desvio de direção desencadeasse novamente uma escalada de preços. O debate é abafado pelo medo dos fantasmas do passado. Por exemplo, a redução da taxa de juros (em termos reais é a mais alta do mundo), fundamental para as possibilidades de crescimento do PIB, nem é cogitada, pois já de saída o Banco Central justifica que é preciso “colocar a inflação em declínio”⁵⁵. Nesse caso, é importante destacar que o aumento da taxa de juros beneficia diretamente os especuladores que compram títulos no mercado financeiro e enriquecem a custa da renda advinda dos juros.

Emerge como característica estrutural desse período de transformações que a condição da força de trabalho nunca esteve tão à mercê das oscilações do mercado como se encontra atualmente. Os níveis de emprego ou o rendimento dos trabalhadores podem cair abruptamente apenas por reflexo de uma crise econômica ocorrida em outros países, que afeta a dinâmica dos mercados globais e se converte numa onda pessimista que atinge com força os países periféricos. Basta observar o que ocorreu em 1998, 2002 ou 2008, quando a economia brasileira sofreu com as consequências das crises pelo mundo. E o abalo é indicativo tanto da vulnerabilidade quanto da dependência que o país apresenta frente à dinâmica macroeconômica internacional, que se tornaram ainda maiores com a abertura comercial promovida na década de 1990.

As taxas de desemprego são um sinal indicativo da amplitude do Plano Real, pois sofreram aumentos substanciais após o lançamento da moeda. A existência de um grande contingente da força de trabalho potencial disponível é uma necessidade histórica do capitalismo, pois assegura margens de oferta suficientes para promover a repressão salarial. No Brasil, esse exército de reserva foi reforçado sobremaneira a partir do Real, e para tanto contribuíram: a demissão de trabalhadores na iniciativa privada (destaque para a indústria); as terceirizações e os planos de demissão voluntária no funcionalismo público; o assalariamento dos pequenos agricultores no campo, ou seu deslocamento para os grandes centros urbanos; a explosão do trabalho informal e das formas precárias de contratação (temporários, parciais, subcontratados, etc); formas mascaradas de emprego (pessoa jurídica,

⁵⁵ Fonte: Portal G1, 27/11/2013. Copom sobe juros, que voltam ao nível de 10% ao ano após 20 meses.

microempreendedor individual e trabalho por conta própria); entre outros. As melhoras nos indicadores de emprego a partir da metade da década de 2000 evidenciaram recuperação nesse quadro, resultado combinado das iniciativas dos governos petistas com o advento de uma fase expansiva da economia mundial. Essa contra-tendência não teve força suficiente, contudo, para frear o movimento de desregulamentação e flexibilização em voga, pois o aumento do nível de emprego ocorreu com a ampliação das formas precárias de contratação, como trabalho terceirizado ou temporário (que são modalidades de emprego formal), sem falar no aumento da rotatividade da força de trabalho.

O rendimento dos trabalhadores é outro indicativo importante para a compreensão do que ocorreu nas últimas décadas. Existe certo consenso sobre a existência de um movimento de melhora na distribuição da renda no país, ainda que discreto, na primeira década do novo século, em especial para os setores mais empobrecidos da população. Esse resultado é atribuído à política de valorização do salário mínimo praticado a partir do primeiro governo de Lula, e também pela elevação dos benefícios assistencialistas de programas como o Bolsa Família, gestados ainda durante o mandato de FHC e ampliado depois pelos governos do PT. A análise da distribuição funcional da renda no país identifica esse movimento, mas destaca outro aspecto tão importante quanto esclarecedor: a participação dos salários no PIB caiu desde o lançamento do Plano Real. Em outras palavras, o Real comprimiu a massa salarial e, passados 20 anos do seu lançamento e, mesmo com a melhora recente na distribuição, esta se encontra no mesmo patamar ou abaixo do que era antes. Onde foram parar então os benefícios do aumento da produtividade e do crescimento da economia, se a fatia do trabalho permanece estagnada? A resposta óbvia é que os rendimentos do capital tiveram incrementos ainda maiores nesse período, atingindo margens de lucro recordes, que beneficiaram diversas frações do capital nacional e estrangeiro, da indústria aos serviços, com destaque para o agronegócio e, sobretudo, para o setor financeiro. Os banqueiros, aliás, estão muito satisfeitos com a presteza com que o Estado assegura seus lucros e atende as suas reivindicações⁵⁶, mesmo durante os governos petistas.

