

Negociações coletivas, indexação oficial e inflação: uma análise dos salários negociados na indústria do Rio Grande do Sul — 1978-95

Carlos Henrique Horn

Economista e Professor da UFRGS.

Resumo

A partir do final da década de 70, o sistema brasileiro de relações de trabalho experimentou inúmeras mudanças que o afastaram do modelo corporativista estatal que predominou por mais de quatro décadas. Entre essas mudanças, está o fortalecimento das negociações coletivas de trabalho. Neste artigo, examinamos os resultados dessas negociações especificamente quanto ao ajuste dos salários nominais e dos salários mínimos. A evidência é retirada de acordos coletivos selecionados da indústria de transformação do Rio Grande do Sul e cobre o período 1978-95.

Palavras-chave

Negociações coletivas; sindicatos; salários.

Abstract

From the late 1970s on, the Brazilian system of industrial relations has undergone numerous changes that caused the system to deviate from the state corporatist model which had prevailed for more than four decades. The strengthening of collective bargaining was among these changes. In this article, I examine the outcomes of collective bargaining on pay by looking at clauses on both cost-of-living adjustment and minimum wages. The evidence was gathered from collective agreements related to manufacturing in the state of Rio Grande do Sul. The analysis covers the period from 1978 to 1995.

Key words

Collective bargaining; trade unions; wages.

Classificação JEL: J51.

Artigo recebido em 04 maio 2004.

Introdução

O período entre o final dos anos 70 e meados dos anos 90 do século passado caracterizou-se por um fortalecimento das negociações coletivas de trabalho no Brasil.¹ Em cerca de uma década e meia, multiplicou-se o número de cláusulas em acordos coletivos, ocasionando o alargamento do seu escopo temático e a ampliação do conjunto de normas que criaram novos direitos para os trabalhadores. Esse fortalecimento das negociações coletivas representou um elemento novo num sistema em que predominavam, desde os anos 30, as normas estatais de regulação das relações de trabalho, secundadas por um espaço reservado à autonomia decisória dos empregadores. Neste artigo, analisamos os resultados das negociações coletivas na indústria de transformação do Rio Grande do Sul, entre 1978 e 1995, especificamente quanto ao ajuste nos salários monetários e nos salários mínimos.²

¹ O leitor interessado em aprofundar-se no exame do contexto histórico desse processo de fortalecimento das negociações coletivas de trabalho encontrará amparo nas análises de Aguirre *et al.* (1985); Barros (1999); Boito Jr. (1991; 1991a; 1994); Cardoso (1997); Córdova (1985; 1989); Gonçalves (1988; 1994); Greenfield (1987); Rodrigues (1995); Lamounier e Souza (1981); Alves (1989); Oliveira (1985); Pastore e Skidmore (1985); Pastore e Zylberstajn (1988); Pochmann (1996); Prado (1998); Rodrigues (1990; 1992); Silva (1992); Souza (1992); Almeida (1982; 1996); e Xavier (1979).

² Este artigo consiste, basicamente, no Capítulo 5 da tese de doutorado do autor **Collective Bargaining in Brazilian Manufacturing, 1978-95**, que resultou de pesquisa sob a

Ainda que as regras coletivas sobre salários representem apenas uma parte dos acordos coletivos de trabalho do período, trata-se exatamente daquelas normas a que os agentes da negociação conferiram importância capital. Os sindicatos de trabalhadores costumavam utilizar a expressão “campanha salarial” para designar todo o processo, que envolvia desde as reuniões preliminares e assembléias para se definir uma pauta de reivindicações, passando por rodadas de negociação com os sindicatos de empregadores, até o fechamento de um acordo coletivo. O fato de os sindicatos rotularem as negociações coletivas como um processo de barganha salarial mostra a predominância desse tema nos processos de negociações.

Nos anos de 1978 a 1995, as negociações salariais entre os sindicatos de trabalhadores e de empregadores foram conduzidas sob um contexto de inflação alta e crônica e de vigência de normas estatutárias de indexação dos salários.³ A taxa de inflação medida pelo IGP-DI oscilou dentro de um largo intervalo, com média de 351,3% a.a. A Tabela 1 mostra a taxa de inflação medida pelo IGP-DI e pelo IPC-IEPE. Num contexto de alta inflação, o Governo brasileiro havia posto em prática um complexo sistema oficial de indexação, que cobria não apenas os salários monetários, mas também outros preços básicos da economia. A indexação oficial de salários passou a ser aplicada ao setor privado desde 1965. Um mecanismo de indexação oficial permaneceu como uma característica distintiva do sistema brasileiro de relações de trabalho até 1996, quando foi suprimido em meio a um novo esforço para conter a inflação (Plano Real).

As negociações salariais concentraram-se no ajuste dos salários nominais, com base na variação prévia do custo de vida. Como regra geral, os sindicatos de trabalhadores tomavam o aumento do custo de vida entre a data-base imediatamente anterior e a data-base corrente como uma referência. A típica reivindicação sindical consistia no reajuste dos salários nominais de todos os empregados conforme o aumento prévio do custo de vida e uma taxa adicional normalmente rotulada de “aumento real” ou “produtividade”. A racionalidade subjacente a esse comportamento residia na recuperação do pico de salários reais, o qual se supunha ter sido atingido na data-

supervisão do Professor Stephen Wood e que foi submetida à London School of Economics and Political Science (Universidade de Londres) em 2003. Para realizar a pesquisa, o autor contou com o apoio de bolsa de estudo do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

³ Uma exposição sobre a política oficial de salários mais ampla do que a sistematizada neste artigo pode ser encontrada em Carvalho (1973), DIEESE (1976), Horn (1993) e Xavier (1979). Sobre as origens da política salarial, ver Simonsen e Campos (1979).

-base imediatamente anterior, seguida de um aumento nesse nível de salários através do chamado aumento real. O resultado dessa operação passava a ser considerado um novo pico a ser recuperado na rodada de negociações subsequente e assim por diante.

Tabela 1

Taxas de inflação medidas pelo IGP-DI e pelo IPC-IEPE — 1978-95

ANOS	IGP-DI	IPC-IEPE
1978	38,7	38,1
1979	53,9	53,0
1980	100,2	92,1
1981	109,9	112,0
1982	95,4	96,8
1983	154,5	142,3
1984	220,7	191,4
1985	225,5	225,6
1986	142,2	145,3
1987	224,8	202,4
1988	684,6	599,4
1989	1 319,9	1 287,9
1990	2 740,2	2 762,0
1991	414,7	423,6
1992	991,3	926,3
1993	2 103,4	1 893,3
1994	2 406,9	2 459,4
1995	67,5	70,8

FONTE: FGV.
IEPE-UFRGS.

A análise dos resultados da barganha salarial apresentada neste artigo refere-se a 17 unidades de negociação da indústria de transformação do Rio Grande do Sul.⁴ O artigo compõe-se de seis seções. Iniciamos, na seção 1,

⁴ As unidades de negociação coletiva selecionadas são as seguintes: alimentação em Porto Alegre, panificação em Porto Alegre, metalurgia em Canoas, metalurgia em Novo Hamburgo, metalurgia em São Leopoldo, metalurgia em Porto Alegre, metalurgia em Sapiranga, química

com um sumário das principais características do sistema oficial de indexação salarial vigente entre 1965 e 1996. Segue-se, então, a análise dos resultados nas demais seções. Na seção 2, examinamos os resultados das negociações em contraste com a taxa oficial de reajustamento dos salários, ao passo que, na seção 3, comparamos esses resultados com o aumento do custo de vida. Na seção 4, apresentamos os resultados das negociações sobre indexação salarial e, na seção 5, as cláusulas coletivas sobre salários mínimos. Na última seção, finalizamos com uma conclusão sobre os padrões de mudança nos resultados da barganha salarial entre 1978 e 1995.

1 - O sistema oficial de indexação salarial

Entre 1965 e 1996, a indexação oficial de salários foi uma peça central da regulação estatal da relação de emprego no Brasil, tendo sido instituída pela Lei nº 4.725/65. No período anterior a esse dispositivo, a regulação direta dos salários por meio de ato governamental restringia-se à fixação dos salários mínimos e dos salários dos servidores públicos. Através da Lei nº 4.725/65, todavia, o Governo passou também a estipular regras para um ajuste anual dos salários dos empregados no setor privado. Embora o mecanismo de indexação legal de salários tivesse sido originalmente concebido para durar apenas três anos, ele permaneceu como uma peça-chave do sistema brasileiro de relações de trabalho por mais de três décadas.

Numerosos sistemas de indexação sucederam-se uns aos outros entre 1965 e 1996. Esses sistemas diferenciaram-se entre si de acordo com aspectos tais como o intervalo entre os reajustes, o indicador de variação do custo de vida e a fórmula para o cálculo do aumento nos salários monetários. No anexo, detalhamos os principais componentes dos vários sistemas de indexação que vigoraram entre 1965 e 1996. A substituição de um sistema por outro esteve normalmente associada a mudanças na política macroeconômica de controle da inflação. A seguir, agrupamos os sistemas de acordo com as diferentes etapas da política de estabilização brasileira.

em Porto Alegre, fertilizantes em Porto Alegre, farmacêuticos em Porto Alegre, gráficos em São Leopoldo, de artefatos de couro em Novo Hamburgo, de calçados em Novo Hamburgo, de calçados em São Leopoldo, de calçados em Campo Bom, de calçados em Sapiranga e têxtil em Porto Alegre. No período 1978-95, essas unidades geraram 287 acordos coletivos em nível de setor de atividade, os quais formam a base de dados dos resultados examinados neste artigo.

