

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SETOR DE CIÊNCIAS JURÍDICAS
FACULDADE DE DIREITO**

RUBENS BORDINHÃO DE CAMARGO NETO

**A REGULAÇÃO POLÍTICO-JURÍDICA DO TRABALHO DURANTE O REGIME
MILITAR BRASILEIRO À LUZ DA TEORIA DA SUPEREXPLORAÇÃO DE RUY
MAURO MARINI**

CURITIBA

2011

RUBENS BORDINHÃO DE CAMARGO NETO

**A REGULAÇÃO POLÍTICO-JURÍDICA DO TRABALHO DURANTE O REGIME
MILITAR BRASILEIRO À LUZ DA TEORIA DA SUPEREXPLORAÇÃO DE RUY
MAURO MARINI**

**Trabalho de conclusão de curso
apresentado como requisito parcial à
obtenção de grau de Bacharel em Direito,
da Universidade Federal do Paraná.**

**Orientador: Prof. Fábio Campinho de
Almeida**

CURITIBA

2011

TERMO DE APROVAÇÃO

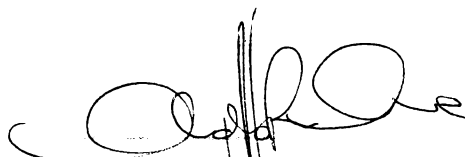
RUBENS BORDINHÃO DE CAMARGO NETO

A REGULAÇÃO POLÍTICO-JURÍDICA DO TRABALHO DURANTE O REGIME MILITAR BRASILEIRO À LUZ DA TEORIA DA SUPEREXPLORAÇÃO DE RUY MAURO MARINI

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção de Graduação no Curso de Direito, da Faculdade de Direito, Setor de Ciências jurídicas da Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:



RICARDO PRESTES PAZELLO
Orientador



ALDACY RACHID COUTINHO - Direito Privado
Primeiro Membro



WILSON RAMOS FILHO
Segundo Membro

RESUMO

A presente pesquisa acadêmica objetivou analisar a regulação político-jurídica do Estado militar dada ao trabalho. Partiu-se do enfoque da economia política, buscando traçar paralelos entre o desenvolvimento capitalista nacional e as instituições de proteção ao trabalho (legislação trabalhista e Justiça do Trabalho). Tendo como marco teórico Ruy Mauro Marini, delineou-se a estrutura na qual está imbricado o capitalismo dependente brasileiro, analisando seu desenvolvimento dialético durante a democracia populista anterior ao golpe, e logo depois, sob a faceta autoritária, sendo patente, em ambos os períodos, a hegemonia da ideologia desenvolvimentista no interior do Estado. Estudou-se também as medidas político-jurídicas que acarretaram na liberalização do mercado de trabalho, com especial ênfase ao papel do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), bem como seus efeitos perniciosos sobre a classe trabalhadora. Por fim, analisou-se a atuação da Justiça do Trabalho, que, por força da ingerência do inflado Poder Executivo, teve seu poder normativo – instrumento conjunturalmente hábil de contornar minimamente a espoliação do trabalhador – limitado, sujeitando-se ao disciplinamento econômico.

Palavras-chave: Ditadura militar – desenvolvimento capitalista brasileiro - política trabalhista – superexploração do trabalho – FGTS – Poder Normativo

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – Diferença entre índice de produtividade e aumento real do salário (1968-1973)	1
TABELA 2 - Evolução do número de acidentes de trabalho (1968-1982)	2
TABELA 3 – Pessoas com 10 anos ou mais que trabalharam em quaisquer ramos de atividades, distribuídas por categorias de horas trabalhadas na ocupação principal (1970 e 1980)	4
TABELA 4 – Processos trabalhistas julgados em toda a Justiça e nas Varas	5

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	2
2. ECONOMIA POLÍTICA DO GOLPE	5
2.1. Desenvolvimento capitalista brasileiro.....	5
2.2. Ideologia desenvolvimentista-autoritária	14
3. SUPEREXPLORAÇÃO DO TRABALHO	21
3.1. Liberalização do mercado	21
3.2. Espoliação do proletariado	28
4. ADMINISTRAÇÃO DO CONFLITO	36
4.1. Arrocho do poder normativo	36
4.2. Conciliação de classes	40
5. CONCLUSÃO	47
REFERÊNCIAS.....	48

1. INTRODUÇÃO

Os anos da ditadura militar representam uma fase truculenta da história contemporânea brasileira, marcada pela supressão dos espaços de democracia representativa e pauperização das condições de vida e trabalho dos cidadãos. Não por coincidência, o período autoritário é responsável também pelos maiores índices de crescimento econômico já experimentados pela economia nacional.

O golpe de 1964 representou a vitória de um modelo econômico de desenvolvimento pautado na associação com o capital estrangeiro, na qual a economia nacional assumiu uma posição subordinada, reforçando os laços históricos de dependência da periferia brasileira com o centro do sistema capitalista mundial. É neste plano teórico de análise que se deve apreender as políticas públicas do governo militar à época do golpe, que, perseguindo um quadro favorável e seguro para os capitais estrangeiros, facilitou e incentivou a sua reprodução dentro das fronteiras do país. Uma nova regulação político-jurídica do trabalho surgiu como um imperativo do desenvolvimento capitalista no país, que necessitava superar os entraves e obstáculos da política trabalhista, propiciando ao capital – nacional ou internacional – a possibilidade do uso intensivo do trabalho.

O objetivo do presente trabalho acadêmico é traçar uma linha de causalidade entre a conjuntura econômica e de desenvolvimento capitalista do Brasil e a regulação político-jurídica do trabalho, que, não por coincidência, acarretou no empobrecimento da classe operária e na precarização da suas condições de trabalho.

No capítulo primeiro, buscar-se-á delinear a conjuntura político-econômica que levou ao golpe de Estado em 1964, que, para tanto, perpassa pelo papel do Brasil na divisão internacional capitalista do trabalho, que assumindo uma posição de subordinação periférica, desde sua independência política, incrustou-se em uma relação de dependência com os países do centro, bem como pelo entendimento do nacional-desenvolvimentismo durante o interregno de democracia populista, após a revolução de 30, que colocou no poder uma burguesia industrial urbana. Em seguida, é analisada a conotação autoritária que o desenvolvimentismo passou a ter sob o governo do regime militar, que, sob a égide de uma nova etapa do desenvolvimento capitalista brasileiro, restou determinada pelos capitais

estrangeiros.

No capítulo intermediário, será estudada as modificações que a política da ditadura inseriu no mundo do trabalho visando a liberalização do mercado para atender os anseios dos empresários externos. Aqui, dá-se ênfase ao papel do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), que, extinguindo a estabilidade decenal, deu combustão a rotatividade da força de trabalho no mercado brasileiro, reforçando a superexploração do trabalho. Ao mesmo tempo, serão apresentados, sob a forma de dados objetivos, os efeitos desta regulação político-jurídica sobre a classe trabalhadora.

Por fim, no capítulo derradeiro, tentar-se-á demonstrar a atuação da Justiça Trabalhista perante a conjuntura de superexploração da classe obreira, que, por força da intervenção do Executivo, teve seu Poder Normativo limitado, devendo condescender com o disciplinamento econômico impetrado pela função executiva. Ainda, será descrito a forma como o regime conteve a classe operária, seja dando novo sentido a estrutura sindical, seja intervindo diretamente nos sindicatos.

Por uma opção metodológica, haja vista os pouco mais de vinte anos de regime militar, o presente trabalho restringirá sua análise apenas na primeira década do governo golpista, pois se refere aos anos que este Poder deflagrou sua essência repressiva. Além disso, este primeiro período retrata uma fase de ajustes, ou transição, do capitalismo brasileiro, que, sob uma “nova” dependência passou a calcar seu desenvolvimento na associação com o capital estrangeiro. É claro, no entanto, que essa limitação temporal não há de ser cumprida rigorosamente, tanto pela dialética da evolução histórica, quanto pelas questões práticas de levantamento de dados estatísticos. Assim, por mais relevantes que alguns fatos históricos cumpriram para o desenrolar destes anos truculentos do Brasil, muitos foram colocados em segundo plano, ou mesmo relegados, para cumprir a função precípua desta pesquisa de demonstrar a relação estreita do processo de acumulação de capital com a regulação político-jurídica do trabalho.

O esforço teórico da presente pesquisa justifica-se até a atual conjuntura do país, que, desde a inserção na lógica neoliberal, no decorrer dos anos 1990, reforçou seus laços de dependência (agora sob a forma financeira) e não deixou de radicar seu capitalismo na superexploração do trabalho. Contudo, diferentemente dos anos de ditadura, mais ainda sob o manto de uma pretensa ideologia

neodesenvolvimentista (que ganha maior combustão com a nova crise capitalista nos países centrais), hoje, a pauperização da classe operária é disfarçada nos paliativos programas públicos de assistência e na crescente flexibilização e precarização do mundo trabalho, fazendo justiça, infelizmente, à notória frase de Marx de que "*A história se repete, a primeira vez como tragédia e a segunda como farsa*".

Assim, pretende-se, de maneira simplória, entender mais apuradamente esta etapa trágica da história brasileira, com vistas a tornar visível sua essência que está presente até os dias de hoje.

2. ECONOMIA POLÍTICA DO GOLPE

2.1. Desenvolvimento capitalista brasileiro

A primeira metade do século 20 apresentou mudanças significativas na formação social brasileira. Assiste-se a transição de uma sociedade essencialmente agrária, com predomínio das relações patriarcais, e de economia exportadora para uma sociedade urbana, de relações institucionalizadas em um Estado ativo, e cujo aparato produtivo, calcado na indústria, destina-se ao mercado interno. No plano social, a crescente industrialização provocou o surgimento de novas classes— a burguesia urbana, o proletariado e a classe média. No âmbito político, a crescente urbanização gerou o deslocamento do poder, do campo para as cidades.

O principal catalisador dessa mudança foi a indústria, que ao longo de anos galgou seu espaço na economia do país, muito embora este espaço fosse muito pequeno e detivesse apenas um papel secundário. De fato, apesar de a industrialização brasileira datar do século 19, somente após a longa crise capitalista (Primeira e Segunda Guerras Mundiais e Crise de 1929), ela se tornou um processo, na qual a produção de bens industrializados passou a ocupar o centro dinâmico do sistema econômico.

No primeiro quartel do século 20, refletindo estas mudanças na infraestrutura da economia capitalista brasileira, uma nova classe tomou o poder do Estado, a burguesia industrial, que, radicada nas cidades, apoiava as bandeiras da centralização e racionalização do poder estatal, dos investimentos públicos na infraestrutura, da criação de órgãos oficiais de apoio técnico à indústria *etc.* Contudo, a nova burguesia dominante ainda necessitava da antiga oligarquia agrária, pois esta gerava os excedentes econômicos que eram invertidos na indústria e nos serviços, bem como representavam um potencial mercado consumidor para os produtos industrializados, viabilizando, deste modo, o processo de industrialização (Dos Santos, p. 48-51).

A emergência da indústria no cerne do sistema produtivo não mudou o país apenas internamente, mas alterou também o papel da economia brasileira na divisão capitalista internacional do trabalho. Se antes cabia à economia agrário-exportadora brasileira a produção de alimentos e matérias-primas para dar combustão ao vigoroso processo de industrialização que ocorria na Europa e nos Estados Unidos,

responsáveis pela produção manufatureira, agora, industrializada, sua função é produzir bens industriais inferiores, incumbindo às nações centrais as etapas avançadas da indústria, assim como o monopólio da tecnologia (Marini, 2005, p. 175).

De acordo com Ruy Mauro Marini, a integração do Brasil e dos demais países latino-americanos na divisão do trabalho a partir de suas independências políticas – que extinguiu os pactos coloniais, proporcionando o ingresso destas no comércio internacional – determinou o desenvolvimento do capitalismo na região sob a forma da dependência, sendo esta definida como “[...] *uma relação de subordinação entre nações formalmente independentes, em cujo marco as relações de produção das nações subordinadas são modificadas ou recriadas para assegurar a reprodução ampliada da dependência.*” (2005, p.141).

O conceito de dependência de Theotonio dos Santos é igualmente pertinente, sendo entendida pelo autor como “*uma situação tal em que os países têm sua economia condicionada pelo desenvolvimento e expansão de outra economia a qual está submetida. A relação de interdependência entre dois ou mais economias, e entre estas e o comércio mundial, assume a forma de dependência quando alguns países (os dominantes) podem expandir-se e impulsionar-se autonomamente, enquanto que outros países (os dependentes) somente o podem fazer como reflexo dessa expansão, que pode atuar positiva ou negativamente sobre seu desenvolvimento imediato.*” (1970, p. 57-58, tradução nossa).

Apesar de ter adquirido um importante papel na formação da economia mundial, sendo responsáveis, inclusive, pelo grande desenvolvimento da indústria nos países centrais,¹ as economias periféricas latino-americanas assumem uma função subordinada aos interesses imperialistas, e representam um sistema de produção complementar às economias centrais, onde o seu ciclo do capital é determinado por estes (Marini, 1979). Desta forma, não é possível pensar em um desenvolvimento autônomo do capitalismo imbricado na periferia, mas apenas e, tão

¹ “A criação da grande indústria moderna seria fortemente obstaculizada se não houvesse contado com os países dependentes, e tido que se realizar sobre uma base estritamente nacional. (...). O forte incremento da classe operária industrial e, em geral, da população urbana ocupada na indústria e nos serviços, que se verifica nos países industriais no século passado, não poderia ter acontecido se estes países não contassem com os meios de subsistência de origem agropecuária, proporcionados de forma considerável pelos países latino-americanos. Isso foi o que permitiu aprofundar a divisão do trabalho e especializar os países industriais como produtores mundiais de manufaturas” (Marini, 2005, p. 143).

somente, em um desenvolvimento associado e dependente.

No contexto de industrialização e de renovação de seu papel internacional na divisão capitalista do trabalho, a economia brasileira, como condição de desenvolvimento de seu incipiente capitalismo industrial, dependia da tecnologia e do capital do centro para dar consecução ao seu ciclo do capital. Quando não eram importadas máquinas e equipamentos pela burguesia para constituir a indústria nacional, esta era levantada pelos capitalistas forâneos que aqui alocavam seus capitais. Deste modo, é patente que o processo brasileiro de industrialização não nasceu do fomento à tecnologia e a uma base produtiva construída internamente, que atendesse às necessidades e circunstâncias locais, mas originou-se da mera importação dos monopólios imperialistas, os quais certamente se distanciam da realidade nacional.

Esta dependência brasileira e latino-americana por tecnologia e capital² impeliu as economias regionais a adequar as estruturas jurídicas do Estado para promover e incentivar a entrada destes fatores econômicos essenciais para o processo de industrialização. Não é a toa que vemos no governo brasileiro da época políticas econômicas de favorecimento do capital internacional (como a atenuação das barreiras de ingresso do capital externo no país, bem como o incentivo a instalação de empresas transnacionais), além de inúmeras reformas legislativas, especialmente no que toca a relação entre capital e trabalho, atendendo as demandas forâneas.