E não deve ser motivo de grande surpresa os exorbitantes lucros observados pelas finanças no período recente, pois esse é o setor da

⁵⁶ Em 2008, entidades do sistema financeiro que compõe o Plano Diretor de Mercado de Capitais avaliaram que 76% de suas reivindicações haviam sido atendidas pelo governo. Fonte: Jornal A Nova Democracia, nº 41, março de 2008.

burguesia que mais foi beneficiado pelas políticas econômicas neoliberais promovidas nas últimas décadas no mundo todo. Também não pode causar espanto que tais resultados tenham sido observados – e mesmo impulsionados – por governos que se reivindicavam de esquerda. Isso comprova o amoldamento e transformismo de tais setores à ordem capitalista, mas também demonstra claramente como nesse novo padrão de acumulação as decisões políticas dos Estados democráticos estão absolutamente amarradas pelos ditames das instituições financeiras internacionais, que não realizam eleições para preencher seus postos de comando. Quando Coggiola (2013) afirma que o FMI estabeleceu as bases programáticas do governo Lula ele está identificando tais constrangimentos. Lula e o PT também admitiam essa pressão poderosa quando atacavam a “herança maldita” de FHC – da qual, aliás, nunca conseguiram se livrar, simplesmente porque as margens de manobra do sistema são estreitas, e o esforço que fizeram foi apenas para tentar se diferenciar dela.

Desde então, o ponto nevrálgico do debate político brasileiro orbita em torno da disputa entre PSDB X PT (também FHC x Lula/Dilma), uma versão eleitoreira de um dérbi futebolístico (estilo “Fla-Flu” ou “Gre-Nal”), onde cada lado seleciona os argumentos e estatísticas que melhor comprovam seus feitos e tenta mostrar como as coisas estariam melhores se não fosse o seu adversário. Mas essa polarização é falsa e simplista. É inegável que existem muitas diferenças entre as administrações de ambos, não só pelos supostos feitos que cada qual reivindica, mas porque a base social e o contexto histórico em que cada um deles chegou ao governo determinaram as opções que foram tomadas. Mas existe um lastro comum entre ambos, determinado menos pelas convicções políticas e ideológicas de seus partidos do que pelo projeto político capitalista que se impôs nas últimas décadas em todo o mundo, chamado neoliberalismo.

4.2 O lugar do Real na história e o projeto neoliberal

“O Brasil tem caminhado numa mesma direção, mesmo quando parece se perder no nevoeiro dos erros governamentais.

Em cada mandato, desde a volta da democracia, o país avançou um pouco”.

Miriam Leitão, jornalista⁵⁷.

No Instituto Fernando Henrique Cardoso, localizado no centro de São Paulo, foi criada uma exposição intitulada “Um Plano Real”, para registrar as memórias de quem viveu o período inflacionário e contar a história da desvalorização do dinheiro para as novas gerações. As dificuldades do período são ilustradas com dinâmicas interativas, como a da “casa instável”, onde os visitantes acompanham as turbulências do período pelos noticiários da TV enquanto a casa encolhe e os móveis desaparecem. Também é possível acompanhar pelos registros fotográficos que uma simples ida ao supermercado não era algo tão banal, pois a escassez e os abusos poderiam transformar o momento numa aventura policial.