1.1 - Indexação salarial no Governo Militar (fase I) — 1965-79

As origens do sistema oficial de indexação dos salários estão no Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG) de 1965. Esse plano consistia em uma política macroeconômica para controle da inflação, colocada em prática nos anos iniciais do regime militar de 1964. O Governo buscava minimizar os efeitos das negociações coletivas sobre o nível geral de salários por meio da regulação direta dos salários nominais no setor privado. Campos e Simonsen, ambos ministros do Governo militar em certo período, tornaram claro o papel da indexação oficial de salários ao assumirem:

“(…) a considerável vantagem de se criar uma regra de arbitramento para as negociações salariais coletivas. O grande problema dessas negociações no mundo moderno, inclusive no que diz respeito à fixação de salários no nível de decisão governamental, é que elas são agressivamente afetadas pelo poder político dos sindicatos de empregadores e empregados, por critérios eleitorais, e outros tantos bem afastados de qualquer teorema de eficiência econômica. Uma fórmula desse tipo [os autores referem-se à fórmula da lei salarial] tem a vantagem de substituir um infundável jogo de greves e pressões por um simples cálculo aritmético” (Simonsen e Campos, 1979, p. 112).

Assim, um sistema estatutário de indexação salarial foi concebido com o objetivo de substituir as negociações coletivas por aquilo que os formuladores da política econômica acreditavam basear-se em boa teoria econômica. O sistema de indexação compreendia um reajuste anual dos salários nominais na data-base de cada categoria ocupacional de acordo com a média dos salários reais observada nos 24 meses anteriores, à qual se somava metade da taxa de inflação prevista para os 12 meses seguintes.

A meta subjacente a esse sistema de indexação consistia em fazer crescer os salários reais exclusivamente com base no aumento na produtividade da economia brasileira como um todo. Ao assim fazê-lo, os formuladores da política econômica esperavam evitar choques distributivos que pudessem colocar a política de estabilização em risco. A partir de 1965, então, o aumento nos salários nominais passou a ser estabelecido oficialmente pelo Governo Federal. Afora alterações de menor alcance, esse sistema de indexação vigeu até 1979.

1.2 - Indexação salarial no Governo Militar (fase II) — 1979-86

O sistema de indexação salarial instituído pelo Governo Militar, em 1965, foi submetido a sistemáticas críticas de sindicalistas e pesquisadores sobre mercado e relações de trabalho. Em síntese, o sistema era visto como um mecanismo para promover o arrocho salarial, em particular dos salários menores (Carvalho, 1973, p. 82; DIEESE, 1976, p. 63; Xavier, 1979, p. 254; Costa Souza, 1980, p. 162; Oliveira, 1985, p. 51). Ao final da década de 70, essas críticas transformaram-se em uma forte mobilização política dos sindicatos (Prado, 1998, p. 30). Nesse momento, o setor mais militante do movimento sindical, ou “novo sindicalismo”, chegou mesmo a reivindicar a supressão completa de qualquer regime de indexação oficial de salários, para que o aumento nos salários nominais passasse a ser objeto exclusivo das negociações coletivas. O Governo Militar reagiu a esse movimento através da aprovação de um sistema completamente modificado de indexação salarial.

O sistema de indexação que passou a vigorar a partir de 1979 representou uma tentativa de combinar a indexação oficial dos salários com uma política distributiva e com a reivindicação dos sindicatos por liberdade de negociação coletiva. De acordo com a nova regra salarial, os salários nominais deveriam ser ajustados a cada seis meses: na data-base de revisão do dissídio coletivo de cada categoria profissional e no meio do período entre duas datas-base sucessivas. O aumento no salário nominal era calculado como um múltiplo da variação no recém-criado Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), calculado pelo IBGE, com os fatores de multiplicação variando entre 1,1 para a menor parcela salarial — o elemento distributivo da política — e zero para a maior parcela salarial. A magnitude desses fatores de multiplicação foi alterada em mais de uma oportunidade na legislação subsequente, sem que os demais aspectos do sistema de indexação se modificassem.

Em complemento à indexação oficial dos salários, a legislação permitia aos sindicatos de trabalhadores e de empregadores negociarem incrementos adicionais nos salários com base na variação da produtividade do trabalho em nível de setor econômico. Com a introdução dessa regra na legislação salarial, entre o final dos anos 70 e meados dos anos 90, a maquinaria básica para o ajuste dos salários monetários sob alta inflação consistiu de uma combinação entre a indexação oficial dos salários, que fixava o piso de incremento salarial, e as negociações coletivas para aumentos adicionais.

Na prática, o sistema de indexação salarial inaugurado em 1979 foi suplantado pelas negociações coletivas de salários em dois pontos. Primeiro, as cláusulas de reajuste salarial passaram a fixar, com maior frequência, um incremento nos salários nominais, com base na totalidade da inflação passada, sem observar a discriminação por faixas de salário que a lei estipulava. Segundo, o intervalo de tempo entre sucessivos ajustamentos salariais reduziu-se em função da aceleração da inflação. Em março de 1986, o sistema de indexação salarial do final dos anos 70 foi substituído, em decorrência da adoção de nova política de estabilização, o Plano Cruzado.

1.3 - Plano Cruzado — 1986-87

O tipo de política macroeconômica praticada a partir de meados dos anos 80, com o objetivo de controlar o processo inflacionário, denominou-se choque heterodoxo. Hipóteses teóricas sobre a natureza inercial da inflação brasileira sugeriram aos formuladores da política que não se deveria fundar a estabilização nos tradicionais instrumentos fiscais e monetários (Rego *et al.*, 1986, 45). O mais importante elemento de heterodoxia nessa política, concebido para lidar com o problema da inflação inercial, estava na administração de conflitos distributivos, através, por exemplo, do controle oficial de preços e de salários nominais. Em março de 1986, o Governo lançou o Plano Cruzado, que se tornou o mais heterodoxo dos choques heterodoxos, tendo congelado preços e conduzido uma política monetária e fiscal expansionista.

A prescrição do Plano Cruzado para os salários nominais era para ser aplicada em dois estágios:

- a) em março de 1986, os salários nominais deveriam ser ajustados para um equivalente da média dos salários reais observados entre setembro de 1985 e fevereiro de 1986, sendo ainda acrescidos em 8%. A premissa subjacente ao ajuste dos salários nominais com base na média dos salários reais — e não em seu maior valor ou pico em um passado recente — estava em se evitarem choques distributivos, a fim de manter os preços sob controle; e
- b) a partir de abril de 1986, um novo sistema de indexação salarial foi introduzido, combinando-se uma regra a ser aplicada na data-base de cada categoria ocupacional com outra regra a ser aplicada entre datas-base sucessivas. Na data-base anual de revisão do dissídio coletivo, os salários monetários deveriam ser aumentados em 60% da variação no Índice de Preços ao Consumidor calculado pelo IBGE.

No restante do ano, o regime de indexação estabeleceu uma escala móvel de salários. Assim, toda vez que a variação no IPC-IBGE acumulasse 20% ou mais, os salários deveriam ser reajustados em 20%.

De fato, os formuladores do Plano Cruzado eram tão otimistas quanto aos resultados de sua política que não chegaram a considerar seriamente a possibilidade de que essa escala móvel de salários viesse efetivamente a ser acionada. Como se esperava que a magnitude da inflação se estabilizasse bem aquém de 20% a.a. — houve mesmo quem se referisse a uma meta de inflação zero —, a consequência era que os reajustes salariais ocorreriam apenas na data-base e em proporção menor do que o aumento do custo de vida, cortando parcialmente os vínculos entre a inflação passada e os salários correntes. Depois de uns poucos meses de baixa inflação, entretanto, a aceleração inflacionária não apenas trouxe a escala móvel de salários a pleno funcionamento, mas precipitou a derrocada do Plano Cruzado. Em junho de 1987, um novo programa foi lançado, o Plano Bresser.

1.4 - Plano Bresser — 1987-89

Em junho de 1987, o Plano Cruzado foi substituído por uma nova política de estabilização denominada Plano Bresser, em referência ao então Ministro da Economia, Luiz Carlos Bresser Pereira. Apesar de algumas características semelhantes às de seu antecessor, tal como o controle oficial de preços, o Plano Bresser representou, todavia, um afastamento da heterodoxia anterior, porquanto implementou uma política monetária e fiscal mais rígida.

Com o Plano Bresser, modificou-se também o sistema oficial de indexação dos salários. Os reajustes legais passaram a ter periodicidade mensal com base na inflação passada. Essa transmissão da inflação passada aos salários correntes, entretanto, continha um mecanismo de adiamento embutido na fórmula de cálculo do indexador, numa tentativa canhestra de quebrar a inércia inflacionária. Novamente, a aceleração inflacionária determinou o colapso da política de estabilização. Em 1989, na terceira vez em seu governo, o Presidente Sarney trocou o ministro e a política de controle inflacionário ao mesmo tempo.