O capital externo entrou na economia dependente brasileira de maneira significativa a partir da segunda metade dos anos 1950, sob a forma de empréstimos e investimentos diretos estrangeiros (IDE). Entretanto, foi durante os anos do regime militar que a presença do capital estrangeiro no país tomou rapidamente grandes proporções, como denota a evolução do IDE, que passou de 18,9% em 1965, para 28,6% em 1975; ou mesmo a escalada da dívida externa líquida de longo-prazo que passou de 3 bilhões, em 1965, para 17,2 bilhões, em 1975, e atingiu 31,6 bilhões de

² De acordo com Theotônio dos Santos (1970), esta dependência corresponde a forma histórica da dependência tecnológico-industrial. Além dessas, o autor distingue ainda a dependência comércio-exportadora e a dependência financeiro-industrial, na qual a primeira remete-se ao período colonial em que a metrópole detinha o monopólio das terras, das minas, da mão-de-obra e do comércio das colônias; e a segunda se refere ao período final do século 19, quando os países industrializados exportavam seus capitais para periferia, investindo na produção de matérias-primas e produtos agrícolas destinados a eles próprios. Este é o período de “desenvolvimento para fora” dos países subdesenvolvidos.

dólares, em 1978 (Brum, 1999, p. 331).

Theotonio dos Santos sintetiza a singularidade do desenvolvimento capitalista brasileiro em sua etapa industrializadora:

A industrialização dos países dependentes, e particularmente a brasileira, não se converteu num instrumento de afirmação de uma burguesia nacional, e sim num processo de desnacionalização. A industrialização continuou sendo nestes países um instrumento de aumento do domínio do homem sobre a natureza, de criação de novas classes e forças sociais, de integração econômica nacional contra os poderes locais dos latifundiários, de criação de novas formas de organização e comportamento, mas todas estas características gerais assumem uma forma peculiar e um desenvolvimento particular e específico, que conforma uma estrutura e legalidade próprias. (Dos Santos, 1994, p. 54).

Além disso, os estudos de Ruy Mauro Marini concluem que a natureza complementar da economia dependente, em harmonia com o fluxo de capital do centro, implicou em uma mudança qualitativa no eixo de acumulação de capital das economias imperialistas, que passou da produção de mais-valia absoluta (isto é, produção pautada na maior exploração do trabalho) para a produção de mais-valia relativa (baseada no aumento da capacidade produtiva do trabalho). Em contrapartida, os países da periferia, coadjuvantes desta mudança, apoiaram sua acumulação de capital em uma maior exploração do trabalhador (Marini, 2005, p. 144).

Mais do que pela mera exploração, a periferia sustentou seu desenvolvimento capitalista na superexploração do trabalho, contradição esta, diz Marini, em que se radica a dependência latino-americana.

A superexploração nasce da própria natureza subordinada da economia periférica, por vez que é um sistema de produção que complementa o sistema imperialista. Para a economia dependente o consumo individual do trabalhador não interfere na realização do produto, uma vez que esta demanda não é relevante para o ciclo do capital.³ É o que se observa, por exemplo, na fase de industrialização brasileira, – período sobre o qual nos debruçamos neste trabalho –, em que a

³ Situação esta que destoa do desenvolvimento capitalista no centro “(...) cuja acumulação de capital se baseia na produtividade do trabalho, essa oposição que gera o duplo caráter do trabalho – produtor e consumidor –, ainda que seja efetiva, se vê, em certa medida, contraposta pela forma que assume o ciclo do capital. (...) O consumo individual dos trabalhadores representa, portanto, um elemento decisivo na criação de demanda para mercadorias produzidas, sendo uma das condições para que o fluxo da produção se resolva adequadamente no fluxo da circulação” (Marini, 2005, p. 163).

produção de bens industriais, concentrada na produção de mercadorias de luxo, não fazia parte do consumo do trabalhador, levando o capitalista, ao perceber que sua força de trabalho não influa na realização dos próprios bens que produz, a não se preocupar em aumentar a produtividade do trabalho, mas a buscar uma maior exploração do trabalhador, bem como a redução de sua remuneração (Marini, 2005, p. 172).

Pela superexploração, mediante a intensificação do trabalho, a prolongação da jornada de labor e a expropriação de parte do trabalho necessário ao operário para repor sua força de trabalho, são negadas ao trabalhador as condições necessárias para repor o desgaste de sua força de trabalho. *“Em termos capitalistas, esses mecanismos (que ademais podem se apresentar, e normalmente se apresentam, de forma combinada) significam que o trabalho é remunerado abaixo de seu valor e correspondem, portanto, a uma superexploração”* (Marini, 2005, p. 157).

Dentro deste plano teórico de análise é possível explicar não só o desenvolvimento do capitalismo dependente brasileiro, mas também a atuação da burguesia que aqui se radicou. Como mencionado, o processo de industrialização brasileiro dependia, no plano interno, das divisas e do mercado consumidor das antigas elites agro-exportadoras. Esta relação de complementaridade entre as duas facções burguesas explica o teor pouco radical do movimento de ruptura que colocou no poder a elite industrial – a “Revolução de 1930” –, bem como esclarece porque esta burguesia não sustentou as bandeiras da reforma agrária, da política antiimperialista *etc.*, como fizeram as análogas burguesias nacionais no desenrolar capitalista dos países do centro. No entanto, aqui não há falar em ausência de consciência de classe da burguesia industrial brasileira, muito pelo contrário, pois foi ciente de seu papel – amarrada pelas antigas elites e dependente do capital internacional – que esta manteve o país no trajeto do desenvolvimento do capital industrial dependente (Dos Santos, 1994, p. 51).⁴

O Estado que surge da ruptura parcial com a antiga classe dominante nasce

⁴ *“Só seria possível alcançar uma verdadeira autonomia se esta burguesia fazer uma autêntica reforma agrária e criasse um mercado interno suficientemente importante para permitir a instalação de uma indústria nacional pesada. Somente neste caso conseguiria gerar um desenvolvimento auto-sustentado, dominar o setor econômico fundamental e produzir uma acumulação de capital baseada nos dois fatores nacionais integradores do crescimento: um mercado interno em crescimento e a geração de uma tecnologia nacional”* (Dos Santos, 1994, p. 52).

de um “compromisso político” entre a elite industrial, alguns setores dos latifundiários e as massas proletárias, que, compartilhando da idéia de que a industrialização é indispensável para o desenvolvimento sócio-econômico do país, acabou por concatenar os interesses políticos e econômicos destas forças sociais: “(...) propondo um amplo programa de expansão econômica, a burguesia abria perspectivas de emprego e elevação do nível de vida à classe obreira e às classes médias urbanas, criando, assim, uma zona de interesses comuns que tendia a expressar-se politicamente em um comportamento homogêneo.” (Marini, 1977, p.27-29).

A conquista das massas assalariadas deveu-se não só ao ambicioso programa burguês de expansão econômica, mas decorreu também da forma populista de condução da política que, utilizando-se da liderança pessoal exercida em nome do povo, conclamava por um programa genérico de desenvolvimento e justiça social (Dos Santos, 1994, p. 62). É neste contexto, aliás, que ganham relevo os direitos dos trabalhadores, a partir de uma suposta outorga do Estado,⁵ como foram, por exemplo, a criação do regime de salário mínimo em 1940, a instituição da Consolidação das Leis do Trabalho em 1943 e do Estatuto do Trabalhador Rural em 1963. Importante ressaltar, entretanto, que esta crescente integração do operariado na democracia burguesa foi parte da estratégia populista de conciliação de classes em favor da industrialização e do desenvolvimento nacional – como evidencia a criação da Justiça do Trabalho e do Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio –, funcionando como técnica de organização, controle e utilização da força política proletária (Ianni, 1968, p. 61-63).

A coalizão de classes em torno do desenvolvimento econômico apoiava-se nas ideologias nacionalista⁶ e desenvolvimentista,⁷ e, assim, preconizava a indústria

⁵ “Durante o Estado Novo conseguiu-se implantar definitivamente a legislação do trabalho, a previdência social e a legislação sindical no país, fazendo-os aparecer como uma ‘outorga’ de Vargas aos trabalhadores brasileiros. Foi possível criar este mito porque as novas gerações operárias, recém-chegadas das zonas rurais para incorporar-se à onda industrial do país, desconheciam completamente as tradições revolucionárias do movimento operário.” (Dos Santos, 1994, p. 61).

⁶ Theotonio dos Santos (1994, p. 67-68) anota que existia um nacionalismo de esquerda e um de direita. Enquanto o primeiro defendia a formação de um capitalismo de Estado com atuação abrangente, o segundo pensava na proeminência dos capitais privados, conciliando-os com os capitais estrangeiros. O autor afirma que o nacionalismo de direita corresponde ao “desenvolvimentismo”. Não obstante, Theotonio elucida o que é a ideologia nacionalista na periferia: “O ponto de partida do pensamento nacionalista é a comprovação da diferença entre o nacionalismo dos países desenvolvidos e o dos países subdesenvolvidos. Naqueles países, o nacionalismo seria um instrumento de expansão colonial, enquanto que nestes seria de caráter defensivo, procurando garantir as riquezas nacionais para usá-las plenamente no seu desenvolvimento. Tal atitude é

nacional, o protecionismo econômico, a restrição da circulação de capitais estrangeiros, e, sobretudo, o intervencionismo estatal. O poder exerceu papel crucial neste contexto, pois não foi somente responsável pela coordenação da política econômica, mas também pela sua execução (Ianni, 1968, p. 27-28). O Estado, responsabilizando-se pelos investimentos de maior risco e que não atraíam o capital privado, investiu maciçamente em infra-estrutura e na produção de insumos básicos, tornando-se o principal vetor do desenvolvimento capitalista nacional, como evidenciam as importantes empresas públicas criadas na época: Eletrobrás, Petrobrás, Companhia Siderúrgica Nacional, Companhia Hidrelétrica do São Francisco, Companhia Vale do Rio Doce etc.

A democracia populista calcada no desenvolvimento industrial nacionalista foi o esquema de interesses que perdurou entre 1930 e 1964, perpassando os governos de Getúlio Vargas, Gaspar Dutra, Café Filho, Juscelino Kubitschek, Jânio Quadros e João Goulart. Este modelo, entretanto, já trazia consigo os elementos de sua negação, como assim demonstraram as gestões de Dutra (1946-1951) e Kubitschek (1956-1961) que facilitaram a circulação de capitais estrangeiros e a internacionalização da planta produtiva nacional. Será em 1964, como síntese destes elementos antinômicos, que se consolidará, com o golpe de Estado civil-militar, “(...) a etapa em que as condições e perspectivas de desenvolvimento econômico no Brasil passam a depender amplamente da associação direta e indireta, visível e disfarçada, entre capitais nacionais e estrangeiros (...)” (Ianni, 1968, p. 27-28).

Os sinais de debilidade da democracia burguesa começaram a se apresentar a partir da crise do setor externo, em 1954, quando se registrou queda no preço do café e nas exportações, levando a um déficit na balança comercial. Esta nova realidade significou uma escassez de divisas, representando uma ameaça ao

necessária porque as forças dominantes dos países desenvolvidos mantêm uma política contrária ao desenvolvimento econômico dos países subdesenvolvidos. Eles estão interessados em manter a divisão internacional do trabalho entre os países produtores de matérias-primas (subdesenvolvidos) e os países produtores de manufaturas (desenvolvidos), o que permite o seu domínio no mundo.” (Dos Santos, 1994, p. 66).

⁷ O desenvolvimentismo tem origem nos estudos sobre a América Latina elaborados pela Cepal (Comissão Econômica para América Latina), que propunham, grosso modo, a superação do atraso socioeconômico da região através da industrialização maciça, pois, segundo acreditavam, isto acarretaria um desenvolvimento “para dentro”, escapando da lógica “para fora”, que perdurava quando eram economias predominantemente rurais e dependiam dos mercados externos para escoar a produção. A estratégia da Cepal consistia na industrialização nacionalista, em que o Estado teria um papel ativo e central na condução da economia, protegendo a indústria e o mercado, e regulando a atividade do capital estrangeiro.

setor industrial, de tal modo que a burguesia, ávida para sair da crise, passou a utilizar de divisas forâneas, propiciando sua livre circulação no país. Houve, assim, o fim da frágil relação de complementaridade entre o setor industrial e as atividades agroexportadoras, bem como a renúncia à política nacional-desenvolvimentista que havia sido construída nos anos pretéritos (Marini, 1977, p. 32-33).

Em poucos anos, a empresa estrangeira toma a posição de “centro de gravidade” do tripé de investimento na economia brasileira (Estado – capital nacional – capital estrangeiro), assumindo o controle da dinâmica indústria de bens duráveis e relegando ao pequeno-burguês nacional o papel secundário de fabricar peças de reposição para estas. A grande burguesia nacional associou-se aos capitais estrangeiros, absorvendo sua tecnologia – já obsoleta, mas ainda avançada no Brasil – e, assim, aproveitando-se desta vantagem, pode elevar sua mais-valia relativa, bem como aumentar a sua competitividade no mercado interno. O resultado não podia ser outro senão a crescente concentração de capital: “*Nestas condições, a penetração de capitais norte-americanos [e estrangeiros em geral] significa a absorção e a quebra das unidades mais débeis, expressando-se em uma acelerada concentração de capital, que engendra estruturas de caráter cada vez mais monopolista.*” (Marini, 1977, p. 94, tradução nossa).

Deste modo, observa-se uma clara cisão dentro da classe dominante. De um lado, a pequena-burguesia buscava limitar, ou mesmo, excluir o imperialismo da economia brasileira, do outro, a grande-burguesia via com bons olhos os recursos externos, uma vez que os fortalecia cada vez mais na competição inter-capitalista e, ao mesmo tempo, permitia-lhes crescer sem qualquer investimento mais profundo em tecnologia, já que era importada. As contradições do desenvolvimento mudam, igualmente, a relação com o proletariado, que, cada vez mais organizado em torno dos sindicatos, passa a contestar mais arduamente a superexploração, flagrante, neste momento, na crescente e incessante perda do poder de compra dos seus salários, acelerada na década de 1960 pela elevação exponencial da inflação.

A ruptura com a classe exportadora somada à divisão intra-classe da burguesia e à insatisfação das massas proletárias, rompe integralmente o “compromisso político” do populismo, e, neste trilhar, a democracia burguesa lentamente define, dando lugar à radicalização política.

Sob o governo do reformista João Goulart, a opinião pública dividiu-se,

grosso modo, entre os nacional-desenvolvimentistas, que preconizavam o capitalismo de Estado com conteúdo antiimperialista, buscando acelerar as reformas de base; os internacionalistas, que pugnavam pelo desenvolvimento econômico associado ao capital estrangeiro, apoiando a centralização administrativa e política, e contra a bandeira comunista; e a esquerda revolucionária, que, difusa em diversas organizações marxistas (POLOP, PC do B, Ligas Camponesas, Ação Popular *etc.*), opunha-se radicalmente ao programa de desenvolvimento burguês. O proletariado urbano apoiava as bandeiras reformistas, com o apoio do PCB e da pequena-burguesia, enquanto a grande burguesia se colocava ao lado do desenvolvimentismo internacionalista.