A exposição evidencia que o processo de combate à inflação ganhou contornos de guerra patriótica, na qual a nação se voltava contra poderosas forças malignas, que não se sabia exatamente de onde vinham, nem muito bem como operavam, mas que estavam ali, causando instabilidade e deteriorando as condições de vida. Do presidente judoca que derrubaria com um *ippon* a inflação ao ministro que esquartejaria especuladores, passando pelo economista que prometia um cadáver por dia, o exército se preparou para o combate. A julgar pelos tanques em frente ao Banco Central, o inimigo deveria ser mesmo a moeda⁵⁸.

O esforço metafórico para o convencimento do grande público sobre a importância das medidas praticadas pelo governo talvez se deva ao fracasso dos planos anteriores. O apoio da população era uma das principais apostas de FHC para dar certo. É provável que a retórica

⁵⁷ Leitão (2011, p.161).

⁵⁸ O relato sobre a predileção de Collor pelo judô consta na exposição “Um Plano Real”, no IFHC; a promessa de esquartejamento proferida em 1994 pelo então Ministro da Fazenda Ciro Gomes, os cadáveres prometidos pelo economista Gustavo Franco, bem como a imagem dos tanques do Exército em frente ao BC são relatados por Miriam Leitão (2011).

inflamada também cumprisse com o objetivo de silenciar as vozes que denunciavam se tratar de um projeto eleitoral. Tais críticas apareciam através de denúncias da oposição, especialmente do PT, ou então através de deslizes da própria equipe de governo. Nesse caso é emblemático o caso do Ministro da Fazenda Rubens Ricupero (que substituiu FHC quando este se lançou à campanha presidencial), nos bastidores de uma entrevista à TV Globo, afirmando que o plano era mesmo para eleger Fernando Henrique, sem saber que seu depoimento já estava sendo transmitido⁵⁹.

Mas a guerra foi finalmente vencida. E, ainda de acordo com a versão oficial, a luta contra a inflação deixou um legado histórico que vai além do controle dos preços ou da mudança do antiquado estilo gerencial da administração pública, pois a estabilização econômica ocorreu em paralelo com a redemocratização. O Plano Real seria um marco também para a consolidação de uma cultura democrática no país.

Como já foi discutido no decorrer deste trabalho, é inegável que o Real teve êxito em conter a escala de preços, mas o que também ficou evidente na pesquisa é que os desdobramentos das políticas por ele balizadas foram responsáveis pela geração do que Conceição Tavares (1997) chamou de uma “agenda negativa” para o país: aumento do desemprego, precarização das relações de trabalho, privatizações de empresas públicas, deterioração da indústria, desmantelamento do Estado, etc. Ora, onde estaria então a contribuição do Plano Real para a cultura democrática? No simples fato de ter sido projetado por um governo eleito? Ou no respaldo popular momentâneo que levou seu principal articulador à Presidência da República?

De um ponto de vista mais amplo, o Real se encaixa perfeitamente na estrutura de poder que promoveu a transição da economia brasileira para o novo estágio de desenvolvimento do capitalismo. Ante o autoritarismo e esgotamento do modelo econômico vigente durante a ditadura, o plano serviu para pavimentar o caminho de uma forma mais sofisticada de despotismo: aquela praticada pelo mercado, supostamente legitimado por democracias representativas. Sua contribuição à cultura democrática deve ser percebida a partir de um entendimento crítico sobre a transição da ditadura, que não foi desmantelada e serviu de guia para uma democratização *sui generis* segundo Florestan Fernandes (1996). A Nova República que emergiu desse processo

⁵⁹ Leitão (2011, p. 229).