1.5 - Plano Verão — 1989-90

Em janeiro de 1989, o Governo anunciou uma nova política de estabilização, que ficou conhecida como Plano Verão. Esse plano determinou um tratamento dos salários nominais em tudo semelhante ao de seus predecessores, com ajuste segundo a média dos salários reais. No entanto, diferentemente dos Planos Cruzado e Bresser, o Governo resolveu cortar os vínculos normativos entre os salários nominais e a inflação passada. Pela primeira vez desde 1965, a legislação não estipulou um sistema de indexação salarial.

A tentativa governamental de pôr um fim à indexação oficial dos salários deu origem a uma batalha política no Congresso Nacional, pois os partidos oposicionistas e os sindicatos haviam se tornado defensores de políticas salariais oficiais, com o objetivo de minimizar os efeitos da alta do custo de vida sobre o poder aquisitivo dos salários. No final dos anos 80, sistemas oficiais de indexação salarial plena tinham sido elevados à condição de reivindicação consensual em todo o largo espectro político-ideológico do sindicalismo brasileiro, incluindo a Central Única dos Trabalhadores, que, em suas origens, havia se oposto à regulação governamental dos salários. Como consequência das pressões por reindexação, agravadas pelo próprio insucesso da política de estabilização, o Congresso aprovou a Lei nº 7.788/89, estabelecendo um sistema de correção mensal dos salários nominais segundo um múltiplo da inflação passada.

1.6 - Planos Collor I e II — 1990-91

O início do Governo Collor foi marcado pelo anúncio de uma controversa política de estabilização, que novamente previa um controle oficial sobre preços e salários, mas que também incluía uma proibição de se retirar dinheiro de contas bancárias acima de um determinado valor. Com o Plano Collor I, de março de 1990, os salários nominais foram inicialmente “congelados”. Em julho, porém, o Governo promulgou um novo sistema de indexação salarial, com previsão para durar não mais do que um ano, que determinava a correção dos salários nominais nas datas-base das categorias profissionais segundo a média dos salários reais em 12 meses.

À semelhança dos programas da segunda metade dos anos 80, o Plano Collor I não logrou sucesso em controlar a inflação, tendo sido substituído, em fevereiro de 1991, pelo Plano Collor II. Além de nova conversão dos salários nominais de acordo com a média dos salários reais no passado

recente, esse segundo Plano Collor buscou suprimir a indexação oficial dos salários. Entretanto, uma vez mais, as disputas no Congresso Nacional resultaram na renovação da indexação oficial, ainda que com um vínculo entre os salários nominais e a inflação passada bastante mais imperfeito do que havia sido fixado nos sistemas anteriores. Os salários passaram a ser corrigidos de acordo com o aumento do custo de uma cesta básica de alimentos. Um novo fracasso no controle da inflação, porém, ocasionou a adoção de novo sistema de indexação dos salários, em setembro de 1991.

1.7 - Restabelecendo a indexação salarial — 1991-94

O sistema de indexação salarial adotado em setembro de 1991 determinava um ajuste bimestral dos salários nominais com base em múltiplos da inflação passada, segundo a faixa salarial. Desconsiderando-se as modificações de menor alcance, esse sistema foi mantido até julho de 1993, quando o intervalo entre os reajustes salariais passou a ser mensal, em decorrência de uma forte aceleração inflacionária.

1.8 - Da indexação transitória à desindexação: Plano Real — 1994-96

Em março de 1994, o Governo implementou uma nova política de estabilização, que recebeu o nome da moeda que então passou a circular: Plano Real. Os salários nominais foram convertidos segundo a média dos salários reais observados entre novembro de 1993 e fevereiro de 1994, passando, então, a ser denominados em Unidades Reais de Valor (URVs). A URV consistia de uma unidade de conta em reais revisada diariamente por decreto governamental, de acordo com uma estimativa da inflação em reais. Os empregadores deveriam considerar o valor da URV na data de pagamento para o cálculo dos salários em reais. Esse sistema representou o que pode ser visto como o limite a ser atingido por um sistema de indexação, sem que se abra mão da moeda nacional, em um contexto de alta inflação: indexação diária dos salários com base numa estimativa da inflação corrente.

A indexação diária dos salários segundo a URV durou apenas quatro meses. Desde o anúncio do Plano Real, esse sistema foi concebido como um

mecanismo que ajudasse a economia a transitar, sem maiores traumas, de um regime de alta inflação para outro de baixa inflação. Após quase uma década em que choques heterodoxos sucediam à aceleração inflacionária, o Plano Real manteve a inflação em limites controláveis. Isso permitiu ao Governo suprimir os vínculos legais entre os salários nominais e a inflação passada a partir de julho de 1996.

2 - Negociações coletivas e indexação oficial de salários

No período a que corresponde esta análise dos resultados das negociações coletivas de trabalho na indústria de transformação do Rio Grande do Sul (1978-95), os ajustes nos salários nominais estiveram condicionados a determinações da legislação salarial em vigor. Em adição à indexação oficial dos salários, todavia, ou a legislação regulatória permitia ajustes adicionais dos salários através de negociações coletivas, ou esses ajustes seriam negociados sob o amparo de mobilizações sociais, em especial nos anos 80. A coexistência de um sistema de indexação oficial dos salários e de negociações coletivas resultou numa particular *rationale* para a barganha salarial. Do ponto de vista dos sindicatos, a correção estipulada em lei era vista como um piso para o ajuste dos salários. Dado esse piso, buscava-se, através das negociações coletivas, (a) tornar menos imperfeitos os vínculos entre a inflação e os salários — por exemplo, ao estender o fator de multiplicação 1,0 para todas as faixas de salários —; e (b) corrigir os salários por um fator maior do que a inflação passada, a título de aumento real. De acordo com essa lógica, a taxa de variação nos salários nominais ($\Delta\%W$) compunha-se de uma parcela estatutária (sw) e de uma parcela negociada (bw):

$$\Delta \quad \%W = sw + bw$$

Na maioria dos acordos coletivos analisados, a magnitude da parcela estatutária não era explicitamente isolada da magnitude da parcela negociada, salvo no que se refere ao assim chamado aumento real. Uma típica cláusula de reajuste salarial (R_w) costumava definir a percentagem de correção dos salários monetários — ou as percentagens, no caso de haver mais de um valor percentual condicionado a faixas de salário — sem referência necessária ao dispositivo legal. Assim, a magnitude da parcela negociada era obti-

da pela diferença entre a soma das cláusulas de reajuste salarial (R_w) e de aumento real (A_w) e a taxa legal de correção dos salários nominais:

$$b_w = (R_w - s_w) + A_w$$

A magnitude da parcela b_w foi calculada para a menor faixa salarial estipulada em cada lei de indexação, correspondendo aos maiores fatores de multiplicação nos sistemas de indexação oficial. A Tabela 2 apresenta as médias anuais por unidade de negociação das seguintes variáveis:

$\Delta\%W$ = variação percentual nos salários nominais em cada data-base;

$(b_w/\Delta\%W)$ = magnitude da parcela negociada expressa em percentagem da variação percentual nos salários nominais;

$\Delta\%w_{sw}$ = variação percentual real nos salários ajustados exclusivamente com base na lei (variação percentual no salário real estatutário).

Os resultados da Tabela 2 indicam que, entre 1978 e 1985, o aumento dos salários nominais foi bastante próximo ao que determinava a legislação salarial. A magnitude da parcela negociada ($b_w/\Delta\%W$) correspondeu a não mais do que 10% da variação dos salários nominais, na maioria dos anos. A partir de 1986, contudo, cresceu a magnitude da parcela negociada, chegando mesmo, nos anos de 1988 e 1991, a representar mais da metade da variação dos salários nominais na data-base das categorias profissionais.

A terceira coluna de resultados da Tabela 2 apresenta a variação no salário real estatutário. Esta revela o grau em que os sistemas oficiais de indexação salarial transmitiam o aumento do custo de vida nos 12 meses precedentes aos salários na data-base, consideradas as menores parcelas salariais da lei, ou seja, aquelas que recebiam os maiores reajustes. Uma variação negativa mais acentuada no salário real estatutário, portanto, aponta um enfraquecimento do vínculo entre a inflação passada e os salários ajustados com base na indexação oficial, tal como se constatou a partir de 1986. Nessas circunstâncias, o crescimento concomitante da magnitude da parcela negociada revela que os sindicatos buscaram compensar a queda no salário real estatutário através de negociações coletivas que minimizassem as perdas decorrentes da aceleração inflacionária do período.

Tabela 2

Médias anuais da variação nos salários nominais, da magnitude da parcela negociada em proporção à variação nos salários nominais e da variação real nos salários estatutários, em acordos coletivos selecionados da indústria de transformação do RS — 1978-95

ANOS	VARIAÇÃO PERCENTUAL NOS SALÁRIOS NOMINAIS ($\Delta\%W$)	MAGNITUDE DA PARCELA NEGOCIADA EXPRESSA EM PERCENTAGEM DA VARIAÇÃO PERCENTUAL NOS SALÁRIOS NOMINAIS ($bw/\Delta\%W$)	VARIAÇÃO PERCENTUAL REAL NOS SALÁRIOS ESTATUTÁRIOS (1) ($\Delta\%w_{sw}$)
1978	43,1	8,3	1,0
1979	55,5	20,4	0,2
1980	96,6	11,8	-0,2
1981	124,2	9,9	-2,9
1982	117,2	9,0	4,8
1983	125,0	7,9	-2,3
1984	187,2	4,3	-4,6
1985	235,9	9,2	-1,3
1986	141,4	16,4	-28,4
1987	158,0	30,8	-16,5
1988	423,2	52,4	-41,6
1989	995,8	19,3	-16,9
1990	3 643,1	31,1	-45,7
1991	338,8	54,2	-56,8
1992	828,0	21,2	-12,4
1993	1 561,3	7,9	5,5
1994	3 500,0	15,8	-18,3
1995	131,1	7,4	-27,2

FONTE: IEPE-UFRGS.