O acirramento das posições foi acentuado no final de 1963 e começo de 1964, quando, sob o governo de Goulart, aprovaram-se medidas que restringiram de sobremaneira a atuação do capital estrangeiro em solo brasileiro – como, por exemplo, a restrição das remessas de lucros e dividendos, que não podiam ultrapassar 20% anuais. Além disso, Jango, dando um fôlego ao nacional-desenvolvimentismo, encampou uma série de medidas que visavam a reforma agrária, a reforma partidária e eleitoral, a reforma educacional e a reforma fiscal e tributária.

As forças conservadoras a favor do capital estrangeiro se sentiram ameaçadas com o avanço das reformas do governo, no qual viam uma possível guinada ao comunismo, pelo que estreitaram seus laços com as Forças Armadas, e instrumentalizaram seus anseios nos “centros de pensamento”, como o IPES (Instituto de Pesquisa e Estudos Sociais), o IBAD (Instituto Brasileiro de Ação Democrática) e ESG (Escola Superior de Guerra).

Apesar das divergências dentro da classe burguesa, esta se uniu quando percebeu que todo o sistema de poder, sobre o qual se apoiava o capitalismo brasileiro, estava ameaçado. “*A burguesia – grande, média, pequena – compreendeu e, esquecendo suas pretensões autárquicas, assim como a pretensão de melhorar sua participação frente ao sócio maior norte-americano, preocupou-se unicamente por salvar o sistema.*” (Marini, 1977, p.97). No dia primeiro de abril de 1964 as forças pró-capital tomaram o poder visando resguardar seus interesses, o que sinalizou o início de uma nova etapa do modelo de desenvolvimento industrial, que passou a ser marcado pelo autoritarismo e pela associação – mais intensa do

que nunca – com o capital estrangeiro.

2.2. Ideologia desenvolvimentista-autoritária

O golpe de Estado correspondeu a uma realidade social objetiva, como assim exemplifica a ampla adesão da população brasileira, marcadamente da burguesia e da classe média, à “Marcha da Família com Deus, pela Liberdade”, apenas dez dias antes da reação antidemocrática. Octavio Ianni (1968, p. 137-151) explica que os militares interpretavam o momento imediatamente anterior ao golpe como uma “guerra revolucionária”, na qual era necessário conter as reformas socioeconômicas que se destinavam a constituir uma “República Sindicalista”. Além disso, o autor assinala o papel da classe média, que, alimentando suas ambições por meio do “efeito demonstração” da classe dominante, viu-se igualmente ameaçada pelas reivindicações reformistas operárias, e aceitou, portanto, a solução autoritária que lhe foi apresentada.

Ianni (1968, p. 204) sustenta que a ditadura militar fez reencontrar o poder político e o poder econômico, no qual a classe produtiva (isto é, a burguesia associada) voltou a fazer parte do quadro do Estado. A intenção era recompor as estruturas de dominação que foram atenuadas na experiência democrática anterior, haja vista a crescente participação popular nas decisões políticas que lá se via.

A insurgência de 1964 representou a vitória de um modelo específico de desenvolvimento do país, no qual a burguesia, levantando a bandeira da integração ao capitalismo mundial e da livre circulação de capitais estrangeiros na economia brasileira, aceitava o papel de sócia menor do imperialismo. A veemente negação ao modelo nacionalista, que perseguia a autonomia da economia brasileira, representou um reforço aos vínculos de dependência que estavam sendo questionados entre 1930 e 1964. Assim, o golpe trata de vigorar esta nova síntese buscando aprofundar a integração dos sistemas político e econômico no capitalismo mundial.

Como apontado anteriormente, deve-se ressaltar que o modelo de internacionalização da economia já estava presente na democracia populista, sendo, porém, exceção ao nacional-desenvolvimentismo, o que demonstra o movimento

contraditório do desenvolvimento capitalista brasileiro.⁸

De fato, na transição da década de 1950 para a de 1960, ainda como efeito da crise de 54, a burguesia encontrava-se num verdadeiro impasse: *“ou abandonar definitivamente suas pretensões do desenvolvimento nacional autônomo e aceitar a condição de burguesia dependente, sócia menor do grande capital, com o qual se limitava a negociar melhores condições de subordinação, ou radicalizar o seu programa nacionalista estabelecendo medidas diretas de repressão à entrada e saída de capitais estrangeiros.”* (Dos Santos, 1994, p. 81).

Contudo, o projeto de autonomização exigia um enfrentamento amplo com o grande capital e com as potências que o apoiava. Além disso, frente a conjuntura de crise econômica, a política econômica do nacional-desenvolvimentismo estava em descrédito. A solução viabilizada foi conservadora e retrógrada.

A burguesia 'brasileira' aceita conscientemente sua associação com o imperialismo norte-americano, como decorrência da lógica da dinâmica político-econômica instaurada em 1964. Como justificativa ideológica dessa dinâmica, afirmam que não se trata de aceitar passivamente o poder norte-americano, mas de colaborar ativamente com a expansão imperialista. Essa colaboração apresentou-se à burguesia 'brasileira' como a única saída para os problemas econômicos que vinha enfrentando. A opção a favor do desenvolvimento integrado foi fruto de uma 'ação racional com relação a fins', tomada pela burguesia industrial em comum acordo com as classes oligárquicas exportadoras. (Ferrante, 1978, p. 121-122).

O grande crescimento industrial brasileiro construído desde 1930 não foi acompanhado por um aumento significativo da demanda interna, isto porque tratava-se de uma produção de bens industrializados suntuários, que não compunham o consumo do trabalhador, sendo que este, submetido à superexploração, tendia a afastar-se cada vez mais deste consumo. Para contornar tal situação eram necessárias uma reforma agrária e uma política de redistribuição de renda, que, juntas, poderiam integrar o proletariado na economia nacional. Esta estratégia, porém, representaria um árduo enfrentamento com as classes dominantes, a qual somente poderia ser viabilizada com o amplo apoio de massas, camponesas e

⁸ “(...) no interior do próprio modelo getuliano constituíra-se o modelo internacionalista. A deposição de Vargas, em 1945, a política cambial no Governo Eurico Gaspar Dutra, em 1946-50, as pressões que conduzem o Presidente Vargas ao suicídio, em 1954, são acontecimentos que denotam essa tendência. O mesmo se pode dizer de uma outra seqüência de fatos – tais como as análises e proposições das Missões Cooke (1942) e Abbink (1949) – revelando o mesmo sentido geral. O Programa de Metas do Governo Juscelino Kubitschek de Oliveira (1956-60) demonstra perfeitamente a elaboração prática do modelo de associação internacionalista, como política de expansão da economia brasileira.” (Ianni, 1968, p. 130).

urbanas (Dos Santos, 1994, p. 83-84).

A burguesia brasileira contornou o “problema” do mercado interno através da elevação e diversificação das exportações; da redistribuição regressiva de renda em favor das classes de maior poder aquisitivo – para, assim, aumentar o consumo de bens luxuosos –, e; por meio do aumento do consumo e da intervenção econômica estatal, privilegiando a concentração de capital e protegendo o lucro das empresas (Dos Santos, 1994, p. 85-86). Estas medidas acentuaram ainda mais as contradições da economia dependente, na medida em que favoreceram o mercado externo em detrimento do interno, privilegiaram as camadas de altas rendas, marginalizando o consumo do proletariado, e asseguraram a renda das empresas, em prejuízo à remuneração do operário. O resultado disso não é outra coisa senão a reafirmação da superexploração do trabalhador e a reprodução da dependência.

A integração imperialista destaca, portanto, a tendência do capitalismo industrial brasileiro que se torna incapaz de criar mercados na proporção de seu desenvolvimento e, mais ainda, o impulsiona a restringir tais mercados, em termos relativos. Trata-se da acentuação da lei geral de acumulação capitalista, ou seja, tornar absoluto a tendência a pauperização, que leva ao estrangulamento da própria capacidade produtiva do sistema [...]. A marcha dessa contradição fundamental do capitalismo brasileiro o leva a mais total irracionalidade, isto é, expandir a produção, restringindo cada vez mais a possibilidade de criar para ela um mercado nacional, comprimindo os níveis internos de consumo e aumentando constantemente o exército industrial de reserva. (Marini, 1977, p.100, tradução nossa).

Apesar de abandonar o nacionalismo econômico, a nova ideologia do Estado não deixou de lado o desenvolvimentismo, confiando, portanto, no crescimento industrial como o catalisador do desenvolvimento econômico e da justiça social. O desenvolvimentismo da ditadura militar fez-se visível nos quatro programas econômicos elaborados na época – PAEG (Plano de Ação Econômica do Governo), de 1964 a 1967; PND (Plano Nacional de Desenvolvimento), de 1972 a 1974; II PND, de 1975 a 1979, e; III PND, de 1980 a 1985 –, os quais tinham a estratégia clara de continuar o processo de industrialização mediante o financiamento do Estado e dos capitais estrangeiros.

Já nos primeiros anos, foram adotadas políticas de favorecimento aos capitais estrangeiros⁹ – como o fim da restrição de remessas de lucros, redução dos

⁹ “Em 1965, por exemplo, um acordo de 2 de fevereiro entre o Brasil e os EUA garantiu aos investidores americanos que as empresas estrangeiras não seriam desapropriadas pelo poder público. Um outro exemplo foi a Instrução 289 de 14.01.65, em que a SUMOC criou condições

custos operacionais das empresas e a promoção da centralização e concentração do capital, visando à instalação das empresas multinacionais no país.¹⁰ A estratégia de abertura aos capitais forâneos tinha como objetivo preencher o déficit de investimentos na indústria, e insere-se, como já explicitado, no contexto da segunda divisão internacional do trabalho, em que a periferia passa depender da tecnologia e capital externo para dar azo a sua industrialização.

Em poucos anos, pois, já em 1972, o capital estrangeiro, em um amplo processo de desnacionalização do parque produtivo brasileiro, passou a controlar os setores mais dinâmicos da economia brasileira: oito multinacionais controlavam 89,7% do setor de materiais de transporte, sete multinacionais controlavam 72% do setor de maquinaria e sete multinacionais controlavam 61,3% do setor de equipamento elétrico e material de comunicação. Analisando globalmente a situação, verifica-se que as empresas multinacionais controlavam 40,4% do patrimônio líquido das principais empresas industriais e minerais e 55,3% de seu faturamento. Enquanto que a economia nacional, as empresas públicas e as empresas nacionais privadas, controlavam, respectivamente, 35,39% e 24,21% do patrimônio líquido e 20,72% e 24,0% do faturamento. (Dos Santos, 1994, p. 177-178).

Contudo, para a realização desta política econômica de integração ao capitalismo mundial, favorecendo o capital internacional, o governo teve que realizar ajustes no sistema do trabalho: é aqui que se denota a natureza autoritária deste desenvolvimentismo. Através de políticas invasivas e que penalizavam o proletariado, o trabalhismo inaugurado pelo governo golpista visou fragilizar a classe assalariada e excluí-la da participação nas decisões políticas.

Considerando que o capital internacional exigia a estabilidade política e jurídica, assim como garantias governamentais de rentabilidade dos investimentos

especiais para as empresas nacionais que dispunham de acesso aos capitais estrangeiros. Em 12.04.66 a Portaria GE-120 do Ministro da Fazenda concedeu anistia fiscal a empresas estrangeiras que haviam sonogado bens e rendas nos exercícios de 1963 a 1965 (Simões, 1986, p. 13).

¹⁰ “Num estudo publicado em seu órgão oficial, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) considerou que o programa de planejamento econômico de Campos singularizava-se, em relação aos planos econômicos anteriores, ‘pelo papel estratégico que dá ao capital estrangeiro e pelas altas esperanças quanto aos seus ingressos’. Depois de recordar que, estabelecendo uma formação bruta de capital 17% ao ano, o Plano destinava ao capital estrangeiro 28,1% nessa formação, em 1965, e 29,4% em 1966, enquanto previa uma diminuição da poupança nacional de 15,8% nos anos 1954-60, a 13% ao ano em 1965-66, a CNI observava: ‘A diminuição da poupança nacional... deixará em inferioridade ao capital privado nacional, cujos investimentos seriam em torno da metade do influxo previsto de capital estrangeiro’ (Marini, 2000, p. 62).

(Simões, 1986, p. 13), o governo militar instituiu uma política trabalhista que propiciasse um quadro favorável e seguro para os capitais estrangeiros, facilitando e incentivando sua entrada, além de possibilitar melhores condições para a sua reprodução dentro das fronteiras do país: “*Tratava-se de preparar o terreno para os investimentos de capital associado por meio das novas regras entre trabalhadores e patrões, com a finalidade de aumentar a lucratividade dos investimentos*” (Simões, 1986, p. 31).

De maneira geral, a política trabalhista voltou-se para a depreciação dos salários – para diminuir os custos operacionais das empresas e estabilizar a economia –, à flexibilização dos direitos trabalhistas – com vistas a liberalizar o mercado de trabalho – e à repressão aos trabalhadores – para conter as reações contrárias à ditadura. Neste trilhar, Marco Antônio de Oliveira (2002) reconhece quatro medidas que caracterizam, em essência, este trabalhismo: a) a centralização da política salarial; b) o fim da estabilidade no emprego; c) adoção de mecanismos de controle dos sindicatos, e; d) a unificação da previdência.

Inicialmente, tem-se a instituição de uma política de controle dos salários visando conter a elevação dos salários, uma vez que estes aumentos reais da renda repercutiam, segundo os seus ideólogos, “*sobre os custos da produção de bens e serviços, acarretava inflação, baixando o nível dos investimentos e retardando o processo desenvolvimentista*” (Simões, 1986, p. 29). A “nova política salarial” se inseria na estratégia desenvolvimentista de, juntamente com a redução do déficit governamental e o controle dos créditos às empresas privadas, controlar a escalada da inflação. Entretanto, considerando que ao mesmo tempo em que aplicava a constrição salarial contra os operários, o governo oferecia crédito e outros benefícios às classes média e alta, tem-se que, em verdade, tratou-se de uma disciplina antiinflacionária seletiva contra a classe trabalhadora: “*Mais do que um recurso para controlar a inflação, portanto, o achatamento salarial foi principalmente um meio de ajudar os industriais a acumular mais capital.*” (Erickson, 1979, p. 212).

Efetivamente, a política pública de salários mostrou ser um arrocho salarial, que comprimiu a níveis de subsistência a remuneração do trabalhador assalariado, representando mais um mecanismo de superexploração do proletariado.