não rompeu com o passado, remoto ou recente. Não combateu de frente a ditadura. Contomou-a e prolongou-a. Nasceu de seu ventre e foi batizada em sua pia batismal. [...] O governo que sucede à ditadura quer agradar ao grande capital, mas não pode fazê-lo sem destruir as empresas estatais e semi-estatais, transferi-las para o controle privado (nacional ou estrangeiro) e escolher seu caminho: qual é o seu Deus Mamon? Submete-se pela metade ou por inteiro à batuta do FMI e dos banqueiros internacionais? Enfrenta as decisões, as amarguras e a voracidade dos grandes capitalistas brasileiros ou baila com eles? A realidade caótica atingiu o clímax e já não pode ser exorcizada pelas palavras fortes e por seu eco. A retórica se converteu em um alçapão do pacto conservador e a ressonância do conceito de nova república se extingue no mesmo ato da difusão propagandística. Ela não é política, ela não é séria, ela é o oco de uma ideologia importada e inflada como o sapo da lenda, a pique de estourar. (idem, p. 20)

A transição foi “lenta, gradual e segura” para assegurar que o pacto social ocorresse através de mais uma conciliação de interesses de classe, pois ainda conforme Florestan, a conciliação assegura a apropriação do Estado pela burguesia, e a participação estatal na economia deve ocorrer a partir do capital e pelo capital.

Decorre então que a concepção de sociedade sobre a qual tem gravitado as ações do Estado brasileiro nessa nova era continua sendo conservadora, mascarada com essa roupagem democratizante. Novamente uma retórica tecnocrática de desenvolvimento, intitulada neodesenvolvimentismo, serve como horizonte ideológico para a solidificação de processos sociais nefastos. Isso pode ser observado a partir das condições a que são submetidos os trabalhadores no Brasil, em diferentes âmbitos.

O Plano Real é parte dessa ofensiva capitalista, um elemento estrutural que assegurou condições para a flexibilização das relações de trabalho e para o arrocho salarial dos trabalhadores. O verniz ideológico que traveste de conhecimento técnico a estratégia política adotada pelos economistas e governantes dificulta esse reconhecimento. Contudo, os próprios desdobramentos das opções escolhidas pelos serviços do capital têm sido responsáveis por desmistificar a “grande obra” técnica

que transformou o expediente político neoliberal num produto econômico aparentemente inquestionável.

Essa discussão precisa entrar na pauta da classe trabalhadora. A disputa política em torno dos rendimentos do trabalho e pela melhora das condições de vida no futuro precisa associar as perdas desse período com a política econômica que vigorou nos últimos vinte anos.

Se, como diz aquela metáfora inflacionária⁶⁰, os tigres que assustam forem mesmo de papel, não haverão de resistir a muitas tempestades.

⁶⁰ Faria (2004).

Referências

AZNAR, Guy. Trabalhar menos para trabalharem todos, São Paulo: Editora Scritta, 1993.

ALVES, Geovanni. Trabalho e sindicalismo no Brasil dos anos 2000: dilemas da era neoliberal. In: Antunes, Ricardo (org.). Riqueza e miséria do trabalho no Brasil. São Paulo: Boitempo, 2006.

_____. Trabalho e sindicalismo no Brasil: um balanço crítico da “década neoliberal” (1990-2000). Revista de Sociologia e Política, nº 19, 2002.

ANTUNES, Ricardo. A desertificação neoliberal no Brasil (Collor, FHC e Lula). Campinas, SP: Autores Associados, 2005.

_____. Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho. São Paulo: Boitempo, 1999.

_____. Construção e desconstrução da legislação social no Brasil. In: Antunes, Ricardo (org.). Riqueza e miséria do trabalho no Brasil. São Paulo: Boitempo, 2006.

_____. Adeus ao trabalho? Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. São Paulo: Cortez; Campinas: Editora da Unicamp, 1997.

BACHA, Edmar L. O Plano Real: uma avaliação. In: MERCADANTE, Aloízio. O Brasil pós-Real: a política econômica em debate. Campinas, SP: UNICAMP, 1997.

BAKHTIN, Mikhail. Marxismo e filosofia da linguagem. São Paulo: Hucitec, 1979.

BELLUZO, Luiz Gonzaga, ALMEIDA, Júlio Gomes de. Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

BOITO JR, Armando. Política neoliberal e sindicalismo no Brasil. São Paulo: Editora Xamã, 1999.