Pesquisa de campo.

(1) Deflator: IPC-IEPE.

As reduções acentuadas no salário real estatutário observadas a partir de 1986 foram o resultado inevitável de sucessivas conversões dos salários nominais com base na média dos salários reais em um contexto de alta inflação e de sistemas de indexação salarial imperfeitos. A conversão dos salários de acordo com a média dos salários reais foi um dos pilares das políticas de estabilização do período 1986-94. Uma vez convertidos os salários e desde que a inflação fosse mantida dentro de limites aceitáveis, argumentavam seus formuladores, os trabalhadores não sofreriam perdas em seu poder aquisitivo. A baixa inflação abriria a possibilidade de crescimento sustentado nos salários reais. Entretanto, com o insucesso dos vários planos, a aceleração inflacionária encarregava-se de pressionar para baixo os salários reais convertidos, de modo que salários reais ainda menores formavam a referência para uma nova conversão pela média. Como conseqüência dos laços enfraquecidos entre o aumento do custo de vida e os salários nominais nos sistemas de indexação oficial, as negociações coletivas de salários tornaram-se crescentemente importantes para minimizar a perda de poder aquisitivo dos salários sob inflação alta e crônica.

Entre 1978 e 1995, pois, a magnitude da parcela negociada mostrou dois padrões distintos de resultados. O primeiro padrão acompanhou a meta do sistema de indexação oficial dos salários, promulgado em 1979. De acordo com esse padrão, que durou até 1985, as negociações coletivas determinaram apenas uma percentagem marginal do aumento nos salários nominais. A aceleração inflacionária dos anos 80 e sistemas de indexação salarial ainda mais imperfeitos deram origem ao segundo padrão, observado entre 1986 e 1995. As negociações coletivas passaram a desempenhar um papel mais importante no ajuste dos salários monetários. Isso teria minimizado a redução nos salários reais *vis-à-vis* à pior *performance* do salário real estatutário.

3 - Negociações coletivas e inflação

Examinamos, agora, os resultados das negociações coletivas de salários em comparação ao aumento do custo de vida. O foco da análise recai sobre a variação dos salários reais nas datas-base das categorias profissionais selecionadas, considerando-se tanto os salários nominais ajustados através de acordos coletivos quanto os salários nominais ajustados exclusivamente com base na lei. Assim, tem-se:

ω_{bw} = salário real negociado, que é uma medida dos salários reais com base na variação nos salários nominais estipulada em acordos coletivos;

ω_{sw} = salário real estatutário, que é uma medida do salário real com base na variação nos salários nominais exclusivamente de acordo com a lei.

O salário real negociado é uma função das cláusulas de reajuste salarial (R_w) e de aumento real (A_w) e da variação do custo de vida. Mais precisamente, comparamos o aumento percentual dos salários nominais com a variação percentual do custo de vida correspondente a um período de 12 meses entre datas-base sucessivas, para obter uma medida do salário real negociado. A variação no salário real negociado é obtida através da seguinte expressão:

$$\Delta\% \omega_{bw} = \{[(1+\Delta\%W_{bw}/100)/(1+\Delta\%P/100)]-1\}.100$$

onde

$\Delta\% \omega_{bw}$ = variação percentual do salário real negociado;

$\Delta\% W_{bw}$ = variação percentual do salário nominal negociado;

$\Delta\% P$ = variação percentual do custo de vida.

E a variação do salário real estatutário é dada por:

$$\Delta\% \omega_{sw} = \{[(1+\Delta\%W_{sw}/100)/(1+\Delta\%P/100)]-1\}.100$$

onde

$\Delta\% \omega_{sw}$ = variação percentual do salário real estatutário;

$\Delta\% W_{sw}$ = variação percentual do salário nominal estatutário.

A Tabela 3 apresenta as médias anuais da variação dos salários reais negociados e estatutários entre 1978 e 1995.

Os resultados da Tabela 3 mostram que a variação no salário real negociado permaneceu positiva e menor do que 10% na maior parte do período 1978-85. Esse foi um período em que a magnitude da parcela negociada pura correspondeu a uma proporção menor da variação nos salários nominais. Não obstante, foi essa parcela negociada pura que permitiu o crescimento contínuo do salário real negociado até meados dos anos 80, em contraste com a redução do salário real estatutário.

A partir de meados dos anos 80, entretanto, a aceleração inflacionária — que já havia mostrado seus primeiros sinais em 1983, em consequência de uma forte desvalorização da moeda doméstica que se seguiu à crise da dívida mexicana — e as várias políticas de estabilização adotadas para seu controle deram origem a um período de maior instabilidade quanto ao comportamento dos salários reais, que se estendeu até o advento do Plano Cruzado, em 1994. Assim, entre 1986 e 1995, a variação do salário real negociado oscilou dentro de uma larga banda, que incluiu aumentos e reduções bastante maiores do que os observados no período anterior.

Tabela 3

Médias anuais da variação dos salários reais negociados e estatutários em acordos coletivos selecionados da indústria de transformação do RS — 1978-95

ANOS	VARIAÇÃO PERCENTUAL DO SALÁRIO REAL NEGOCIADO	VARIAÇÃO PERCENTUAL DO SALÁRIO REAL ESTATUTÁRIO	PLANO DE ESTABILIZAÇÃO E MÊS DE ADOÇÃO
1978	3,6	1,0	
1979	8,0	0,2	
1980	5,9	-0,2	
1981	2,7	-2,9	
1982	10,2	4,8	
1983	2,3	-2,3	
1984	-1,8	-4,6	
1985	5,5	-1,3	
1986	-20,8	-28,4	Cruzado (mar.)
1987	3,4	-16,5	Bresser (jun.)
1988	2,0	-41,6	
1989	0,8	-16,9	Verão (jan.)
1990	-22,2	-45,7	Collor I (mar.)
1991	-23,9	-56,8	Collor II (fev.)
1992	12,3	-12,4	
1993	14,4	5,5	
1994	-4,4	-18,3	Real (mar.)
1995	-24,0	-27,2	

FONTE: IEPE-UFRGS.

Pesquisa de campo.

NOTA: Deflator: IPC-IEPE.

A fim de ilustrar as conseqüências lógicas das sucessivas políticas de estabilização que adotaram a conversão dos salários pela média do seu valor real em um contexto de inflação alta e crônica, considere-se como exemplo o Plano Cruzado (1986). Um dos pilares do Cruzado foi exatamente a conversão dos salários pela média do seu poder aquisitivo entre setembro de 1985 e fevereiro de 1986. A Figura 1 mostra a trajetória hipotética do salário real sob as premissas de aumento constante do custo de vida e de reajuste salarial, confor-

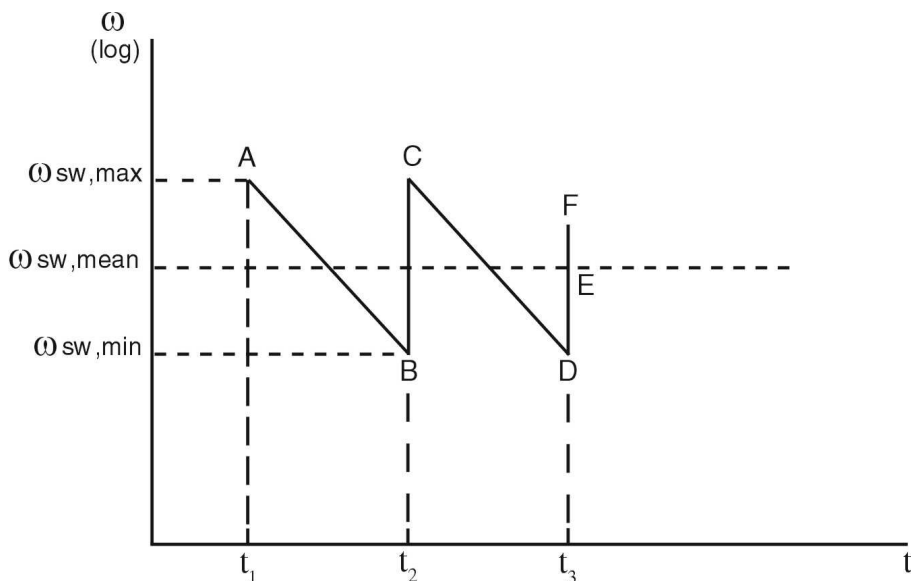
me o sistema de indexação oficial vigente antes da implantação do Plano Cruzado. Assim, na data-base t_1 , $\omega_{sw,max}$ (ponto A) indica o poder de compra do salário nominal medido aos preços de t_1 , ou simplesmente o salário real em t_1 . Com o salário nominal constante entre t_1 e t_2 , o salário real decresce continuamente, até atingir $\omega_{sw,min}$ (ponto B), em virtude dos efeitos da alta do custo de vida. Em t_2 , o salário nominal é reajustado com base na variação no custo de vida registrada entre t_1 e t_2 . Conseqüentemente, o salário real recupera seu pico $\omega_{sw,max}$ (ponto C) após ter atingido seu vale $\omega_{sw,min}$ (ponto B). A mesma história repete-se entre os pontos C e D. Supondo-se taxas constantes de inflação e o sistema de indexação oficial dos salários em vigor antes de março de 1986, a Figura 1 descreve com acurácia a trajetória do salário real entre uma e outra data-base. Se a inflação acelerasse, entretanto, o salário real no vale seria menor do que aparece na Figura 1; se a inflação desacelerasse, o salário real no vale seria maior.