A política salarial funcionava por meio da aplicação de índices de reajuste salarial fixados por uma fórmula a ser seguida por todas as esferas da economia,

pública ou privada. Ela foi idealizada para que seus reajustes fossem processados de maneira espontânea, em acordos consensuais entre empregado e empregador, mas, obviamente sem sucesso, ocorreu a centralização da política salarial, culminando em um único índice de reajuste salarial, que passou a ser fornecido mensalmente pelo Poder Executivo. Esta hipertrofia da função executiva alcançou, inclusive, o Poder Judiciário, em sua Justiça Trabalhista, que, antes incumbida de realizar a ponderação subjetiva de reajuste salarial, conferido pelo Poder Normativo, passa a meramente aplicar de maneira mecânica as determinações autoritárias (Oliveira, 2002, p. 194-203).

Outra importante mudança que afetou as relações entre capital e trabalho foi a instituição do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), que veio substituir o regime de estabilidade no emprego. A mudança realizou um desejo de longa data do capital internacional que rechaçava o regime de estabilidade, pois *“dificultava o consumo intensivo da força de trabalho, criava encargos sociais fixos e permanentes e a conseqüente imobilização de capitais”* (Simões, 1986, p. 41). Com o FGTS houve a liberalização do mercado de trabalho e uma maior rotatividade da mão-de-obra, traduzindo-se, por um lado, em maior liberdade para o empregador contratar e, por outro, em precarização na negociação da venda da força de trabalho para o empregado.

Reforçando os instrumentos de controle sindical já previstos na CLT, o governo realizou amplas intervenções nos sindicatos, cassando os dirigentes e expurgando o pensamento contrário à ordem político-social vigente. A ditadura deu nova significação à estrutura sindical que, segundo Silva (2008, p. 206-207), acarretou na *“fragmentação e distanciamento dos sindicatos do chão de fábrica”*, redirecionando a atuação dos sindicatos da pauta reivindicativa para o da assistência e desencorajando o questionamento da autoridade empresarial.

Além disso, o regime militar reformou o sistema de previdência social, eliminando antigos institutos e unificando-os na direção do Instituto Nacional de Previdência Social (INPS), sendo lide esvaziado o teor político que antes caracterizava esta estrutura. Isto porque entre 1960 e 1964, a estrutura administrativa do sistema previdenciário era composta por cargos políticos destinados, no mais das vezes, aos sindicalistas, mas, a partir do golpe, estas funções passaram a ser exercidas por funcionários técnicos. *“Daí em diante, a*

previdência social seria uma seara de ‘tecnocratas apolíticos’ que respondiam ‘não’ às pressões dos grupos de interesse e ‘sim’ às prioridades de orientação e planejamento do regime militar.” (Malloy, 1986, apud Oliveira, 2002, p. 212).

Em suma, o poder golpista, logo em 1964, sem empenhar-se em uma ampla reforma trabalhista, mas apenas dando novo sentido à tutela estatal sobre as relações de trabalho, ampliou o poder patronal sobre o trabalho (Oliveira, 2002, p. 184):

Bloqueada a atividade sindical, as empresas ficaram mais livres para estabelecer as condições de contratação, uso e remuneração da força de trabalho. Amparados pela política salarial, que reduziu o poder de compra do salário mínimo e que passou a coibir aumentos salariais, os patrões deixaram de enfrentar maiores obstáculos para rebaixar os salários. Livres também da estabilidade no emprego, eles podiam apelar mais facilmente à rotatividade de mão-de-obra para manter os salários baixos, para ajustar seus custos às oscilações da atividade econômica e para adequar o quadro e o perfil dos trabalhadores às necessidades das empresas. (Oliveira, 2002, p. 184).

O resultado do programa desenvolvimentista-autoritário foi o crescimento espantoso de 11% da economia em 1969, cifra esta jamais superada, tanto que aclamada como um milagre – o “Milagre Brasileiro” – cuja análise a fundo, entretanto, se percebe tratar de mera expansão quantitativa, sem qualquer desenvolvimento ou distribuição equitativa dos frutos gerados. Os números estarrecedores da economia ocultavam a miséria social:

[...] os dados sobre a alimentação, condições de vida e salubridade demonstram que o milagre econômico estava diretamente associado ao aumento da taxa de exploração do trabalhador brasileiro, ao aumento de sua jornada de trabalho, à diminuição da sua alimentação e de outros consumos essenciais, e sobretudo ao aumento da mortalidade infantil. (Dos Santos, 1994, p.175).

3. SUPEREXPLORAÇÃO DO TRABALHO

3.1. Liberalização do mercado

De acordo com Carlos Simões (1986), a política trabalhista dos militares promoveu uma reformulação da legislação laboral revogando tudo aquilo que não mais convinha ao objetivo nacional de associação aos capitais externos, mantendo, entretanto, a velha estrutura dos governos populistas, desde que adquirissem um novo sentido conforme os parâmetros das Cartas constituintes do poder golpista.

A ditadura tinha a intenção clara de garantir a estabilidade político-jurídica necessária para atrair o investidor internacional, além de propiciar vultuosos retornos financeiros para este. Assim, a liberalização do mercado de trabalho brasileiro surgiu como um imperativo do desenvolvimento capitalista no país, que necessitava superar os entraves e obstáculos da política trabalhista, propiciando ao capital – nacional ou internacional – a possibilidade do uso intensivo do trabalho.

Neste contexto, destacam-se três importantes leis que visavam conferir uma maior liberdade na compra e venda da força de trabalho, assim como a ampliação da rotatividade da mão-de-obra. Primeiramente, em 1965, a lei 4.923 permitiu a redução da jornada de trabalho e dos salários dos empregados mediante acordo prévio com o sindicato dos trabalhadores, representando um regime de exceção frente a expressa vedação, constante na CLT, à alteração lesiva dos contratos. Em 1974, a lei 6.019 passou a regular o trabalho temporário, figura jurídica que descaracteriza o conceito clássico de relação de emprego, uma vez que o trabalhador assalariado, sob esta modalidade, não firma vínculo de emprego com a empresa tomadora de serviços, mas apenas com a empresa fornecedora de mão-de-obra. Ainda, a lei 6.494 de 1977 instituiu a relação de trabalho do estagiário, representando uma nova exceção à legislação trabalhista, pois é afastado qualquer vínculo de emprego, a despeito de restarem configurados os seus pressupostos, desonerando, pois, a empresa dos encargos celetistas. (Gonçalves, 2004).

Entretanto, a principal mudança legislativa foi a instituição do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), através da lei 5.107 de 1966. A partir de então o patrão ficou obrigado a depositar 8% do valor da remuneração mensal de cada empregado em uma conta bancária especial individual, da qual o trabalhador

somente poderia resgatar os valores em situações específicas, como nas hipóteses de rescisão contratual, de cessação da atividade empresarial, de doença, de aquisição de moradia, entre outras. Além disso, no caso de dispensa sem justa causa deveria o empregador pagar uma indenização de 10% sobre o valor dos depósitos feitos durante todo o contrato de trabalho.

O Fundo de Garantia veio substituir o regime da estabilidade no emprego, segundo o qual o trabalhador após dez anos de labor na mesma empresa não poderia ser despedido, salvo nos casos de falta grave ou de força maior, que deveriam ser apuradas judicialmente. O FGTS e a estabilidade coexistiriam no universo jurídico trabalhista,¹¹ constituindo uma faculdade de o empregado optar, no momento da admissão, pelo instituto que julgasse mais vantajoso. A principal diferença entre eles reside na dimensão do poder patronal, pois, enquanto que no regime de estabilidade, atingido o decênio, o empregador não podia rescindir o contrato de trabalho, a não ser em hipóteses de exceção, sob o regime fundiário, o empregador goza de ampla liberdade, podendo a dispensa ocorrer de forma imotivada e unilateral.

O instituto da estabilidade – que foi responsável pela vanguarda da legislação trabalhista no Direito Comparado por muitos anos – é garantia de segurança no emprego, que limita a liberdade de contratação da força de trabalho e restringe o direito potestativo patronal de rescisão unilateral do contrato laboral, que, aliás, é objetivo primordial do Direito do Trabalho contemporâneo.¹² A efetiva tutela jurídica da estabilidade corresponde a uma conquista dos trabalhadores que ao longo de anos lutaram para tanto. Sendo prevista pela primeira vez em 1923, na lei Eloi Chaves, protegendo os ferroviários, o instituto da estabilidade no emprego foi lentamente sendo incorporado ao sistema justralhista, estendendo-se aos portuários em 1927, aos empregados das empresas de transportes urbanos, luz, força, telefones, telégrafos, portos, águas e esgotos em 1930, aos comerciários em 1934, aos bancários em 1934 e, finalmente, em 1935, a todas as demais categorias

¹¹ A escolha entre o regime fundiário e a estabilidade era, em verdade, uma ficção jurídica, pois era notório que o empregador impusesse a percepção do FGTS como condição de admissão ou permanência no trabalho (Maranhão *et al*, 2004; Russomano Jr., 1998).

¹² Neste sentido, corrobora com tal assertiva, a Convenção n. 158 da Organização Internacional do Trabalho que, em seu artigo 4º assevera que os contratos de trabalho “não devem ser terminados a não ser que haja uma razão válida conectada com a capacidade ou a conduta do trabalhador, ou baseada nos requerimentos operacionais do empreendimento, do estabelecimento ou do serviço” (OIT, 2011, tradução nossa). A convenção foi ratificada pelo Brasil em 05.01.1995, sendo, porém, denunciada, pouco depois, em 20.12.1996.

profissionais, ressalvados os trabalhadores domésticos e rurais. Em 1943, a legislação referente à estabilidade foi sistematizada na Consolidação das Leis do Trabalho (artigos 492 a 500), e, em 1946, restou consagrada na Carta constitucional (art. 157, alínea XII).¹³

Em termos políticos, a estabilidade foi conveniente ao processo de industrialização conduzido pelo Estado populista, que a utilizava para conseguir a permanência do operário no trabalho fabril, acelerando a formação técnica e profissional da mão-de-obra. Além disso, a regulamentação desta medida de proteção ao emprego objetivava conquistar o apoio das massas populares, ampliando as bases de poder da classe dominante (Ferrante, 1978, p. 141).

Contudo, com o amadurecimento da indústria e com a queda do governo de massas, sob a ditadura militar, a estabilidade no emprego não mais servirá aos interesses do governo. Neste novo contexto em que o proletariado urbano já está consolidado e o Estado não mais carece do apoio popular para sustentação política, a garantia de segurança no emprego passa a ser vista como um instituto precário, facilmente fraudado e motivo de atraso ao desenvolvimento da indústria e da economia do país.

De fato, a substituição da estabilidade pelo Fundo tinha como objetivo – de acordo com os apologistas do regime militar – mitigar dois grandes problemas da legislação pretérita: o grande número de fraudes trabalhistas e o acúmulo de encargos por parte das empresas (Oliveira, 2002, p. 204). Argumentava-se que a estabilidade provocava o acomodamento do trabalhador no emprego, diminuindo a produtividade,¹⁴ assim como imobilizava o capital variável, dificultando a reciclagem da empresa. Ainda, defendia-se que a estabilidade não era respeitada na prática, uma vez que era comum a dispensa arbitrária às vésperas de o operário alcançar o decênio. E, o mais relevante, a estabilidade, representava um crescente passivo trabalhista, uma vez que a indenização gerada pela dispensa do trabalhador estável elevava-se na medida em que se passavam os anos de empresa, o que acabava por atravancar financeiramente a atividade empresarial, encarecendo os produtos e

¹³ Importante ressaltar que o regime da estabilidade já encontrava previsão constitucional anterior, na Carta Magna de 1937, em seu artigo 137, alínea “f”.

¹⁴ Como esclarece Maria Lúcia Bota Ferrante (1978), não há qualquer evidência empírica que comprove que a queda de produtividade em razão de suposto relaxamento do operário quando este alcança o decênio estável, tanto porque o empregador, quando não satisfeito com o desempenho do empregado estável, dispõe de instrumentos legais para remediar a desídia e a indisciplina obreira (arts. 482, 493 e 494, da CLT).

dificultando possíveis fusões (Simões, 1986).

Estas eram as razões oficiais que, em nome do desenvolvimento da empresa, justificavam a supressão da conquista obreira máxima que foi duramente conseguida nos quinhões do Estado. O seguinte trecho do discurso de Castelo Branco, proferido em 1966, denota com precisão os motivos que ensejaram a extinção da estabilidade:

“Burlado pelos patrões e deformado pela escassa minoria dos trabalhadores que o alcançam, o instituto da estabilidade tornou-se um autêntico instituto da inquietação. A situação atual estimula o empregador a usar artifícios e a buscar de qualquer modo a dispensa por justa causa, a fim de se livrar do ônus latente, ou então, a evitar que o empregado atinja 10 anos, indenizando-o antes de completar esse tempo, pelo receio da indisciplina, e descaso pela produtividade do trabalhador que atinge a estabilidade.” (Ferrante, 1978, p. 145).

Veja-se que o general-presidente ao colocar a estabilidade no emprego como fator que gera insegurança (“inquietação”) deturpa por completo o verdadeiro teor deste instituto. Aqui, não se trata de corrigir os possíveis desvios práticos presentes no regime da estabilidade, mas, sim, de falsear as suas premissas e manipular os seus efeitos, apresentando-os como perniciosos não só às empresas, mas também aos próprios trabalhadores, que reivindicaram paulatinamente a incorporação de tal direito à legislação trabalhista brasileira.

Na verdade, a estabilidade no emprego, como apontam as pesquisas de Maria Lúcia Bota Ferrante (1978, p. 142-143), propicia efeitos psicossociais de tranqüilidade, segurança e aperfeiçoamento profissional, que, ao longo dos anos, geralmente, significa maior competência e maior adaptação profissional, além de maior grau de satisfação pessoal do empregado.

O homem com segurança sente que é valorizado pela empresa e que tem capacidade e oportunidade de conservar seu emprego. A segurança é uma forte razão para gostar de um emprego e é geralmente citada, em primeiro lugar, por homens e mulheres, como contribuindo para a satisfação no emprego. Quanto mais baixa for a posição de um empregado na escala de ocupações, maior será a importância por ele atribuída ao fato segurança. (Cesarino Junior., 1968, p. 18-19)

Não se pode negar que a liberação da força de trabalho estável é muito mais custosa ao empresário quando comparado com o operário que não goza da estabilidade. Não a toa que era prática comum a dispensa do trabalhador no sétimo

ou oitavo ano de empresa para se evitar a estabilidade e contornar a indenização. Este custo, entretanto, foi mitigado com o estabelecimento do FGTS, que tornou regra a rescisão unilateral arbitrária que vinha ocorrendo repetidamente de maneira fraudulenta no regime de estabilidade.

Se antes, sob o regime da estabilidade, o empresário via aumentar ano após ano os encargos sociais devidos aos trabalhadores, imobilizando capitais e dificultando o consumo intensivo da força de trabalho,¹⁵ agora, com o Fundo, o capital passa a gozar de “liberdade” na contratação de mão-de-obra, e deixa de arcar com o passivo trabalhista, considerado obstáculo ao processo de modernização da economia nacional.