CARDOSO, Adalberto Moreira. A década neoliberal e a crise dos sindicatos no Brasil. São Paulo: Boitempo, 2003.

CARDOSO, Fernando Henrique. O presidente segundo o sociólogo: entrevista de Fernando Henrique Cardoso a Roberto Pompeu de Toledo. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.

CARDOSO, Fernando Henrique, FALETTO, Enzo. Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaio de interpretação sociológica Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.

CHESNAIS, François. A mundialização do capital. São Paulo: Xamã, 1996.

COGGIOLA, Osvaldo. 10 anos de governo do PT – Frente Popular. Portal Marxismo21, 2013. Disponível em <<http://marxismo21.org/wp-content/uploads/2013/06/O-Coggiola.pdf>> acessado em 12 janeiro 2014

DELFIN NETTO, Antonio. O Plano Real e a armadilha do crescimento. In: MERCADANTE, Aloízio. O Brasil pós-Real: a política econômica em debate. Campinas, SP: UNICAMP, 1997.

DIEESE. A Situação do trabalho no Brasil na primeira década dos anos 2000.

Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. São Paulo: DIEESE, 2012.

DRUCK, Graça. A precarização social do trabalho no Brasil. In: ANTUNES, Ricardo (org.). Riqueza e miséria do trabalho no Brasil II. São Paulo: Boitempo, 2013.

FARIA, Luiz A. E. Aquém da estagnação: 10 anos do Plano Real. In: Revista Indicadores Econômicos: os 10 anos do Plano Real, vol. 16, n. 2. Porto Alegre: FEE, 2004.

FERNANDES, Florestan. A revolução burguesa no Brasil. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1987.

_____. Fundamentos empíricos da explicação sociológica. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 1978.

_____. Nova república? Rio de Janeiro, Jorge Zahar, 1986.

FILGUEIRAS, Luiz. História do Plano Real. São Paulo, Boitempo Editorial, 2000.

FIORI, José Luís. *In memoriam*. In: MERCADANTE, Aloízio. O Brasil pós-Real: a política econômica em debate. Campinas, SP: UNICAMP, 1997.

FRANCO, Gustavo H. B. O Plano Real e outros ensaios. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1995.

GALEANO, Eduardo. El libro de los abrazos. Ediciones del chanchito: Montevideo, 1989.

GALVÃO, Andréia. Do coletivo ao setor, do setor à empresa: a trajetória do “novo sindicalismo” metalúrgico nos anos 90. In: RODRIGUES, Iram Jacomé (org.). O novo sindicalismo: vinte anos depois. Petrópolis, RJ: Vozes, 1999.

_____. Entre o real e o virtual: As reformas sindical e trabalhista no governo Lula. In: LUCENA, Carlos. Capitalismo, Estado e educação. Campinas: Atomo e Alínea, 2008.

_____. Neoliberalismo e reforma trabalhista no Brasil. Rio de Janeiro: Coedição, Revan, Fapesp, 2007.

GALVÃO JUNIOR, Antonio F., GOMES, Fábio A. R., SALVATO, Márcio A. Mudança cíclica versus mudança estrutural: uma análise da produtividade da mão-de-obra na indústria brasileira. Revista Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 35, n. 1, 2005.

HARVEY, David. Condição pós-moderna. São Paulo: Edições Loyola, 1992.

_____. O novo imperialismo. São Paulo: Edições Loyola, 2003.

_____. O enigma do capital e as crises do capitalismo. São Paulo: Boitempo, 2011.

KREIN, José Dari, SANTOS, Anselmo Luis dos, NUNES, Bartira Tardelli. Trabalho no governo Lula: avanços e contradições. Textos para discussão, Instituto de Economia – Unicamp, 2012.

LEITÃO, Miriam. Saga brasileira: a longa luta de um povo por sua moeda. Rio de Janeiro: Record, 2011.