Na Figura 1, a média do salário real entre t_1 e t_2 é ilustrada pela linha tracejada na altura de $\omega_{sw,mean}$ (salário real médio). Na primeira metade do intervalo entre t_1 e t_2 , o salário real é maior do que $\omega_{sw,mean}$; na segunda metade, é menor do que $\omega_{sw,mean}$. O mesmo ocorre entre t_2 e t_3 . A meta de todas as políticas de estabilização colocadas em prática a partir de 1986 consistia em converter os salários nominais para um equivalente a $\omega_{sw,mean}$. Não obstante, cada programa de estabilização mostrou traços particulares, que significaram algum grau de desvio desse paradigma. O Plano Cruzado, por exemplo, converteu os salários com base na média $\omega_{sw,mean}$ (ponto E) e acrescentou 8% ao resultado obtido (ponto F). Se o aumento do custo de vida se mostrasse muito lento após a conversão, como os formuladores da política esperavam, o salário real estatutário oscilaria entre os pontos E (média) e F (média + 8%) no curto prazo. Porém o Plano Cruzado não logrou sucesso em controlar a inflação, e o salário real estatutário voltou a diminuir.

Em junho de 1987, quando o Plano Bresser foi implementado, todos os indicadores de salário real estatutário — pico, vale e média — se encontravam em níveis inferiores aos de antes do início do Plano Cruzado. Os mesmos princípios de conversão salarial pela média dos valores reais foram aplicados na adoção do Plano Bresser e dos programas de estabilização subseqüentes. O ponto crucial é o seguinte: toda a vez que falham sucessivas políticas de estabilização baseadas em conversão salarial pela média, *ceteris paribus*, a conseqüência é que os salários reais são continuamente dragados para baixo. A experiência brasileira de 1986-94 veste perfeitamente esse modelo, pelo qual a trajetória dos salários reais estatutários se assemelha a um permanente movimento de descida dos degraus de uma escada.

Figura 1

Trajetória hipotética do salário real sob inflação constante, conforme o sistema de indexação oficial dos salários vigente antes do advento do Plano Cruzado, e seu ajuste no Plano Cruzado



Ainda de acordo com as premissas das políticas de estabilização implementadas entre 1986 e 1994, esperava-se que os salários após a conversão, e não os salários na data-base anterior à conversão, se tornassem uma nova referência para as negociações coletivas. Isso significaria uma mudança no padrão negocial que predominou antes do advento do Cruzado e que tinha no salário real fixado no acordo imediatamente anterior o nível a ser recuperado. Os dados da Tabela 4 demonstram que não houve exceção a esse padrão de negociação entre 1978 e 1985, uma vez que as cláusulas de reajuste salarial em todos os acordos definiram os salários do acordo anterior (ou um equivalente) como sua referência para a aplicação do percentual de correção negociado. Assim, uma típica cláusula de reajuste salarial determinava um percentual de correção dos salários equivalente à variação do custo de vida entre as datas-base anterior e corrente, a ser aplicado aos salários nominais vigentes na data-base anterior.

Tabela 4

Número de acordos coletivos, segundo a referência temporal para o ajuste dos salários, em acordos coletivos selecionados da indústria de transformação do RS — 1978-95

ANOS	REFERÊNCIA: DATA-BASE IMEDIATAMENTE ANTERIOR	REFERÊNCIA: DATA DIFERENTE DA DATA-BASE IMEDIATAMENTE ANTERIOR
1978	17	0
1979	16	0
1980	16	0
1981	15	0
1982	17	0
1983	17	0
1984	16	0
1985	17	0
1986	2	13
1987	13	4
1988	17	0
1989	14	3
1990	11	5
1991	3	13
1992	15	1
1993	14	1
1994	3	9
1995	12	3

FONTE: Pesquisa de campo.

Em 1986, a quase-totalidade dos acordos coletivos estipulou cláusulas de reajuste salarial tendo como referência outra data que não a data-base imediatamente anterior. Isso indica que, naquele ano, as negociações coletivas sancionaram, na prática, a tentativa governamental de quebrar a lógica de recomposição do pico de salários reais. Entre 1986 e 1995, rupturas similares ocorreram em 1991 (Plano Collor I) e 1994-95 (Plano Cruzado). Nos demais anos, o número de acordos coletivos em que a referência temporal para a incidência do reajuste de salários recaiu sobre uma data diferente da data-base não foi tão elevado quanto em 1986, 1991 e 1994, embora alguns casos tenham sido observados.

A redução continuada no salário real estatutário a partir de 1986 não foi inteiramente transmitida ao salário real negociado. Os dados das Tabelas 3 e 4 evidenciam que o salário real negociado mudou em linha com o salário real estatutário apenas em 1986 (Plano Cruzado) e 1994-95 (Plano Real). Além disso, como já foi salientado, nesses anos, a referência temporal para o reajuste foi estabelecida em data diferente da data-base. Isso significa que, em 1986 e 1994-95, o Governo teria alcançado plenamente o objetivo de manter a dinâmica dos salários nominais dentro dos limites da política econômica.

Em contraste, a trajetória do salário nominal negociado não acompanhou a do salário real estatutário nos Planos Bresser (1987-88) e Verão (1989). Por exemplo, em 1987, o salário real estatutário médio diminuiu 16,5%, ao passo que o salário real negociado médio aumentou 3,4%. Além disso, a maioria dos acordos coletivos sustentou a data-base anterior como sua referência para a aplicação do reajuste salarial. É bastante provável que a reaceleração inflacionária ocorrida logo após a implementação de cada um desses programas tenha enfraquecido a tentativa do Governo de quebrar os vínculos entre a inflação passada e os salários nominais. As negociações coletivas acabaram por romper os limites da política econômica.

Por fim, os Planos Collor I (1990) e Collor II (1991) mostraram resultados mistos. O salário real negociado experimentou forte variação negativa, ainda que em grau bem menor do que o salário real estatutário. O aumento posterior do salário real negociado indica uma recuperação parcial de sua magnitude ao longo de 1992 e 1993.

4 - Negociações sobre regras de indexação salarial

Ainda que a legislação estatal tenha estipulado regras para a indexação dos salários durante o período 1978-95, não chegou a ser incomum que as negociações coletivas também tenham resultado em cláusulas de indexação salarial a serem aplicadas no âmbito das respectivas unidades de negociação. Essas cláusulas tinham como objetivo uma redução nas imperfeições da indexação oficial no que tange aos vínculos entre a inflação e os salários nominais em meses que não os da data-base. A Tabela 5 mostra o número médio de cláusulas de indexação salarial e o percentual das cláusulas que fixaram normas mais amplas do que os sistemas de indexação oficial.

Tabela 5

Número médio de cláusulas de indexação salarial e percentagem de cláusulas que fixaram normas mais amplas do que os sistemas de indexação oficial em acordos coletivos selecionados da indústria de transformação do RS — 1978-95

ANOS	NÚMERO MÉDIO DE CLÁUSULAS	CLÁUSULAS COM NORMAS MAIS AMPLAS (%)
1978	0,06	100,0
1979	0,56	100,0
1980	0,25	75,0
1981	0,40	100,0
1982	0,35	100,0
1983	0,35	100,0
1984	0,69	100,0
1985	0,94	100,0
1986	0,40	83,3
1987	0,18	100,0
1988	0,29	100,0
1989	0,12	100,0
1990	0,56	88,9
1991	0,50	87,5
1992	0,75	91,7
1993	0,87	100,0
1994	0,75	100,0
1995	0,60	100,0
Média 1978-95	0,48	96,3

FONTE: Pesquisa de campo.

Os dados da Tabela 5 mostram que, em 1979, 1984-85 e 1990-95, o número médio anual de cláusulas de indexação salarial foi superior à média global do período 1978-95. Em 1979 e 1984-85, uma característica comum do ambiente macroeconômico foi exatamente a aceleração inflacionária. No final dos anos 70, a taxa de inflação passou de cerca de 38% a.a. para mais de 100% a.a. Sob o sistema de indexação salarial em vigor (fase I do Governo Militar), a aceleração inflacionária determinou uma redução no salário real estatutário. Assim, o maior

número de cláusulas de indexação salarial registrado nos acordos de 1979 pode ser visto como uma reação às imperfeições do sistema oficial. Como o Governo mudou a regra salarial em outubro de 1979, reduzindo o intervalo entre os reajustes, e a inflação foi mantida próxima a 100% a.a. em 1980-82, o número de cláusulas de indexação salarial recuou e manteve-se aquém da média global até 1984. Uma nova aceleração inflacionária em 1983-84 resultou, mais uma vez, em decréscimo no salário real estatutário. Os sindicatos reagiram a esse ambiente através da negociação de cláusulas específicas de indexação salarial, a fim de minimizar a redução nos salários reais. Em 1985, praticamente todos os acordos coletivos selecionados continham uma regra de indexação salarial.