Deste modo, o instituto da estabilidade, ao que tudo indica, parece ter atuado como um elemento “anticapitalista” da economia política do Estado. Primeiro, por restringir a “liberdade” de comércio da força de trabalho, o que engessa, relativamente, a flutuação do preço desta mercadoria, atenuando a superexploração. Segundo, porque esta imobilização do capital variável (ou, em outra hipótese, o incremento do custo da força de trabalho em razão do pagamento da indenização quando da rescisão contratual do trabalhador estável) significa menores taxas de mais-valia e de lucro. Terceiro, porque o regime de estabilidade não dá vazão a concorrência entre os trabalhadores, propiciando, pois, a união e organização desta classe.

Por outro lado, o regime do FGTS representa o oposto, pois liberaliza o mercado de trabalho e contribui para a reificação da atividade laborativa, acarretando no aumento da superexploração do trabalhador, ao mesmo tempo em que assegura maiores taxas de mais-valia e lucro. Ainda, gera maior competição entre os trabalhadores, em razão da liberação e da alta rotatividade da mão-de-obra, gerando insegurança pessoal, repercutindo sobre o proletariado, desorganizando a classe.

Com o Fundo, os empregadores ficaram livres para admitir e demitir, segundo as condições do mercado de trabalho. É certo que, neste sentido,

¹⁵ “Na medida que aumentavam os anos de casa do empregados, crescia o passivo trabalhista das empresas no valor equivalente à média das indenizações a pagar. Isso dificultava a venda, fusão ou associação das empresas nacionais com as internacionais. A estabilidade dificultava o consumo intensivo da força de trabalho, criava encargos sociais fixos e permanentes e a conseqüente imobilização de capitais. Além disso dificultava a troca de empregados com salários mais elevados por outros mais jovens, com menores salários.” (Simões, 1986, p. 41).

ficou clara a condição de mercadoria da força de trabalho. Em outras palavras: a classe operária foi reposta em sua situação de modo claro, sem protecionismos, pressionando assim uma maior valorização de seu trabalho. Porém, sob pressão da vasta oferta de mão-de-obra, com os sindicatos e as greves sob intensa repressão, a “liberalização” do mercado da força de trabalho somente beneficiou os patrões. A chamada liberdade de mercado não passou de uma falácia em constrangimento e superexploração dos trabalhadores. (Simões, 1986, p. 42-43).

A liberalização do mercado de trabalho, como veremos em números no tópico que segue, representou um crescimento da rotatividade da mão-de-obra, conforme se depreende do alto índice de rescisão do contrato de trabalho verificado a partir da instituição do FGTS. Mais do que isso, pode-se dizer que houve uma banalização da dispensa unilateral e arbitrária, fato este que passa a ser interpretado de maneira naturalizada e inevitável, seja por circunstâncias econômicas, ou simplesmente para assegurar a “liberdade” contratual.

Aliás, nesse aspecto, é interessante assinalar o ponto de vista de Antonio Baylos Gau e Joaquín Pérez Rey (2009), que tratam a banalização da dispensa como um processo que se afasta da consolidação de uma concepção substantiva de democracia, isto porque esta auto-tutela empresarial colabora com a desconstrução político-democrática do direito social ao trabalho, constitucionalmente consolidado. Embora a garantia do gozo dos direitos sociais reste intacta na Constituição, a eficácia do direito ao trabalho frente à dispensa vem perdendo força no modelo cultural em vigor, vez que este coloca em um plano subalterno a construção político-democrática progressiva que pretendia diluir as diferenças sociais nos marcos da livre-iniciativa (Baylos Grau; Pérez Rey, 2009, p. 37-40).

É neste contexto que os autores espanhóis pugnam pela politização da dispensa, afastando-a de sua atual reprodução impensada e já naturalizada. A dispensa na forma unilateral e sem justa causa, seja qual for sua razão motivadora (discriminação, redução de custos etc.), representa uma “liberdade violenta”, um verdadeiro “ato de violência”:¹⁶

¹⁶ “A dispensa é, portanto, um acordo de força que se inscreve nos itinerários do exercício da autoridade nos lugares da produção, e ao qual emprestam sua potência a dogmática contratual e seu equivalente monetário. Provém do poder privado da empresa, um poder exercido efetivamente por sua direção em regime de monopólio. É o leviatã do poder econômico que produz um poder privado, uma relação de dominação que supõe a aplicação da força com vistas aos resultados pré-ordenados na organização técnica da produção. ‘Violência legítima’ que se expressa como um elemento sagrado que adora ‘a figura excepcional do soberano’ e se legitima coativamente como necessidade e como crença assumida socialmente, inscrita na ‘ordem natural das coisas.’” (Baylos Grau; Pérez Rey, 2009,

Enquanto fenômeno da empresa, mais além de sua forma jurídica e de seu encaixe no mecanismo regulador das relações de trabalho entre o momento contratual e organizador, é antes de tudo um ato de violência do poder privado que se expressa como tal. A empresa, por meio da privação do trabalho a uma pessoa, procede à sua expulsão de uma esfera social e culturalmente decisiva, ou seja, de uma situação complexa em que, por meio do trabalho, ela obtém direitos de integração e de participação na sociedade, na cultura, na educação e na família. Cria uma pessoa sem qualidade social, porque sua própria qualidade e os referentes que lhe dão segurança na vida social dependem do trabalho. (...). A dispensa, como ato irruptivo, expulsa o trabalhador a um espaço desertizado – o não trabalho – em que se estabelece o pesadelo do sem-trabalho, ou seja, da precariedade como regra de vida, com repercussões nos vínculos afetivos, familiares e sociais. (Baylos Grau; Pérez Rey, 2009, p. 42-43).

No final das contas, a substituição do regime de estabilidade pelo FGTS representa uma derrota histórica para a classe trabalhadora, que viu definhando o seu direito à segurança no emprego, ao mesmo tempo em que se acelerou a desumanização das relações econômicas e generalizou-se a despedida unilateral e sem justa causa. Já para a classe burguesa internacionalizada, entretanto, o regime fundiário representou um passo a frente na integração do Brasil aos ditames de acumulação do capitalismo mundial. A uma, porque promoveu a liberalização do mercado de trabalho, diminuindo os ônus e facilitando a dispensa unilateral e arbitrária, dando azo a uma maior rotatividade da mão-de-obra, bem como ao engrossamento das fileiras do exército industrial de reserva – fatores esses essenciais para a o revigoramento da concorrência capitalista interna e externa. A duas pois os depósitos obrigatórios de 8% sobre o valor da remuneração obreira implicaram na acumulação de capital retida na forma de poupança, o que ajudou o Estado a financiar o sistema habitacional e a indústria da construção civil.¹⁷

Em poucas palavras, a liberalização do mercado de trabalho sob égide do regime fundiário, que representa um dos pilares da moderna economia capitalista brasileira, visava “*Criar melhores condições para a superexploração do trabalho, ao agilizar a ação do exército industrial de reserva e favorecer a centralização do capital, ao eliminar o que o ex-ministro Roberto Campos, que concebeu e impôs o FGTS, qualificou de ‘passivo laboral’ (isto é, os operários com direito à indenização por demissão)*” (Marini, p. 214), atendendo, desta forma, a nova dinâmica de

p. 44).

¹⁷ Os depósitos de 8% sobre o valor da remuneração obreira eram depositados em contas bancárias gerenciadas pelo Banco Nacional de Habitação, que utilizava os recursos para investir em seus próprios programas de habitação. (Ferrante, 1978, p. 164).

acumulação internacional de capital.

3.2. Espoliação do proletariado

A economia política da ditadura militar, como delineado no capítulo anterior, centrou-se na integração da economia brasileira ao imperialismo, a qual buscava no exterior maiores recursos e tecnologia para o parque industrial brasileiro, em troca de maior permissividade aos capitais forâneos. A política internacionalizante, motivada pelo maior fluxo destes fatores econômicos, alcançou uma maior capacidade produtiva, acelerando a expansão industrial, muito embora tenha alavancado, igualmente, o desemprego (Marini, 1977, p. 99). De fato, se tomarmos como exemplo o período do “Milagre Econômico”, de 1968 a 1972, que foi puxado essencialmente pela indústria, observa-se um crescimento do PIB em torno de 11%, ao mesmo tempo, nota-se elevação do desemprego, que atingiu 11,4% da população ativa, ou, em termo absolutos, 1 milhão e 22 mil pessoas. (Marini, 2000, p. 210). Esta irracionalidade do capitalismo brasileiro – crescimento do sistema produtivo e simultânea redução da oferta de emprego – deve-se ao direcionamento da indústria nacional para o consumo externo, que demanda produtos luxuosos, o que apenas dá mais combustão ao processo de exclusão do trabalhador brasileiro da economia nacional, reafirmando a condição de superexploração.

Nos países centrais, a absorção de tecnologia provocou, de maneira geral, uma economia de tempo e de esforço da força de trabalho, importando em um aumento da produtividade, cujos efeitos corresponderam a um barateamento dos bens industriais e a sua popularização no consumo pelas classes trabalhadoras. Neste esquema, a assimilação do progresso técnico e o aumento da produtividade traduziram-se, para o capitalista, em maiores lucros por meio da elevação da taxa de mais-valia (isto é, redução do tempo de trabalho necessário). Deste modo, no centro, a produtividade acaba por depreciar o valor da força de trabalho, reduzindo-se o tempo de trabalho necessário, o que significa, sob as mesmas condições de trabalho, um aumento da mais-valia em virtude do corresponde aumento do tempo de trabalho excedente.

A introdução da tecnologia na periferia brasileira, diferentemente, não gerou uma economia da força de trabalho (seja em termos de tempo ou de esforço). Isto

em razão do próprio sistema produtivo calcado na demanda de bens suntuários, que exclui paulatinamente o trabalhador da realização do capital, impossibilitando o consumo dos bens que ele mesmo produz. Não obstante, a racionalização tecnológica importou em uma maior produtividade. Aqui, entretanto, a produtividade não significou maiores rendimentos em função de uma maior taxa de mais valia, mas sim em razão de uma maior massa de valor (isto é, maior exploração do trabalho). Em outras palavras, a maior produtividade propiciada pelo processo de industrialização dependente logrou elevar a mais-valia, não mediante a redução do trabalho necessário, mas através da intensificação do trabalho, da prolongação da jornada e da expropriação do trabalho necessário, correspondendo à superexploração do trabalhador.

Estes três mecanismos atuam negativamente na reposição do desgaste da força de trabalho, sendo que a intensificação do trabalho e a prolongação da jornada provocam um dispêndio de força de trabalho superior ao normal, o que gera o esgotamento prematuro do trabalhador, e, a expropriação do trabalho necessário subtrai do trabalhador a possibilidade de consumo dos bens indispensáveis para conservar a própria força de trabalho em estado normal (Marini, 2005, p. 156-157). Deste modo, os mecanismos de superexploração implicam na elevação do valor da força de trabalho, na medida em que se deteriorando o nível de vida do proletariado, tornam-se mais abundante os meios que este necessita para reproduzir suas condições de existência.

Ao que tudo indica, o período do regime militar representou um dos momentos históricos em que a superexploração do trabalhador foi mais intensa e mais flagrante, pois se tratou de um ponto de ajuste do capitalismo brasileiro aos ditames da acumulação internacional de capital, com a qual constituiu uma relação de dependência predatória, calcando-se cada vez mais na exploração do trabalhador para compensar esta integração subordinada.

A espoliação da classe trabalhadora durante o regime militar pode ser captada por meio de dados estatísticos que comprovam, em consonância com a categoria teórica desenvolvida por Ruy Mauro Marini, a intensificação do trabalho, a prolongação da jornada de trabalho e a expropriação da remuneração ao trabalho necessário, mecanismos estes que atuando de maneira isolada e combinada, manifestam a superexploração do trabalhador.

O primeiro mecanismo de superexploração – a intensificação do trabalho –, que é de difícil percepção, pode ser apurado via indícios, como o incremento da produtividade e a elevação dos acidentes de trabalho (Marini, 2000, p. 227). Primeiramente, a elevação da produtividade representa um reflexo da absorção de tecnologia que aumentou de maneira significativa a composição orgânica do capital, como fica evidente nos números pertinentes à formação bruta de capital fixo que, entre 1964 e 1985, cresceu a uma média de 13,4% (Filgueiras e Gonçalves, 2007, p.118). A maior produtividade, entretanto, não foi acompanhada de uma maior remuneração do trabalhador, como exemplifica com precisão a seguinte tabela que apresenta os dados pertinentes à evolução da produtividade na indústria e o índice de cálculo dos aumentos salariais que eram ajustados periodicamente pelo governo militar:

TABELA 1: Diferença entre índice de produtividade e aumento real do salário (1968-1973)

Ano	Índice de produtividade real	Índice para cálculo dos aumentos salariais	Diferença
1968	6.2	2.0	4.2
1969	5.9	3.0	2.9
1970	6.4	3.5	2.9
1971	8.1	3.5	4.6
1972	7.2	3.5	3.7
1973	8.4	4.0	4.4

FONTE: Brum, 1999, p. 333.

Aqui, a intensificação do trabalho é mensurada através do aumento dos instrumentos de trabalho com que o operário passa a lidar e da elevação da velocidade das máquinas, em que o trabalhador, apesar de produzir mais no mesmo espaço de tempo, desgastando ainda mais sua força de trabalho, é sempre remunerado abaixo do seu ritmo de produção de mercadorias.

A utilização intensiva e extensiva da mão-de-obra resulta, invariavelmente, no incremento dos acidentes de trabalho, ou, “pestes de guerra do exército industrial de reserva”, como Marx os chamou. No Brasil, registra-se, a partir de 1968, a crescente elevação dos acidentes de trabalho, atingindo seu ápice com a incrível cifra de quase 2 milhões de casos em 1975, ocasião em que o país figurou como recordista mundial em acidentes desta espécie (Simões, 1986, p. 186). Os dados da tabela a seguir denotam a evolução quantitativa dos acidentes de trabalho ocorridos em todo o território nacional durante um interstício temporal no qual estão inseridos

os anos de regime militar:

TABELA 2: Evolução do número de acidentes de trabalho (1968-1982)

Ano	Número de acidentes do trabalho
1968	454.097
1969	1.059.296
1970	1.220.111
1971	1.349.906
1972	1.540.546
1973	1.676.936
1974	1.839.972
1975	1.938.277
1976	1.743.825
1977	1.614.750
1978	1.564.380
1979	1.444.627
1980	1.464.211
1981	1.270.465
1982	1.178.472

FONTE: INPS, Mensário Estatístico In.: Cohn, 1985, p. 29

O espantoso crescimento de 605 mil 199 acidentes em apenas um ano, entre 1968 e 1969, retrata, é verdade, a ascendência do ciclo econômico brasileiro, que absorveu enormes contingentes de mão-de-obra, mas, não se pode afirmar que a força de trabalho foi ocupada no mesmo ritmo em que cresceram exponencialmente os casos de acidentes de trabalho. Estes números, na realidade, denotam de que maneira este pretense desenvolvimento econômico se realizou, isto é, sobre a forte intensificação do ritmo de trabalho e a degradação das condições de trabalho da classe operária (Cohn, 1985, p. 136). Observe-se que, somente durante o período do “Milagre Econômico” (1968-1972), foi registrado um crescimento de aproximadamente 240%, o que, em termos absolutos, representa um adicional de 1 milhão 86 mil e 449 de trabalhadores que se acidentaram.