MARQUES, Rosa Maria, MENDES, Áquilas. Servindo a dois senhores: as políticas sociais no governo Lula. Revista Katálisis: v. 10 n. 1, Florianópolis, 2007.

MARX, Karl. O método da economia política. In: FERNANDES, Florestan (org.). Marx/Engels: História. São Paulo: Ática, 1983.

_____. O Capital: crítica da economia política. Livro primeiro, vol. II. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2012.

_____. O capital: crítica da economia política. Livro 4: Teorias da mais-valia. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1987.

_____. O capital: crítica da economia política. Livro 3: O processo global da produção capitalista. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2008.

MATTOSO, Jorge. Produção e emprego: renascer das cinzas. In: LESBAUPIN, Ivo (org.). O desmonte da nação: balanço do governo FHC. Petrópolis, RJ: Vozes, 1999.

MÉSZÁROS, István. Para além do capital. São Paulo: Boitempo, 2002.

_____. O desafio e o fardo do tempo histórico. São Paulo: Boitempo, 2007.

NOVELLI, José Marcos Nayme. As teorias sociológicas da inflação e o Plano Real: conflito e coalizão. Florianópolis, Revista Política e Sociedade, n. 6, 2005, p. 101-131.

NETTO, Cíntia Rubim de Souza, CURADO, Marcelo Luis. Produtividade do trabalho, salários reais e desemprego na indústria de transformação do Brasil na década de 1990: teoria e evidência. Revista Economia Contemporânea, 9 (3), Rio de Janeiro, 2005.

OLIVEIRA, Marco Antônio de. Política trabalhista e relações de trabalho no Brasil: da era Vargas ao governo FHC. Tese de Doutorado. Unicamp/Instituto de Economia, 2002.

OLIVEIRA, Francisco de. Política numa era de indeterminação. In: OLIVEIRA, Francisco e RIZEK, Cibele Saliba (orgs). A era da indeterminação. São Paulo: Boitempo, 2007.

PINTO, Geraldo Augusto. A organização do trabalho no século XX. São Paulo: Expressão Popular, 2007.

POCHMANN, Márcio. Produtividade e emprego no Brasil dos anos 90. Informativo da Secretaria de Estado de Trabalho, da Assistência Social, da Criança e do Adolescente - INFOSEASCAD, Belo Horizonte, 1999. p. 14-15.

RAMALHO, José Ricardo. Precarização do trabalho e impasses da organização coletiva no Brasil. In: ANTUNES, Ricardo. Neoliberalismo, trabalho e sindicatos: reestruturação produtiva no Brasil e na Inglaterra. São Paulo: Boitempo, 1997.

SINGER, Paul. A raiz do desastre social: a política econômica de FHC. In: LESBAUPIN, Ivo (org.). O desmonte da nação: balanço do governo FHC. Petrópolis, RJ: Vozes, 1999.

TAVARES, Maria da Conceição. A economia política do Real. In: MERCADANTE, Aloízio. O Brasil pós-Real: a política econômica em

debate. Campinas, SP: UNICAMP, 1997.

VIA CAMPESINA. O campesinato no século XXI: possibilidades e condicionantes do desenvolvimento do campesinato no Brasil. Curitiba/Brasília: 2004. Disponível em <<http://www2.fct.unesp.br/docentes/geo/bernardo/DIVERSOS/O%20CAMPESINATO%20NO%20SECULO%20XXI.pdf>> Acesso em 14 fevereiro 2014.

Referências eletrônicas

ALMEIDA, Gelsom Rozentino de. O governo Lula, o Fórum Nacional do Trabalho e a reforma sindical. Rev. katálysis, Florianópolis, v. 10, n. 1, jun. 2007. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1414-49802007000100007&lng=pt&nrm=iso>. acesso 09 outubro 2009.

BRASIL, Lei no 10.748, de 22 de Outubro de 2003. Cria o Programa Nacional de Estímulo ao Primeiro Emprego para os Jovens – PNPE. Disponível em <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/leis/2003/L10.748.htm>> Acesso em 08 outubro 2009.