Entre 1986 e 1994, com as políticas de estabilização buscando romper os elos entre a inflação passada e os salários nominais, os empregadores viram-se pressionados a adotar uma conduta mais restritiva para com as cláusulas de indexação salarial. Em especial, o controle oficial de preços representou um incentivo decisivo para a adoção de tal conduta. Uma vez que as empresas não podiam fixar livremente seus preços de oferta, naturalmente os empregadores se opuseram a convencionar cláusulas de indexação salarial. O número médio dessas cláusulas recuou para 0,12 em 1989.

Durante a primeira metade dos anos 90, contudo, o número médio de cláusulas de indexação salarial voltou a crescer. Entre 1990 e 1995, dois em cada três acordos coletivos fixaram alguma regra de indexação salarial. Esse é um resultado provável da resiliência inflacionária. A taxa de inflação cruzou a barreira de 1.000% a.a., e uma taxa anual de quatro dígitos não foi incomum no período. Em um contexto de alta inflação e de uma política errática de indexação oficial dos salários, a negociação de cláusulas de indexação tornou-se muito mais freqüente.

Os dados da Tabela 5 demonstram ainda que as cláusulas de indexação salarial estipularam regras mais amplas do que as dos sistemas oficiais. As negociações dessas cláusulas buscaram modificar as regras de indexação através (a) da redução do intervalo entre sucessivos ajustes de salários nominais; e (b) da elevação da magnitude dos fatores de multiplicação da inflação passada, no limite com a definição do fator 1,0 para todas as faixas salariais. O objetivo dos sindicatos consistia em aumentos mensais nos salários nominais com base no aumento recente do custo de vida. Mesmo que esse objetivo fosse atingido, entretanto uma nova redução nos salários reais não seria evitada diante de contínua aceleração inflacionária.

5 - Negociações sobre salários mínimos

Nesta seção, analisamos os resultados das negociações coletivas sobre salários mínimos. Não obstante os ajustamentos do nível geral de salários nominais terem ocupado o centro das atenções dos sindicatos em um contexto de inflação alta e crônica, as negociações sobre salários mínimos tornaram-se crescentemente relevantes ao longo do período 1978-95. Na subseção 5.1, revisamos concisamente a legislação brasileira sobre salários mínimos e mostramos o comportamento do salário mínimo oficial real. Na subseção 5.2, comparamos as taxas negociadas com as taxas oficiais de salários mínimos. Completamos a análise na subseção 5.3, onde examinamos as variações reais nos salários mínimos negociados.

5.1 - Salários mínimos oficiais

Salários mínimos têm sido fixados pelo Governo Federal desde 1940. A legislação sobre salários mínimos foi introduzida nos anos 30 do século passado, em conjunto com a maquinaria legal que deu origem ao sistema corporativista-estatal de relações de trabalho no Brasil. A Constituição Federal de 1934 foi o primeiro diploma legal a estabelecer o direito de todos os empregados a um piso de salários. Posteriormente, a Lei nº 185, de 14.01.36, e o Decreto-Lei nº 399, de 30.04.38, fixaram o conceito legal de salário mínimo e criaram as comissões do salário mínimo. Essas comissões, compostas de forma tripartite por representantes do Governo, dos empregadores e dos trabalhadores, receberam a atribuição de preparar propostas para as primeiras taxas de salários mínimos a serem decretadas pelo Governo. Em 1940, através do Decreto-Lei nº 2.142, de 1º de maio, o Governo Federal finalmente anunciou os primeiros valores dos salários mínimos oficiais.

Entre 1940 e 1984, diferentes taxas oficiais de salários mínimos foram estipuladas para diferentes regiões geográficas do País. Em 1940, havia 14 diferentes valores de salários mínimos. Após um máximo de 34 diferentes taxas em 1954, o Governo passou, gradativamente, a reduzir a variedade de taxas até 1984, quando o valor oficial do salário mínimo foi unificado para todo o País. Essa unificação de valores perdurou até o ano 2000, quando a legislação se modificou, a fim de permitir que os governos estaduais também passassem a definir taxas de salários mínimos com validade nos seus estados, desde que os

valores não fossem inferiores ao do salário mínimo nacional, que continuou a ser fixado pelo Governo Federal.

Entre o final de 1970 e 1995, como indicam os dados da Tabela 6, o salário mínimo oficial real mostrou uma tendência a diminuir. Entre 1978 e 1982, esse salário oscilou dentro de limites estreitos. Em 1983 e 1984, contudo, a aceleração inflacionária ocasionou uma redução de 16,6% no salário mínimo oficial real. Não obstante um par de anos de recuperação, o salário mínimo oficial real experimentou uma trajetória de declínio entre meados dos anos 80 e até os 90.

Tabela 6

Salário mínimo oficial real — 1978-95

ANOS	SALÁRIO MÍNIMO REAL (1) (R\$)	ÍNDICE DO SALÁRIO MÍNIMO REAL (2)	ANOS	SALÁRIO MÍNIMO REAL (1) (R\$)	ÍNDICE DO SALÁRIO MÍNIMO REAL (2)
1978	140,78	100,0	1988	114,26	81,2
1979	140,03	99,5	1989	119,25	84,7
1980	145,11	103,1	1990	92,66	65,8
1981	140,38	99,7	1991	105,46	74,9
1982	142,49	101,2	1992	101,45	72,1
1983	128,39	91,2	1993	115,52	82,1
1984	118,80	84,4	1994	100,63	71,5
1985	120,45	85,6	1995	97,78	69,5
1986	120,17	85,4	Média 1978-95	119,32	84,8
1987	104,15	74,0			

FONTE: Pesquisa de campo.

(1) Médias anuais dos valores vigentes no RS, em reais, a preços constantes de dezembro de 1995 pelo IPC-IEPE. (2) Base 100 = média de 1978.

5.2 - Salários mínimos negociados e salários mínimos oficiais

Nos primeiros anos da década de 80, cláusulas sobre salários mínimos surgiram em praticamente todos os acordos selecionados. Enquanto, em 1978, apenas dois dentre os 17 acordos tinham fixado normas sobre salários mínimos, em 1981, esse montante crescera para dois em cada três acordos. Em

1987, todos os acordos estabeleceram cláusulas sobre salários mínimos. A Tabela 7 apresenta estatísticas das negociações sobre salários mínimos, mostrando também uma comparação entre as taxas oficiais e negociadas.

Os dados da Tabela 7 indicam que os valores dos salários mínimos negociados, em proporção ao salário mínimo oficial, cresceram entre 1978 e 1995. Em 1978, quando apenas dois acordos fixaram pisos de salários, o menor valor correspondeu a 1,19, e o maior, a 1,45 salário mínimo oficial (média de 1,32). Essa proporção cresceu tendencialmente até 1995, quando a média da relação entre os salários mínimos negociado e oficial atingiu 1,85. Também os maiores e menores valores do piso negociado mostraram uma tendência a crescer em relação ao salário mínimo oficial.

Essa tendência dos salários mínimos negociados a crescer em relação ao salário mínimo oficial pode ter sido um resultado da queda no poder aquisitivo do piso oficial verificada entre 1978 e 1995. Se as taxas negociadas de salários mínimos se mantivessem constantes em proporção ao salário mínimo oficial, as negociações teriam capturado integralmente a perda de valor real do piso estatutário. Porém, de modo similar às negociações sobre reajuste salarial e aumento real, os sindicatos buscaram minimizar os efeitos negativos da aceleração inflacionária sobre os salários mínimos reais, alargando a parcela negociada dos salários mínimos. Assim, por exemplo, os dados da Tabela 7 indicam que as menores taxas negociadas foram estipuladas explicitamente como múltiplos do salário mínimo oficial e que esses fatores de multiplicação cresceram sobretudo nos anos 90, quando a queda do salário mínimo oficial real foi ainda mais acentuada.

Com efeito, a lógica que presidiu as negociações sobre salários mínimos, ao tomar o valor estatutário como um piso acima do qual deveriam ser fixados os valores nos acordos coletivos, assemelha-se à das negociações sobre reajuste salarial. Em alguns casos, as taxas negociadas foram estipuladas diretamente como múltiplos do salário mínimo oficial. Em 1984-85, por exemplo, mais da metade dos salários mínimos negociados foi fixada como múltiplo do piso oficial. A partir de 1986, entretanto, a incidência dessa prática diminuiu, principalmente em face da tentativa governamental de romper os vínculos entre quaisquer preços da economia e o salário mínimo oficial. Ainda assim, alguns casos de referência explícita ao salário mínimo oficial foram registrados nos acordos coletivos selecionados até 1995.