Por outro lado, pode se notar considerável redução (40%) dos acidentes de trabalho em apenas oito anos (1975-1982), o que coincide com a instituição de políticas públicas que visavam mitigar o mal acidentário. Contudo, de acordo com Amélia Cohn *et al* (1985, p. 30-34), os dados estatísticos a partir de 1976 devem ser relativizados, pois falseiam a realidade. A autora explica que os dados oficiais passaram a ser contabilizados de maneira diferente, excluindo do cálculo os acidentes de pequena gravidade. Mesmo que se aceite a redução global dos acidentes, registrou-se no mesmo período uma elevação dos acidentes de alta

gravidade, o que demonstra que a campanha pública foi ineficaz.

Como descreve Simões (1986), os maiores índices de acidentes de trabalho concentraram-se nas regiões mais industrializadas (em ordem, São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Minas Gerais e Paraná). Este cenário nas capitais industriais revela, segundo o autor, a evidente despreocupação com a integridade física do trabalhador, que completa:

O empresariado, com a conivência do Estado, depredou com isso milhares de trabalhadores, revelando o caráter selvagem do capitalismo brasileiro. Os níveis de periculosidade e insalubridade que propiciaram os altos índices acidentários derivam de processos de trabalho sem um mínimo de prevenção. (Simões, 1986, p. 110).

O tom de Carlos Simões não é exagerado, ainda mais quando se analisa as mudanças promovidas relativamente à fiscalização do trabalho. Com a instituição do Regulamento da Inspeção do Trabalho, em 1965, os fiscais do trabalho tiveram sua ação limitada ao princípio da “dupla visita”, segundo o qual o empregador somente poderia ser multado no caso de reincidência, ou, excepcionalmente, em situação de grave e flagrante irregularidade, o que fere diametralmente o disposto no artigo 628 da CLT, que vincula para cada infração uma respectiva multa (Simões, 1986, p. 37-38; 95-96). “*Nestas condições, começaram a generalizar-se as condições de insalubridade e periculosidade no trabalho, nas empresas onde poderiam ser evitadas desde a primeira visita do agente.*” (Simões, 1986, p. 96).

Quanto ao segundo mecanismo de superexploração – a prolongação da jornada de trabalho – não se verifica uma alteração na legislação trabalhista pertinente à duração do trabalho, que continuou a ser de 48 horas semanais, somadas, no máximo, a duas horas diárias de labor extraordinário. Não obstante a garantia legal, dados mostram que o trabalhador passou a laborar mais, como demonstra a tabela a seguir:

TABELA 3: Pessoas com 10 anos ou mais que trabalharam em quaisquer ramos de atividades,* distribuídas por categorias de horas trabalhadas na ocupação principal (1970 e 1980) (n = em milhões)

horas trabalhadas	1970		1980	
	n	%	n	%
menos de 15	0,25	1.6	0.345	1.25
15 a 39	2.0	12.4	3.9	13.3
40 a 49**	9.9	61,7	16.7	56.6

50 e mais**	3.9	24.3	8.1	27.5
sem declaração	0.008	0.0	0.4	1.4
Total	16.1	100.0	29.6	100.0

* exceto atividades agropecuárias, pesca e de extração vegetal;

** 1980: 40 a 48;

*** 1980: 49 e mais.

FONTE: IBGE, Censos Demográficos, 1970 e 1980 In: Dal Rosso, 1996, p. 195.

Os números apontam que 24%, em 1970, e 28%, em 1980, dos brasileiros exerciam algum tipo de sobretrabalho, o que significa dizer que cerca de um quarto dos trabalhadores gastavam, segundo as estimativas de Sadi Dal Rosso (1996, p. 197), 2.800 horas por ano de suas vidas (o que representa jornada de 48 horas semanais somada de 2 horas extras diárias) no trabalho, como meio de sobrevivência.

No cotidiano, era lugar comum que o poder patronal impunha a realização de horas extraordinárias sob pena de perda do emprego, como exemplifica o relato pessoal de um operário que trabalhou para a empresa Volkswagen na década de 1970:

‘Quando eu entrei fazia 2 horários, me lembro como se fosse hoje, trabalhava das 6h00 as 4h30, que hoje mudou muitos os horários, era 48 horas até mais, hoje nem sei quanto que é deve ser 39, 40 horas. Então diminuiu bastante, naquele tempo não, era das 6h00 as 16h24 e das 16h24 as 2h20 da manhã. (...). ‘Então eu trabalhava das 16h24 as 6h direto. Ou as vezes que eu entrava às 6h, eles pediam para ficar até às 18h. Teve época que ficou apertado, você era praticamente obrigado a fazer isso daí. O pessoal que não colaborava era visto de outra maneira. Você vê que muita gente foi mandada embora, porque às vezes o cara não fazia o que a chefia queria.’(José) (Cardoso, 2007, p. 143).

Ainda, não era raro que o empregador firmasse contrato de trabalho no qual incluísse cláusulas de compulsoriedade da prestação de horas extraordinárias (Marini, 2000, p. 225). Novamente, o testemunho operário revela a prolongação da jornada de trabalho forçada, conforme registra Marini:

(...) a declaração do presidente do Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo, Joaquim Santos de Andrade, no sentido de que, nesse ramo, ‘os operários estão trabalhando 12 horas por dia’, acrescentando que 97% dos metalúrgicos de São Paulo têm o seguinte regime semanal de trabalho: 8 horas diárias, 2 extraordinárias (máximo permitido normalmente pela lei) e mais 1:36 sob o pretexto de compensar o sábado; no entanto, no sábado, os operários cumprem uma jornada norma de 8 horas; o total soma 66 horas semanais, ao invés das 48 horas que a lei estabelece (...). Em

declaração à imprensa, um operário do mesmo ramo revela que, em janeiro de 1977, a Volkswagen brasileira trabalhou em um regime de horas extras que 'equivaleriam a 3.300 empregados novos.' (Marini, 2000, p. 225-226).

O terceiro mecanismo de superexploração – a expropriação de parte do trabalho necessário ao operário repor sua força de trabalho – manifestou-se pela restrição a remuneração do trabalhador sempre abaixo do valor da força de trabalho, como assim o fez de maneira patente a política de arrocho salarial, reajustando os salários abaixo da inflação, e também a instituição do FGTS que, liberalizando o mercado de trabalho, pressionou ainda mais para baixo os salários obreiros.

A corrosão dos salários foi profunda. Comparando os salários mínimos de 1970, com aquele de 1935, nota-se uma depreciação de 36%, o que é muito significativo quando 40% da população recebia menos que o salário básico determinado pela CLT a suprir as necessidades de alimentação, habitação, vestuário, higiene e transporte. Não a toa, portanto, verifica-se a participação de outros membros da família (além do homem) no mercado de trabalho visando complementar a renda familiar, uma vez que a contribuição do chefe de família na receita doméstica caiu de 84%, que era em 1958, para 59% em 1969 (Marini, 2000, p.221-223).

Aqueles que recebiam o salário mínimo, para comprar os alimentos necessários para uma pessoa no mês, precisavam, em 1965, trabalhar 87 horas e 20 minutos, oito anos depois, em 1973, passou a ser necessário laborar 158 horas e 42 minutos para conseguir o mesmo poder de compra (apud Marini, 2000, p. 216). É interessante notar, ainda, o exemplo descrito por Moniz Bandeira sobre a crescente deterioração do poder de compra dos salários:

Em 1965, o operário que recebesse salário mínimo precisava trabalhar quatro horas e trinta minutos para comprar seis quilos de carne (quantidade mínima mensal), admitindo-se que esse produto constituísse rotina de sua alimentação. Em 1971, seu poder aquisitivo diminuiu ainda mais: para adquirir seis quilos de carne o operário teria que trabalhar sete horas e meia aproximadamente. Em março de 1974, para comprar a mesma quantidade de carne, teria que trabalhar onze horas. (1975, p.19 – grifo nosso).

Além disso, a liberalização do mercado de trabalho e a alta rotatividade da mão-de-obra, frutos da instituição do FGTS, provocaram uma maior pressão do exército industrial de reserva no valor da força de trabalho, depreciando-a. Registrou-se uma baixa nos salários dos trabalhadores sem estabilidade, quando

comparados com os salários daqueles que permanecem em seus empregos por longos períodos, como ilustra o seguinte exemplo hipotético:

(...) se dois trabalhadores começaram na mesma profissão, com o mesmo salário em 1965, e um deles permaneceu na mesma empresa, enquanto o outro foi demitido todos os anos e entrou imediatamente em outra companhia, o salário do que foi vítima anual de uma involuntária mudança de emprego, em 1972 equivalia a apenas 83% do salário do trabalhador estável. (Erickson, 1979, p. 218).

A rotatividade atingiu preferencialmente os empregados que percebiam remuneração mais baixa e que tinha menos tempo de serviço. Isto porque cerca de 70% das demissões concentraram-se entre aqueles trabalhadores que ganhavam até 2 salários mínimos, e aproximadamente 71% das rescisões referiam-se a empregados com até um ano de serviço.

A compressão generalizada da remuneração teve efeitos perversos. Além de se tornarem as principais vítimas de doenças epidêmicas como a meningite, encefalite e poliomielite (Erickson, 1979, p. 219), os trabalhadores tinham dificuldade de acesso a bens de consumos básicos de sobrevivência, como a cesta básica, refletindo em uma nutrição aquém do ideal.

(...) suas condições alimentares pioraram bastante, carecendo, sobretudo, de cálcio, vitamina A, tiamina, riboflavina, ácido ascórbico ou vitamina C e proteínas. As péssimas adequações de cálcio e vitamina A decorriam do restrito consumo de queijo, ovos e hortaliças, que a baixa renda familiar condicionava, e acarretavam múltiplas formas de doenças carenciais, com o aumento, conseqüentemente, da mortalidade infantil por subnutrição e enfermidades infecciosas comuns, entre as quais se destacam gastroenterites e sarampo. De acordo com a Investigação Interamericana de Mortalidade na Infância, a desnutrição esteve presente como causa básica ou associada em 28% nos óbitos de menores de 1 ano de idade, enquanto que as doenças infecciosas (relacionadas também com a desnutrição) representaram, na cidade de São Paulo, 65,4% da mortalidade infantil, cujo índice, em 1972, superou o de vinte anos passados. (Bandeira, 1975, p. 37).

4. ADMINISTRAÇÃO DO CONFLITO

4.1. Arrocho do poder normativo

A ampla ingerência do governo na economia, ajustando-a a uma nova etapa do desenvolvimento capitalista brasileiro, atingiu, como vimos, o mercado de trabalho, objetivando liberalizar o fluxo de capital variável para levar a efeito as implicações de um maior exército industrial de reserva, acentuando a superexploração do trabalhador. Além disso, o Estado passou a controlar os salários, ditando fórmulas e tabelas, que, via de regra, calculavam a remuneração sempre abaixo da inflação, ou mesmo aquém da sobrevivência do proletário.

Mais do que isso, a política do arrocho salarial, instituída oficialmente para eliminar o mal inflacionário – o que demonstrou ser uma farsa, conforme dantes anotamos – implicou, outrossim, em um arrocho da autonomia do Poder Judiciário Trabalhista, uma vez que mudou a forma de processamento dos dissídios coletivos perante esta Justiça especializada, fazendo com que os magistrados, que antes fixavam discricionariamente os índices de reajustes salariais nos litígios entre as entidades de classe, passassem a determinar tais ajustes em conformidade com o índice pré-fixado pelo Poder Executivo.

A liberdade de estabelecer parâmetros de reajustes dos salários nos dissídios coletivos representa o exercício do Poder Normativo, entendido como a *“possibilidade que o ordenamento jurídico nacional atribui aos Tribunais do Trabalho de criar normas coletivas aplicáveis erga omnes a todos os integrantes de determinada categoria profissional”* (Ramos Filho, 1999, p. 216). Trata-se, a rigor, de atividade legislativa do judiciário, dentro do litígio coletivo, que objetiva dirimir divergências entre empregadores e empregados, que restaram frustradas no plano da autonomia coletiva.

Não só por sujar a idéia de divisão pura dos poderes republicanos, este instituto não é visto com bons olhos pela ortodoxia processual, que, apoiando-se na autonomia da vontade e no nascimento da obrigação tão somente a partir da lei ou do contrato, não concebem que um órgão judicial prolate sentença com força de lei que substitua a vontade dos entes coletivos, tampouco aceitam facilmente a idéia de que um sindicato possa representar em juízo toda uma categoria, e não apenas os

seus associados (Acker, 1986, p. 28).

Argumenta-se que o Poder Normativo da Justiça do Trabalho seria um elemento de equilíbrio na negociação coletiva, contrabalanceando o trabalhador comum médio que é polo fraco e sem capacidade de barganha, e funcionaria como um catalisador da pacificação social. Por outro lado, sustenta-se que a tutela jurisdicional do conflito coletivo seria uma saída fácil frente a um impasse na negociação coletiva, o que inibiria a atividade negocial, contribuindo para a apatia dos trabalhadores frente as suas organizações de classe. (Ramos Filho, 1999, p. 220-224).

Não é objetivo deste trabalho alcançar uma conclusão a respeito da pertinência ou não do Poder Normativo na resolução de conflitos coletivos, o que, aliás, giza-se de um amplo debate doutrinário, permeado por conservadores e progressistas de ambos os lados (Ramos Filho, 1999, p. 216-217). A verdade é que no contexto de ampla repressão do regime militar aos sindicatos, atenuando o poder de mobilização da classe (como veremos no tópico a seguir), e de profunda corrosão dos salários, a via jurisdicional representou a saída possível para contornar a deterioração das condições de trabalho e vida da classe operária, que poderia configurar, naquela conjuntura, um importante instrumento de conservação dos direitos sociais.

O arrocho salarial, instituído pela lei 4.725, acrescentado pela lei 4.903, ambas de 1965, estabelecia que o índice de reajuste dos salários deveria corresponder à reconstituição do salário real médio da categoria nos últimos vinte e quatro meses, condicionado por fatores circunstanciais genéricos, como a repercussão dos salários na comunidade e na economia nacional ou, ainda, condições mínimas de sobrevivência do assalariado.¹⁸ *“A aplicação dessas disposições elevaria os salários apenas à média dos anos passados e não a seus picos. Assim, a curva de salários reais, que tinha a forma de dentes de serra nessa economia severamente inflacionária, cairia antes da revisão anual seguinte, consideravelmente abaixo do nível mais baixo dos anos anteriores, deixando a média anual bem abaixo da desses anos.”* (Erickson, 1979, p. 73).