BRASIL (2000). Lei 10.101, de 19 de Dezembro de 2000. Dispõe sobre a participação dos trabalhadores nos lucros ou resultados da empresa e dá outras providências. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l10101.htm> Acesso em 29 janeiro 2014.

BRASIL, Decreto nº 4.796, de 30 de julho de 2003. Institui o Fórum Nacional do Trabalho e dá outras providências. Disponível em <<http://www81.dataprev.gov.br/sislex/paginas/23/2003/4796.htm>> Acesso em 08 Outubro 2009.

BRASIL (2010). Balanço de governo (2003-2010). Livro 1. Disponível em <<http://www.balancodegoverno.presidencia.gov.br/>> Acesso 22 nov 2013.

BRASIL (2011). Plano Brasil Maior: texto de referência. Disponível em <http://www.brasilmaior.mdic.gov.br/wp-content/uploads/2011/11/plano_brasil_maior_texto_de_referencia_rev_0ut11.pdf> Acesso 15 janeiro 2014.

CENTRAL ÚNICA DOS TRABALHADORES, 2008. Vitória dos trabalhadores e das trabalhadoras no reconhecimento das Centrais sindicais. Disponível em <<http://www.cut.org.br/content/view/2448/170/>> Acesso em 13 Janeiro 2010.

CONLUTAS, 2007. Super-Simples entra em vigor e ataca direitos dos trabalhadores. Disponível em <<http://www.conlutas.org.br/exibedocs.asp?id=407&pagina=58>> Acesso em 15 janeiro 2010.

CPT (2013). Conflitos no Campo – Brasil 2012. Comissão Pastoral da Terra - CPT Nacional – Brasil, 2013. Disponível em <<http://www.cptnacional.org.br/index.php/component/jdownloads/finish/43-conflitos-no-campo-brasil-publicacao/316-conflitos-no-campo-brasil-2012?Itemid=23>> Acesso 12 fevereiro 2014.

CUT, DIEESE. Terceirização e Desenvolvimento: uma conta que não fecha. DIEESE/CUT: São Paulo, 2011.

DIAP, 2010. Departamento Intersindical de Assessoria Parlamentar. Empresários abrem baterias contra regulamentação da terceirização. Disponível em <<http://www.diap.org.br/index.php/agencia-diap/11745-empresarios-abrem-baterias-contraregulamentacao-da-terceirizacao>> Acesso em 22 janeiro 2010.

FIESP, 2007. Skaf aplaude aprovação da Lei Geral. Disponível em <<http://www.fiesp.com.br/agencianoticias/2006/11/22/8187.ntc>> Acesso em 15 janeiro 2010.

FORUM NACIONAL DO TRABALHO, 2004. Ata da primeira reunião do FNT. Disponível em <<http://www.mte.gov.br/fnt/plenaria.asp>> Acesso em 13 Outubro 2009

_____. 2005. Anteprojeto de lei da reforma sindical. Disponível em <

<http://www.diap.org.br/index.php/reformas/sindical>> Acesso em 13 Outubro 2009.

IBGE (2006). Censo agropecuário 2006: resultados preliminares. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE: Rio de Janeiro, 2006.

INFOJUS, 2005. Contratação de trabalhador como Pessoa Jurídica é inconstitucional. Disponível em <<http://www.fiscosoft.com.br/indexsearch.php?PID=615530>> Acesso em 16 janeiro 2010.

IPEA. Comunicados do IPEA n. 133. Produtividade no Brasil nos anos 2000-2009: análise das Contas Nacionais. Rio de Janeiro, 2012a.

_____. Comunicados do IPEA n. 158. 2012: Desenvolvimento inclusivo sustentável? Rio de Janeiro, 2012b.

JORNAL DA FORÇA, nº 31, Julho de 2003. Disponível em <http://www.fsindical.org.br/fs/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=30> Acesso em 11 abril 2009.