Tabela 7

Estadísticas sobre salários mínimos negociados em acordos coletivos
selecionados da indústria de transformação do RS — 1978-95

ANOS	NÚMERO DE ACORDOS COLETIVOS			SALÁRIOS MÍNIMOS NEGOCIADOS EM RELAÇÃO AO SALÁRIO MÍNIMO OFICIAL		
	Total	Com Cláusula de Salários Mínimos	Em que os Salários Mínimos Foram Estipulados Como um Múltiplo do Salário Mínimo Oficial (%)	Média	Mínimo	Máximo
1978	17	2	0,0	1,32	1,19	1,45
1979	16	6	0,0	1,38	1,09	1,66
1980	16	9	22,2	1,37	1,05	1,87
1981	15	10	20,0	1,46	1,12	1,99
1982	17	13	46,2	1,41	1,10	2,05
1983	17	14	42,9	1,45	1,10	2,30
1984	16	13	53,8	1,50	1,05	2,65
1985	17	15	53,3	1,58	1,05	3,17
1986	15	14	35,7	1,45	1,10	1,79
1987	17	17	29,4	1,58	1,16	2,12
1988	17	16	6,3	1,49	1,08	1,95
1989	17	17	11,8	1,59	1,10	2,38
1990	16	16	18,8	1,60	1,10	2,04
1991	16	16	6,3	1,41	1,07	1,90
1992	16	16	12,5	1,68	1,10	3,27
1993	15	15	13,3	1,65	1,20	2,60
1994	12	12	8,3	1,71	1,30	1,95
1995	15	14	7,1	1,81	1,30	2,67
Média 1978-95	15,9	13,1	23,0	1,52	1,13	2,21

FONTE: Pesquisa de campo.

5.3 - Salários mínimos negociados e inflação

O fato de os salários mínimos negociados mostrarem uma tendência a crescer em relação ao salário mínimo oficial entre 1978 e 1995 não significou que seu valor real tenha seguido a mesma trajetória. Aquele crescimento sugere, acima de tudo, uma tentativa dos sindicatos de minimizar os efeitos da aceleração inflacionária, que havia arrastado para baixo o poder de compra do piso oficial. A trajetória dos salários mínimos negociados pode mesmo ser descrita como o resultado líquido entre o aumento da relação entre os pisos negociado e oficial e a redução no salário mínimo oficial real num contexto de inflação alta e crônica. A Tabela 8 mostra estatísticas sobre salários mínimos negociados reais.

As oscilações nos salários mínimos negociados (média) não apontam uma clara tendência de crescimento ou decréscimo no período 1978-95. O piso negociado aumentou até 1982, quando atingiu seu maior valor para todo o período (R\$ 198,00 a preços de dezembro de 1995). Entre 1995 e 1991, observou-se uma trajetória de redução, apesar de alguns anos de variações positivas, com o salário mínimo real negociado atingindo seus menores valores para todo o período em 1990 e 1991 (R\$ 147,20 em 1990 e R\$ 147,90 em 1991, a preços de dezembro de 1995). Até 1995, todavia, o salário mínimo negociado real registrou recuperação.

As taxas negociadas de salário mínimo real apresentadas na Tabela 8 referem-se aos meses das datas-base. Portanto, nenhuma conclusão sobre taxas anuais de salários negociados pode ser extraída dos dados. Contudo, uma vez que as taxas negociadas de salários mínimos reais consistem de picos entre sucessivas datas-base, as médias anuais são menores do que essas taxas. E, quanto maior for a alta do custo de vida, menores serão essas médias. Isso significa que, em anos de aceleração inflacionária, menores salários reais negociados correspondem a ainda menores médias anuais, ao passo que maiores salários reais negociados não resultam necessariamente em maiores médias anuais. A recuperação dos salários mínimos reais negociados entre 1991 e 1995 talvez não tenha sido suficiente para contra-arrestar os efeitos da aceleração inflacionária do período.

Tabela 8

Salários mínimos reais negociados em acordos coletivos selecionados da indústria de transformação do RS — 1978-95

ANOS	SALÁRIOS MÍNIMOS REAIS NEGOCIADOS (1) (R\$)			ÍNDICE DE SALÁRIOS MÍNIMOS REAIS NEGOCIADOS (2) (média)
	Média	Mínimo	Máximo	
1978	170,10	169,30	170,90	100,0
1979	183,30	178,40	189,90	107,7
1980	192,50	150,00	232,40	113,2
1981	197,60	158,30	232,70	116,2
1982	198,00	152,90	253,00	116,4
1983	184,00	134,10	259,50	108,2
1984	168,70	111,60	247,80	99,2
1985	180,30	105,30	267,10	106,0
1986	180,30	132,50	221,30	106,0
1987	159,60	111,70	216,80	93,9
1988	169,70	121,20	228,10	99,8
1989	182,70	130,40	241,60	107,4
1990	147,20	90,70	190,80	86,5
1991	147,90	101,60	214,20	87,0
1992	174,60	103,30	221,10	102,6
1993	194,10	127,60	233,80	114,2
1994	177,60	117,00	220,80	104,4
1995	179,80	136,40	235,70	105,7
Média 1978-95	177,10	129,60	226,50	104,1

FONTE: Pesquisa de campo.

(1) Médias anuais dos valores vigentes no RS, em reais, a preços constantes de dezembro de 1995 pelo IPC-IEPE. (2) Base 100 = média de 1978.

Conclusão

Neste artigo, analisamos os resultados das negociações coletivas de salários em unidades de negociação da indústria de transformação do Rio Grande do Sul. Nas seções 2 a 4, o foco da análise recaiu sobre a barganha por ajustes nos salários nominais em um contexto de inflação alta e crônica. As estatísti-

cas apresentadas sugerem dois padrões distintos de resultados no período 1978-95.

O primeiro padrão de resultados refere-se aos anos compreendidos entre 1978 e 1985. Nesse período, as cláusulas de ajuste nos salários nominais assemeelharam-se fortemente às normas estatutárias. Basicamente:

- a) em média, a parcela negociada do ajuste nos salários (bw) correspondeu a cerca de 10% da variação total nos salários nominais, fixada nos acordos coletivos;
- b) a referência temporal para o ajuste dos salários nos acordos coletivos foi sempre a data-base imediatamente anterior; e
- c) o número médio de cláusulas de indexação salarial foi, em geral, menor do que a média global para o período 1978-95.

Do ponto de vista dos sindicatos, a lógica subjacente às negociações salariais consistia em tomar a correção legal dos salários nominais como um piso de reajuste, a fim de barganhar aumentos adicionais que pudessem resultar em maiores salários reais negociados na data-base (w_{bw}). Essa lógica parece ter logrado sucesso entre 1978 e 1985.

O segundo padrão de resultados associa-se às políticas de estabilização do período 1986-94. Maiores taxas de inflação e insucesso de reiterados programas de controle de preços formaram um cenário de mudanças nos resultados das negociações, a saber:

- a) as normas oficiais de indexação salarial tornaram-se erráticas, em consequência das tentativas governamentais de quebrar os vínculos entre a inflação passada e os salários nominais. Nesse contexto, a parcela negociada do ajuste nos salários (bw) foi maior e representou, em média, 25,6% da variação nos salários nominais;
- b) mais do que um terço das cláusulas de reajuste salarial tiveram sua referência temporal alterada para uma data diferente da data-base imediatamente anterior; e
- c) o número de cláusulas de indexação salarial diminuiu entre 1986 e 1989, antes de se tornarem mais freqüentes, ao longo da primeira metade dos anos 90. A média do período 1986-95 excedeu a média global.

Nesses anos de maior instabilidade, as negociações coletivas de salários desempenharam o importante papel de minimizar a redução nos salários reais. *Ceteris paribus*, essa redução teria sido uma consequência da perda de controle sobre a inflação combinada com medidas sucessivas de conversão dos salários nominais pela média dos salários reais. Os sindicatos opuseram-se à essa tendência prevalecente através das negociações coletivas, porém com resulta-

dos mistos. Em alguns anos, os acordos coletivos sancionaram menores salários reais em consonância com os objetivos da política macroeconômica; em outros, lograram minimizar a redução no salário real *vis-à-vis* às regras de conversão e aos sistemas oficiais de indexação. Entretanto, ainda que o salário real negociado tenha aumentado em 1987-89 e 1992-93, em contraste com a redução do salário real estatutário, a tendência foi de diminuição do poder aquisitivo dos salários, sobretudo se forem também considerados meses que não apenas os das datas-base, em decorrência da forte aceleração inflacionária.

Em seguimento, na seção 5, analisamos os resultados das negociações coletivas sobre salários mínimos. A partir de fins dos anos 70, a negociação sobre salários mínimos adquiriu crescente relevância nas unidades de negociação selecionadas da indústria de transformação do Rio Grande do Sul. Em meados dos anos 80, todos os acordos coletivos da amostra incluíam uma cláusula sobre o assunto. Sob um contexto de inflação alta e crônica, assim como de fixação de salários mínimos oficiais, os sindicatos buscaram o duplo objetivo de recuperar o poder aquisitivo dos salários mínimos, os quais eram constantemente depreciados em virtude da alta inflação, e de negociar taxas maiores do que os salários mínimos oficiais. Os principais resultados foram os seguintes:

- a) em média, os salários mínimos negociados cresceram em proporção ao salário mínimo oficial entre 1978 e 1995; e
- b) não obstante isso, os salários mínimos negociados reais não mostraram tendência a crescer, nem a decrescer. Todavia é provável que as médias anuais dos pisos salariais negociados tenham sido negativamente afetadas em decorrência da aceleração inflacionária. Nesse caso, as negociações coletivas teriam apenas reduzido a perda de poder aquisitivo dos pisos salariais *vis-à-vis* às taxas oficiais.