Não obstante, os acordos salariais saíam dos Tribunais Regionais com ajustes além dos legais fixados pelo Executivo, haja vista que as normas não

¹⁸ C.f. art. 2º da lei 4.725.

atribuíam diretrizes específicas e compulsórias, e devido também a convicção dos juízes, que, em sua maioria, não concordavam com esses índices que significavam a pauperização da classe trabalhadora (Erickson, 1979, p. 214).

Visando mitigar essa discricionariedade residual, no ano seguinte à lei, foi expedido o decreto-lei n. 15 de 1966 (depois substituído pelo decreto-lei n. 17) que, face à *“falta de uniformidade e precisão na apuração dos índices”* que acabaram por conceder *“aumentos salariais conflitantes com a orientação geral da política econômica e financeira do Governo”*,¹⁹ exigia o cumprimento dos índices de reajuste salarial pelo Poder Judiciário. Além disso, o decreto presidencial especificou rigidamente a fórmula segundo a qual deveria ser calculado o referido índice.²⁰ *“Um proeminente magistrado observou, ironicamente, que agora os tribunais poderiam ser substituídos por um computador.”* (Erickson, 1979, p. 214).²¹

Esta ingerência do Poder Executivo nos espaços destinados à criação de normas heterônomas aplicáveis as categorias profissionais e econômicas – função esta consubstanciada no Poder Normativo –, não significa outra coisa senão a submissão da Justiça do Trabalho aos desígnios estratégicos daquele poder. Neste sentido, corrobora Marcus Menezes Barberino Mendes (2007, p. 88-93), ao afirmar que o período retrata flagrante subordinação do Poder Normativo às políticas econômicas, na qual o Judiciário passa a ter contornos mais técnicos e hierárquicos.²² Assim, não é a toa que o período autoritário, de acordo com Acker (1986) e Silva (2008), significou a limitação, ou redução, do Poder Normativo da Justiça Trabalhista. Incisiva, postula Anna Britto da Rocha Acker que o regime ditatorial *“investiu decididamente contra o poder normativo e as negociações coletivas, subordinando-os a um ‘disciplinamento econômico’ garantidor de um pretense desenvolvimento que teve sua exacerbação ufanista no ‘milagre brasileiro’”* (1986, p. 48-49).

¹⁹ Texto que consta na exposição de motivos do decreto-lei n.º 15/1966.

²⁰ *“Ao reconstituir o nível salarial anterior, adicionou um fator igual à metade da inflação estimada para o ano vindouro, decretado pelo Conselho Monetário Nacional. Em teoria, isto elevaria os salários médios reais em relação aos anos anteriores. A justiça teórica desta decisão, contudo, não passava de mera fachada. Na prática, o Conselho Monetário Nacional subestimou sistematicamente a inflação. Fornecendo estimativas consistentemente baixas às cortes trabalhistas, reduziu o poder aquisitivo dos trabalhadores, a cada novo contrato anual”* (Erickson, 1979, p. 214).

²¹ Diz Oliveira (2002, p. 174) que a Justiça do Trabalho *“que primeiro passou a consultar o Conselho Nacional de Política Salarial para obter informações relativas aos índices de reajustes, acabou se transformando em instância que apenas aplicava os índices determinados pelo Poder Executivo.”*

²² Aliás, destaca o autor que a criação dos Prejulgados (dada pelo decreto-lei n. 17/1966), mecanismo de uniformização da jurisprudência, ajudou sobremaneira na manutenção desta relação íntima entre Poder Normativo e política econômica.

Impedidos de lograr melhor remuneração mediante a tutela jurisdicional coletiva, os sindicatos dos empregados passaram a demandar a inclusão nas sentenças normativas de cláusulas que implicassem em melhores condições de trabalho, em garantia de emprego e até em elevação indireta dos ganhos (Acker, 1986, p. 50).

Os Tribunais Regionais do Trabalho passaram, em maior ou menor dose, a incluir em suas sentenças normativas, em dissídios coletivos de natureza econômica, as novas cláusulas pretendidas, versando sobre condições de trabalho mais consentâneas com a evolução universal do Direito e plenamente compatíveis com as possibilidades financeiras das categorias econômicas interessadas, embora bem longe ainda daquele 'justo salário' de que fala a lei. (Acker, 1986, p. 50).

A pequena vitória obreira foi, entretanto, paliativa, pois, no momento em que a inclusão das cláusulas tornou-se prática comum entre os magistrados no curso dos dissídios coletivos, os sindicatos patronais ressuscitaram uma tese já antes debatida, e desde então superada, acerca da inconstitucionalidade do Poder Normativo trabalhista. Esta fundava-se na impossibilidade de sentença normativa fixar normas e condições de trabalho em razão de ser esta função reservada a lei nos termos do § 1º do art. 142 da Constituição de 1969 (Russomano Junior, 1998, p. 30).²³ O entendimento, que já havia sido rejeitado pelo Tribunal Superior do Trabalho, foi parcialmente acatado pela Corte Suprema, dando azo, nas palavras de Acker (1986, p. 51), a um Poder Normativo “mitigado”, ou “parcial”, na qual competiria estender vantagens às outras categorias somente se anteriormente inseridas em texto expreso de lei. Assim, conclui Acker que o Poder Normativo “*transformava em ilusória a obtenção pelos empregados de condições de trabalho mais vantajosas, mercê de dissídios coletivos*”, o que colocou esse instituto em descrédito, cujo exercício manipulável, era “*a par de teoricamente indefensável, politicamente desastroso*” (1986, p. 51-52).

O poder normativo, exercido pela lógica judiciária e permeado pelas características da cultura jurídica, não poderia ir mesmo muito longe. Mas o que poderia, aparentemente, ser apenas uma opção doutrinária ou jurisprudencial, uma insuficiência de um tipo de interpretação atribuída à regra constitucional sobre o poder normativo ou uma incapacidade política,

²³ “Art. 142. Compete à Justiça do Trabalho conciliar e julgar os dissídios individuais e coletivos entre empregados e empregadores e, mediante lei, outras controvérsias oriundas de relação de trabalho. § 1º A lei especificará as hipóteses em que as decisões, nos dissídios coletivos, poderão estabelecer normas e condições de trabalho. (...)”

parece, no entanto, ser uma característica essencial e irreduzível deste instituto. Afinal, está inserido em uma lógica própria e é exercido por atores formados em uma cultura exegética e liberal, com uma tradição judiciária que não pode desprezar as circunstâncias nas quais suas estruturas decisórias foram pensadas e construídas, com o objetivo de gerir, na estrutura do Estado, os conflitos salariais, subordinando-os à disciplina e ao projeto econômico estatais. (Silva, 2008, p. 199).

Registra-se, ainda, outra importante mudança para os espaços de negociação coletiva, que tangencia a temática normativa da Justiça do Trabalho, dada através do decreto-lei 229/1967, qual seja, a substituição do “contrato coletivo de trabalho” pelas “convenções” e “acordos coletivos”, que, segundo Simões (1986, p. 63-64), implicou não só em uma alteração nominal, mas também em sua natureza jurídica. O autor explica que a adoção dos novos termos revela a opção do legislador por uma corrente doutrinária que reconhece o caráter normativo das convenções e acordos coletivos de trabalho. Enquanto o contrato tinha o escopo de negociação limitado às partes e regiam apenas relações individuais de trabalho, a convenção passa a estipular normas que contemplam toda uma categoria, abrangendo, inclusive os empregados de empresas não associadas às entidades sindicais patronais. Essas mudanças, somadas ao fato de que a negociação coletiva tornou-se compulsória, implicaram na uniformização e centralização das negociações coletivas, que, no final das contas, se não nos olvidarmos da política governamental para os salários, significaram a generalização dos critérios do arrocho (Simões, 1986, p. 64-65).

Em suma, observa-se que o governo autoritário controlou o preço da força de trabalho não apenas mediante os instrumentos de que dispunha enquanto função executiva, mas imiscuindo-se no Poder Judiciário, estendendo os objetivos das políticas públicas de regulação da macroeconomia para o interior dos dissídios coletivos, aleijando o espaço jurisdicional que poderia representar alguma resistência obreira em termos de direitos trabalhistas.

4.2. Conciliação de classes

Como vimos até aqui, o programa de desenvolvimento econômico do regime militar passava pelo estreitamento das relações capitalistas internacionais e a desnacionalização do parque produtivo à custa da absurda pauperização da classe trabalhadora. A constrição material aplicada sobre o proletariado, consubstanciada

na política trabalhista governamental, caracterizou, até o momento, a faceta autoritária desse desenvolvimentismo, o que não significa dizer que aí se esgotou.

Outra face truculenta da ditadura deu-se, talvez da maneira mais lembrada, na sua intervenção autocrática nos espaços políticos em que se arraigava a democracia populista. Com o objetivo de extinguí-la, o poder de exceção institucionalizou a repressão, cassando direitos de líderes políticos e sindicais, forçando o exílio de intelectuais e militantes, aposentando compulsoriamente funcionários públicos (inclusive magistrados), dissolvendo partidos políticos, abolindo a eleição direta para Presidente da República, suspendendo o *habeas corpus*, introduzindo a censura prévia nos meios de comunicação *etc.*

Vendo as suas condições de vida e de trabalho deteriorarem-se, assim como a sua representação política e sua liberdade de pensar e agir, a classe trabalhadora, inobstante, não silenciou. Já em 1965, alguns sindicatos reivindicavam o estabelecimento de um piso salarial para as categorias profissionais, buscando evitar os baixos índices de reajustes promovidos pela política salarial do governo. Em 1967, formou-se o Movimento Intersindical Anti-arrocho (MIA), articulando organizações em São Paulo, Belo Horizonte e Rio de Janeiro. Em 1968, formaram-se os movimentos paredistas de Contagem (Minas Gerais) e de Osasco (São Paulo) que contaram, respectivamente, com 15 mil e 6 mil trabalhadores, sendo, entretanto, duramente encerrados com ocupação militar dos sindicatos e prisão dos trabalhadores. A despeito das dificuldades, a resistência dos trabalhadores girava em torno da questão salarial, cuja pauta era de tamanha importância, que os motivou, inclusive a recorrer a pequenas paralisações no próprio ambiente de labor, trabalhando de maneira demasiadamente lenta (operação tartaruga) ou mesmo realizando sabotagens (Oliveira, 2002, p. 216).

A ditadura deu nova significação à estrutura sindical que, segundo Silva (2008, p. 206-207), acarretou na “*fragmentação e distanciamento dos sindicatos do chão de fábrica*”, redirecionando a atuação dos sindicatos da pauta reivindicativa para a assistência e desencorajando o questionamento da autoridade empresarial.

(...) os sindicatos eram vistos como ponto de apoio aos objetivos do golpe militar, conformando-se, assim, um campo livre para o desrespeito de direitos legais e para a superexploração da força de trabalho das empresas. Um sindicato longe do chão da fábrica deixava a classe trabalhadora, mais

uma vez, à mercê do arbítrio patronal. (Negro, 1999, p. 18 apud Silva, 2008, p. 207).

No entanto, este novo sentido dado à atividade sindical não alterou a sua estrutura, mantendo intacta a lógica corporativista, inspirada no modelo fascista italiano, que a caracterizava desde a época do Estado de Getúlio Vargas. Kenneth Paul Erickson (1979) explica que o corporativismo corresponde a visão orgânica e hierárquica de sociedade, onde o bem geral prevalece sobre o individual, na qual o Estado é chamado para conciliar os interesses antagônicos das associações de empregados e empregadores, promovendo a cooperação e a solidariedade entre as classes sociais, que, historicamente, são, verdadeiramente, conflitantes.

Em contraste com o reconhecido propósito da democracia liberal, no estado corporativista a ênfase principal não é dada à liberdade do indivíduo, mas sim a seu papel produtivo na sociedade. Em teoria, e em grande parte na prática, a administração supera a política, pois os conflitos devem ser resolvidos através do julgamento, mais do que por meio do confronto dos poderes econômico ou político. (Erickson, 1979, p. 13).

Portanto, era estratégico que o trabalhador fosse integrado às nuances do Estado, institucionalizando a sua atividade, e fosse incentivado a participar da “construção nacional” e da “coesão social” por meio dos órgãos oficiais. Não é a toa que neste período se vê um amplo incentivo à sindicalização dos trabalhadores, mediante a concessão de vantagens aos filiados, como preferência em indicações para o serviço público, em crédito perante o extinto BNH, no financiamento de veículos ou ferramentas para o exercício de atividade laboral, na compra ou aluguel de propriedades do governo *etc.*^{24 25}

Ao mesmo tempo em que perseguia a maior filiação, era necessário também garantir a subordinação da classe aos interesses do Estado desenvolvimentista-autoritário, para fins de expurgar o pensamento radical que pudesse comprometer o sistema político e social vigentes, e também conformar os trabalhadores à política

²⁴ Art. 544 da CLT, redação dada pelo Decreto-Lei 229/1967.

²⁵ Não obstante os esforços do governo, registrou-se queda da taxa de sindicalização. A força de trabalho não-agrícola sindicalizada caiu de 49% para 39% entre 1965 e 1972. Na indústria e no setor bancário observa-se queda de 45% para 39% e de 52% para 47%, respectivamente. Somente no comércio os sindicatos expandiram-se, passando de 37% para 42%. Erickson interpreta esses dados a partir do aumento do número de membros da família no mercado de trabalho, que, forçados a trabalhar em razão da queda real dos salários, encaravam o trabalho como algo temporário do qual deixariam assim que os salários retomassem seu valor, motivo pelo qual não aderiram aos sindicatos (1986, p. 212).

econômica depressiva que, como vimos, os atingia diretamente. Para tanto, o governo teve de intervir amplamente nos órgãos de classe.

Como destaca Sayonara Grillo Coutinho Leonardo da Silva (2008), em um primeiro momento, o governo, com amparo do título V da CLT, da época getulista, interveio diretamente nos sindicatos, nomeando interventores e cassando dirigentes sindicais eleitos antes do golpe. Somente depois o Estado promoveu as reformas legais com vistas a “consolidar o redirecionamento das funções sindicais, esvaziar as entidades de seu sentido essencial de resistência e pólo aglutinador e organizador das medidas de conflito, de forma a impedir a afirmação da classe no cenário nacional e perante seu empregadores” (Silva, 2008, p. 204).

Registrou-se intervenção em 67% das confederações, 42% das federações e 19% dos sindicatos. Dentre estes últimos, houve maior intervenção naqueles de maior porte: intervenção em 70% dos sindicatos com mais de 5.000 membros, 38% daqueles que tinham entre 1.000 e 5.000 filiados, e 19% dos sindicatos com até 1.000 integrantes (Erickson, 1979, p. 209). Em números absolutos, entre 1964 e 1970, ocorreram 536 intervenções no total, sendo 483 em sindicatos, 49 em federações e 4 em confederações (Carvalho, 2001, p. 194).