_____, nº 50 A, Dezembro de 2007. Disponível em <<http://www.fsindical.org.br/fs/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=30> Acesso em 11 abril 2009.

LULADASILVA, Luis Inácio. 2002. Carta ao povo brasileiro. Portal da Fundação Perseu Abramo. Disponível em <<http://www2.fpa.org.br/portal/modules/news/article.php?storyid=2324>>. Acessado em 15 Agosto 2009.

_____, 2007-a. Lula diz que Lei do Simples Nacional reduz carga tributária em até 67%. Café com o presidente. Disponível em <<file:///C:/TCC/Projetos%20de%20Lei%20Executivo/caf%C3%A9%20com%20presidente%20SUPERSIMPLES%20reforma%20trabalhista.htm>> Acesso em 15 janeiro 2010.

_____, 2007-b. Entrevista coletiva do presidente da República. Disponível em <

<http://www.info.planalto.gov.br/download/Entrevistas/pr143-2B.doc>>
Acesso em 15 janeiro 2010.

MACEDO, Mariano de Matos. Padrões de desenvolvimento e produtividade da indústria no Brasil: novos desafios. Disponível em <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/sti/indbrasopodesafios/coletanea/ofutindopordesafios/Macedo.PDF>> acesso 18 fevereiro 2014.

MACEDO, Mariano M., ESTEVES, Luiz A. Educação e Produtividade da Economia Brasileira: algumas observações. Rede de pesquisa formação e mercado de trabalho: 2013. Disponível em <<http://www.brasilmaior.mdic.gov.br/images/data/201305/6c4589f1812d08be50b7949358b534d9.pdf>> Acesso 18 fevereiro 2014.

MINUTA ANTEPROJETO LEI DE GREVE, 2007. Disponível em <<http://www.diap.org.br/index.php/reformas/trabalhista>> Acesso em 23 outubro 2009.

MONEDA, Willian Arthur. A possibilidade de contratação de prestadores de serviços na condição de pessoas jurídicas, segundo o art. 129 da Lei 11.196/05 (MP do Bem). Revista Jus Vigilantibus. Disponível em <<http://jusvi.com/artigos/21519>> Acesso em 15 janeiro 2010.

PROGRAMA DE GOVERNO LULA 2002. Um Brasil para Todos. Disponível em <<http://virtualbooks.terra.com.br/osmelhoresautores/planodegovernoLULA.htm>> Acesso em 08 Outubro 2009.

QUEIROZ, Antônio Augusto de, 2005. Reforma do Judiciário restringe dissídio coletivo. Departamento Intersindical de Assessoria Parlamentar. Disponível em <<http://www.diap.org.br/index.php/reformas/judiciario>> Acesso em 15 janeiro 2010.

_____. 2006. Super-simples e o mundo do trabalho. Departamento Intersindical de Assessoria Parlamentar. Disponível em <http://www.diap.org.br/index.php/artigos/5544-super_simples_e_o_mundo_do_trabalho?format=pdf> Acesso em 15

janeiro 2010.

SANTOS, Fabiano e VILAROUCA, Márcio. Relatório de primeiro ano do governo Lula: alinhamento partidário, trocas de legenda e (in)disciplina partidárias. Disponível em: <http://necon.iuperj.br/arquivos/home/relatorio_primeiro_ano_lula.pdf.pdf> Acesso em: 13 janeiro 2010.

SINDIRECEITA, 2007. Análise do projeto de lei complementar n° 1/2007: por que o seu conteúdo é ruim para o Brasil. Disponível em <<http://www.diap.org.br/index.php/reformas/trabalhista>> acesso em 23 outubro 2009.

VERLAINE, Marcos. Reforma sindical: Textos prontos para discussão no Congresso. Departamento Intersindical de Assessoria Parlamentar. Disponível em < <http://www.diap.org.br/index.php/reformas/sindical>> Acesso em 23 Outubro 2009.