A par deste cenário, o governo, através da Lei 4.330 de 1964, regulamentou o direito de greve, insculpido no artigo 158 da Constituição de 1946, à época, ainda em vigor.²⁶ A greve foi terminantemente proibida nos serviços públicos e tornada impraticável no setor privado, pois, para ser legal, deveria a paralisação atender a inúmeras e exageradas exigências, como, por exemplo, à realização de duas assembléias para deflagração da greve – sendo a primeira a ser anunciada com dez dias de antecedência, com intervalo mínimo de dois dias entre as duas; devendo contar com a presença de no mínimo dois terços dos associados, na primeira, e um terço, na segunda, entre outras.²⁷ De fato, a regulação dada à greve foi tão extensa e de difícil execução que a sua norma ficou conhecida como “lei antigreve” (Silva, 2008, p. 205), ou seja, apesar de o regime reconhecer formalmente o direito de

²⁶ “A greve foi virtualmente proibida pelo Decreto-lei 9070/46, editado antes da promulgação da Constituição de 1946, e somente revogado em junho de 1964, quando a ditadura militar finalmente regulou o art. 158 da Constituição de 1946, restringindo sobretudo as possibilidades de seu exercício. Essa específica regulação restritiva da greve é a marca da ação do Estado sobre o sistema de relações de trabalho em conformação e estabelece uma curiosa relação com os sindicatos, pois a repressão aos trabalhadores, sob o argumento da ilegalidade e da violação ao interesse nacional, era seguida pela concessão de anistias, independentemente dos que tenham ocupado a Presidência da República.” (Mendes, 2007, p.85)

²⁷ C.f. arts. 1º ao 6º da Lei 4330/1964.

greve, não foi permitido, efetivamente, o seu exercício. Sobre esta constatação se manifestou um magistrado do Tribunal Regional do Trabalho da 6ª Região:

Ao período compreendido entre 1946 e 1964, de regime liberal, durante o qual foi permitida uma relativa liberdade sindical para trabalhadores e empresários, seguiu-se o regime político instalado em 64 que, embora tenha admitido na lei o direito de greve e de livre associação para os trabalhadores, de fato não permitiu o exercício efetivo de nenhum dos dois. (Simões, 1986, p. 27).

Mediante o Decreto-Lei 229 de 1967 o governo continuou a contenção organizativa da classe operária, vez que passou a especificar normas aos canais de acesso aos postos administrativos e diretivos dos sindicatos, proibindo expressamente a candidatura daqueles *“que, pública e ostensivamente, por atos ou palavras, defendam os princípios ideológicos de partido político cujo registro tenha sido cassado, ou de associação ou entidade de qualquer natureza cujas atividades tenham sido consideradas contrárias ao interesse nacional e cujo registro haja sido cancelado ou tenha tido seu funcionamento suspenso por autoridade competente”*.²⁸ Não obstante, observados pelo Ministério ou pela polícia política, o trabalhador eleito, no momento da posse do cargo, deveria ainda prestar juramento de que respeitaria a Constituição, as leis vigentes e os estatutos da entidade (Erickson, 1979, p. 210).²⁹

Ainda, o Decreto estabeleceu o voto obrigatório para todos os membros do sindicato durante as eleições sindicais, penalizando com multa aqueles que deixarem de participar de maneira injustificada.³⁰ Esta medida buscava impedir que pequenos grupos representativos (“minorias agitadoras”) fossem eleitas, além de despertar o interesse dos operários em participar das organizações sociais oficiais, reforçando o compromisso corporativista (Erickson, 1979, p. 210).

Os esforços envidados pelo governo na contenção da classe trabalhadora surtiram resultados significativos. De acordo com dados de Erickson (1979, p. 210), no Estado de São Paulo, houve 180, 154 e 302 greves de 1961 a 1963, respectivamente; e tão somente 25, 15, 12 e zero nos anos de 1965, 1966, 1970 e 1971.

Neste cenário obscuro à atuação democrática, os trabalhadores viram na

²⁸ Art. 530, inciso VI, da CLT, redação dada pelo art. 14 do DL 229/1967.

²⁹ Art. 530, §5º, da CLT, redação dada pelo art. 14 do DL 229/1967.

³⁰ Art. 529, parágrafo único, e, art. 553, alínea f, da CLT, redação dada pelo art. 14 do DL 229/1967.

Justiça do Trabalho, seja em dissídios individuais ou coletivos, a alternativa para resistir à deterioração de seus direitos subjetivos. De fato, verifica-se em números esta assertiva, pois se percebe um considerável incremento de processos ajuizados perante esta Justiça especializada, conforme demonstra o seguinte quadro:

Tabela 4: Processos trabalhistas julgados em toda a Justiça e nas Varas

Ano	Julgados	
	Justiça do Trabalho	Varas do Trabalho
1960	143.30	124.347
1961	168.717	147.435
1962	187.440	167.314
1963	270.213	248.697
1964	298.182	271.792
1965	331.478	305.852
1966	320.766	293.817
1967	402.599	378.293
1968	427.770	405.201
1969	505.316	474.492
1970	464.752	430.795
1971	376.446	347.389
1972	339.790	308.542
1973	359.199	324.555
1974	424.539	386.936
1975	445.679	402.902

Fonte: TST, 2011.

Segundo os estudos de Silva (2010, p.52-53) o crescimento do número de lides está ligado, por um lado, ao aumento da capacidade instalada das Varas do Trabalho e à maior quantidade de advogados trabalhistas, e, por outro lado, ao sentimento de desobrigação por parte dos empregadores de cumprir a legislação trabalhista.

Analisando somente os processos das Varas de Trabalho de todo o Brasil, entre 1963 e 1970, Ferrante (1978, p. 155) aponta que a maioria dos julgados favoreceu aos empregadores (média de 26% dos litígios), em detrimento dos empregados (18%), sendo consideradas de tal forma, respectivamente, os dissídios julgados improcedentes ou que determinaram o arquivamento e aqueles litígios

julgados total ou parcialmente procedentes. Prevaleceu, entretanto, a conciliação (31%) na resolução dos conflitos jurisdicionais.

Deste modo, a função conciliadora da Justiça trabalhista, com respaldo constitucional, transformaria o conflito de classes em mero contencioso a ser dirimido pela entidade estatal “neutra” e “justa”. Sua vantagem recairia na celeridade, pois normalmente se resolvem no início do processo, perfazendo uma grande economia processual. Além disso, avaliando sob a conjuntura do governo autoritário, a conciliação, por sua própria natureza própria, implica na concessão de parcelas de direitos, o que significa a acentuação dos efeitos do arrocho salarial (Simões, 1986, p. 142). Assim, a partir deste prisma, é possível inferir que, na verdade, as lides que chegaram a um acordo entre as partes são favoráveis ao patronato, configurando, se revermos os números exposto por Ferrante (1978), um número muito maior de decisões da Justiça do Trabalho que agradaram a classe empresária (57%).

O cumprimento de sua função constitucional dá à Justiça do Trabalho o papel de amortecer os atritos entre as classes contraditórias presentes no sistema de produção capitalista. Os órgãos jurisdicionais, deixando de lado a sua incumbência de “dizer o direito”, no sentido da justiça, convertem-se em “*agências administrativas do conflito entre capital e o trabalho*” (Simões, 1986, p. 143-143).

5. CONCLUSÃO

À guisa de um balanço deste trabalho, tem-se que, ao que tudo indica, o período do regime militar representou um dos momentos históricos em que a superexploração do trabalhador foi mais intensa e mais flagrante, pois se tratou de um ponto de ajuste do capitalismo brasileiro aos ditames da acumulação internacional de capital, constituindo uma relação de dependência predatória, a qual calcou-se na maior exploração do trabalhador.

A regulação político-jurídica do trabalho apresentou significativos retrocessos com vistas a realizar a liberalização do mercado de trabalho brasileiro. O definhamento da estabilidade no emprego em favor do regime do FGTS, como demonstrado, representou uma afronta sem precedentes à contínua luta da classe operária, que, por longos anos lutou pelo direito à segurança no emprego. Além da seara legislativa, verificou-se, outrossim, que tampouco a via judiciária foi favorável aos direitos dos operários. Apesar de não ter colocado o Judiciário em recesso, como o fez com o Congresso Nacional, o governo militar, ao restringir e delimitar o Poder Normativo da Justiça do Trabalho, subordinando-lhe à política econômica de favorecimento do capital, amputou este Poder republicano, anulando as possíveis vias de construção de direitos aos trabalhadores nos marcos deste sistema político.

Não é por menos, pois, afinal, tratava-se de uma ditadura, que, ao longo de sua história, expurgou a oposição, cassou direitos políticos, demitiu servidores públicos contrários à ideologia do Estado e aposentou compulsoriamente integrantes do Legislativo e do Judiciário. Aliás, um regime autocrático suportado por uma burguesia dependente, cuja preocupação essencial era tornar o país um ambiente propício a reprodução ampliada do capital, por mais que lhe custasse a autonomia nacional.

REFERÊNCIAS

- Acker, Anna Britto da Rocha. *Poder normativo e regime democrático*. São Paulo: LTr, 1986.
- Bandeira, Moniz. *Cartéis e desnacionalização: a experiência brasileira 1964-1974*. 3 ed. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 1979.
- Baylos Grau, Antonio; Pérez Reys, Joaquín. *A dispensa ou a violência do poder privado*. São Paulo: LTr, 2009.
- Brasil. Constituição da República Federativa do Brasil. *Diário Oficial da União*, 20 de outubro de 1967. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao67.htm>. Acesso em 06 de outubro de 2011.
- Brasil. Constituição dos Estados Unidos do Brasil. *Diário Oficial da União*, 19 de setembro de 1946. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao46.htm>. Acesso em 06 de outubro de 2011.
- Brasil. Decreto-lei n.º 229, de 28 de fevereiro de 1967. Altera dispositivos da Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, 28 de fevereiro de 1967. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del0229.htm>. Acesso em 05 de outubro de 2011.
- Brasil. Decreto-Lei n.º 9.070, de 15 de março de 1946. Dispõe sobre a suspensão ou abandono coletivo do trabalho e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, 16 de março de 1946. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del9070.htm>. Acesso em 05 de outubro de 2011.
- Brasil. Lei n.º 4.330, de 1º de junho de 1964. Regula o direito de greve, na forma do art. 158, da Constituição Federal. *Diário Oficial da União*, 3 de junho de 1964. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/1950-1969/L4330.htm>. Acesso em 05 de outubro de 2011.
- Brum, Argemiro J. *O desenvolvimento econômico brasileiro*. 20 ed. Ijuí: Ed. Unijuí, 1999.
- Cardoso, Ana Claudia Moreira. *Tempos de trabalho, tempos de não trabalho: vivências cotidianas de trabalhadores*. 2007. Tese (Doutorado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Carvalho, José Murilo. *Cidadania no Brasil: o longo caminho*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.
- Cesarino Junior, Antônio Ferreira. *Estabilidade e fundo de garantia*. Rio de Janeiro: Forense, 1968.

Cohn, Amélia *et al.* Acidentes do trabalho: uma forma de violência. São Paulo: Editora Brasiliense, 1985.

Dal Rosso, Sadi. A jornada de trabalho na sociedade: o castigo de prometeu. São Paulo: LTr, 1996.

Dos Santos, Theotonio. Dependencia economica y cambio revolucionário en America Latina. Caracas: Editorial Nueva Isquierda, 1970.

_____. Evolução histórica do Brasil: da colônia à crise da “nova república”. Petrópolis: Editora Vozes, 1994.

Erickson, Kenneth Paul. Sindicalismo no processo político no Brasil. São Paulo: Editora Brasiliense, 1979.

Ferrante, Vera Lúcia Botta. FGTS: Ideologia e repressão. São Paulo: Editora Ática, 1978.

Filgueiras, Luiz; Gonçalves, Reinaldo. A economia política do governo Lula. Rio de Janeiro: Contraponto, 2007.

Gonçalves, Antônio Fabrício de Matos. Flexibilização trabalhista. Belo Horizonte: Mandamentos, 2004.

Ianni, Octavio. O colapso do populismo no Brasil. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 1968.

Leite, Carlos Henrique Bezerra. Curso de direito processual do trabalho. 9. ed. São Paulo: LTr, 2011.

Maranhão, Délio. *et al.* Instituições de direito do trabalho. 21 ed. São Paulo: LTr, 2004.

Marini, Ruy Mauro. As razões do neodesenvolvimentismo (resposta a Fernando Henrique Cardoso e a José Serra). In: MARINI, Ruy Mauro. Dialética da dependência: uma antologia da obra de Ruy Mauro Marini. Petrópolis, RJ: Vozes; Buenos Aires: CLACSO, 2000.

_____. Dialética da dependência. In: TRANSPADINI, Roberta; STEDILE, João Pedro (orgs.). Ruy Mauro Marini: vida e obra. São Paulo: Expressão Popular, 2005.

_____. Subdesarrollo y revolución. 8. ed. México: Siglo Veintiuno editores, 1977.

Mendes, Marcus Menezes Barberino. Justiça do Trabalho e mercado de trabalho: trajetória e interação judiciário e a regulação do trabalho no Brasil. 2007. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

OIT. Convenção n. 158. Término da Relação de Trabalho por Iniciativa do Empregador. Disponível em: <<http://www.oit.org.br/content/t%C3%A9rmino-da-rela%C3%A7%C3%A3o-de-trabalho-por-iniciativa-do-empregador>>. Acesso em: 6 de novembro de 2011.

Oliveira, Marco Antônio de. Política trabalhista e relações de trabalho no Brasil: da Era Vargas ao Governo FHC. 2002. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

Ramos Filho, Wilson. O fim do poder normativo e a arbitragem. São Paulo: LTr, 1999.

Russomano Júnior, Victor. Política trabalhista brasileira: uma análise crítica. Rio de Janeiro: Forense, 1998.

Silva, Claudiane Torres da. Justiça do Trabalho e ditadura civil-militar no Brasil (1964-1985): atuação e memória. 2010. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Ciências Humanas e Filosofia, Universidade Federal Fluminense, Niterói.

Silva, Sayonara Grillo Coutinho Leonardo da. Relações Coletivas de Trabalho: configurações institucionais no Brasil Contemporâneo. São Paulo: LTr, 2008.

Simões, Carlos. Lei do arrocho: trabalho, previdência e sindicatos no regime militar – 1964/1984. Petrópolis: Editora Vozes, 1986.

TST. Movimentação processual por ano – Justiça do Trabalho. Disponível em: <<http://www.tst.gov.br/Sseest/JT1941/JT1941/JT1941.htm>>. Acesso em: 12 de novembro de 2011.

TST. Movimentação processual por ano – Varas do Trabalho. Disponível em: <<http://www.tst.gov.br/Sseest/JT1941/VT1941/VT1941.htm>>. Acesso em: 12 de novembro de 2011.