Anexo

Quadro 1

Sistemas de indexação oficial de salários no Brasil — 1965-96

LEGISLAÇÃO	CARACTERÍSTICAS DO SISTEMA DE INDEXAÇÃO SALARIAL		
	Intervalo	Índice de Referência	Fórmula de Cálculo
Indexação salarial no Governo Militar (fase I) — 1965-79			
Lei nº 4.725, de 13.07.65 Lei nº 5.451, de 13.06.68 Lei nº 6.174, de 29.11.74	12 meses.	Não especificado.	Média dos salários reais nos 24 meses anteriores à data-base (12 meses a partir de 1974), mais metade da taxa esperada de inflação para os 12 meses seguintes e mais fator de aumento real.
Indexação salarial no Governo Militar (fase II) — 1979-86			
Lei nº 6.708, de 30.10.79 Lei nº 6.886, de 10.02.80 Decreto-Lei nº 2.012, de 25.01.83 Decreto-Lei nº 2.024, de 25.05.83 Decreto-Lei nº 2.045, de 13.07.83 Decreto-Lei nº 2.065, de 26.10.83 Lei nº 7.328, de 29.10.84 Lei nº 7.450, de 23.12.85	6 meses.	INPC-IBGE (preços ao consumidor).	Multiplicador da variação do INPC-IBGE nos seis meses anteriores, segundo faixas de salário, com fator de multiplicação entre 0 (maiores faixas) e 1,1 (menores faixas).
Plano Cruzado — 1986-87			
Decreto-Lei nº 2.283, de 28.02.86 Decreto-Lei nº 2.284, de 10.03.86 Decreto-Lei nº 2.302, de 21.11.86	Misto: (a) anual, na data-base; e (b) variável, conforme o aumento do custo de vida.	IPC-IBGE (preços ao consumidor).	Em mar./86, na adoção do Plano: média dos salários reais entre set./85 e fev./86 mais 8%. De abr./86 a jun./87: (a) na data-base, 60% da variação do IPC-IBGE acumulada desde a data-base anterior; e (b) entre uma e outra data-base, 20% cada vez que a variação do IPC-IBGE acumulasse 20% ou mais (escala móvel de salários).

(continua)

Quadro 1

Sistemas de indexação oficial de salários no Brasil — 1965-96

LEGISLAÇÃO	CARACTERÍSTICAS DO SISTEMA DE INDEXAÇÃO SALARIAL		
	Intervalo	Índice de Referência	Fórmula de Cálculo
Plano Bresser — 1987-89			
Decreto-Lei nº 2.335, de 12.06.87 Decreto-Lei nº 2.336, de 15.06.87	Mensal, à exceção do mês da data-base.	Unidade de Referência de Preços (URP), índice vinculado à variação do IPC-IBGE.	Em jul.-ago./87, na adoção do Plano: zero. De set./87 a jan./89: variação da URP, mais resíduo do aumento do custo de vida aferido antes de jul./87. • Variação da URP igual à média da variação mensal do IPC em um trimestre fixo (por exemplo, a variação na URP entre abril e junho equivalia à média geométrica da variação no IPC entre janeiro e março). • Resíduo até fev./88.
Plano Verão — 1989-90			
Medida Provisória nº 32, de 15.01.89 Lei nº 7.730, de 31.01.89 Medida Provisória nº 37, de 27.01.89 Lei nº 7.737, de 28.02.89 Medida Provisória nº 48, de 19.04.89 Lei nº 7.777, de 19.06.89 Lei nº 7.788, de 03.07.89	Mensal.	IPC-IBGE.	Em fev./89, valor máximo entre a média dos salários reais em 1988 e o salário nominal em jan./89. • A fórmula de cálculo da média dos salários reais em 1988 foi modificada por duas vezes, em março e em abril de 1989. Em maio/89, zero. De jun./89 a mar./90, múltiplo da variação do IPC-IBGE no mês imediatamente anterior, com fator de multiplicação entre 0 (maiores faixas) e 1 (menores faixas).
Plano Collor I e Plano Collor II — 1990-91			
Medida Provisória nº 154, de 15.03.90 Lei nº 8.030, de 13.04.90 Medida Provisória nº 193, de 19.04.91 Medida Provisória nº 295, de 19.04.91 Lei nº 8.178, de 19.06.91 Lei nº 8.238, de 1991	Anual.	Fator de Reajuste Salarial (FRS), índice vinculado à variação do IPC-IBGE.	Em abr. e maio/90, zero. De jun./90 a fev./91, média dos salários reais nos 12 meses precedentes. Em mar./91, zero. De abril a agosto de 1991, montante monetário fixo.

(continua)

Quadro 1

Sistemas de indexação oficial de salários no Brasil — 1965-96

LEGISLAÇÃO	CARACTERÍSTICAS DO SISTEMA DE INDEXAÇÃO SALARIAL		
	Intervalo	Índice de Referência	Fórmula de Cálculo
Retorno da indexação salarial — 1991-94			
Lei nº 8.222, de 05.09.91 Lei nº 8.276, de 1991 Lei nº 8.419, de 07.05.92 Lei nº 8.542, de 23.12.92 Medida Provisória nº 340, de 31.07.93 Lei nº 8.700, de 27.08.93	De set./91 a jul./93, bimestral. De ago./93 a fev./94, mensal.	De set./91 a maio/92, INPC-IBGE. De jun./92 a fev./94, Fator de Atualização Salarial (FAS), índice vinculado à variação do Índice de Reajuste do Salário Mínimo (IRSM-IBGE).	De set./91 a maio/92, variação acumulada do INPC-IBGE em cada quatro meses, combinada com reajuste fixado pelo Ministério do Trabalho no meio do período. De jun. a dez./92, FAS em cada quatro meses combinado com reajuste fixado pelo Ministério do Trabalho no meio do período. • Os reajustes aplicavam-se exclusivamente à parcela dos salários igual ou menor do que três salários mínimos oficiais. De jan. a jul./93, FAS em cada quatro meses combinado com reajuste fixado pelo Ministério do Trabalho no meio do período. De ago./93 a fev./94, FAS em cada quatro meses combinado com a variação mensal do IRSM-IBGE menos 10 pontos percentuais em cada mês. • Os reajustes aplicavam-se exclusivamente à parcela dos salários igual ou menor do que seis salários mínimos oficiais.
Plano Real — 1994-96			
Medida Provisória nº 434, de 27.02.93 Lei nº 8.880, de 27.05.94 Medida Provisória nº 1.053, de 30.06.94 Lei nº 10.192, de 14.02.01	De abril a junho de 1994, mensal. De jul./95 a jun./96, na data-base.	De março a junho de 1994, Unidade Real de Valor (URV), índice com variação diária arbitrada pelo Governo Federal. De jul./95 a jun./96, IPC-r.	Em mar./94, média dos salários reais entre set./93 e fev./94. De abril a junho de 1994, Unidade Real de Valor, índice com variação diária arbitrada pelo Governo Federal. De jul./94 a jun./95, zero. De jul./95 a jun./96, variação no IPC-r entre a data-base anterior a jul./95 e o mês de jun./95.

Referências

AGUIRRE, B. M. B. *et al.* **A trajetória das negociações coletivas de trabalho nos anos 80**. São Paulo: IBRART-MTb, 1985.

ALMEIDA, M. H. Tavares de. **Crise econômica e interesses organizados: o sindicalismo no Brasil dos anos 80**. São Paulo: Edusp, 1996.

ALMEIDA, M. H. Tavares de. Novas tendências do movimento sindical. In: TRINDADE, H. (Org.). **Brasil em perspectiva: dilemas da abertura política**. Porto Alegre: Sulina, 1982, p. 81-103.

ALVES, M. H. Moreira. Trade unions in Brazil: a search for autonomy and organization. In: EPSTEIN, E. C. (Ed.). **Labor movement and the state in Latin America**. Boston: Unwin Hyman, 1989.

AMADEO, E. J.; CAMARGO, J. M. **Política salarial e negociações: perspectivas para o futuro**. Rio de Janeiro: PUC-RJ, 1989.

BARROS, M. R. **Labour relations and the new unionism in contemporary Brazil**. Londres: Macmillan, 1999.

BRANDÃO, S. M. C. **Política salarial e negociações coletivas: o caso das categorias metalúrgica, química e têxtil do Município de São Paulo — 1978/1989**. Campinas, SP: Instituto de Economia; Universidade Estadual de Campinas, 1991. (Dissertação de Mestrado em Economia).

BOITO JUNIOR, A. **O sindicalismo de estado no Brasil: uma análise crítica da estrutura sindical**. Campinas, SP: UNICAMP, 1991.

BOITO JUNIOR, A. Reforma e persistência da estrutura sindical. In: BOITO JUNIOR, A. (Org.). **O sindicalismo brasileiro nos anos 80**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991a, p. 43-91.

BOITO JUNIOR, A. De volta para o novo corporativismo; a trajetória política do sindicalismo brasileiro. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, SEADE, v. 8, n. 3, p. 23-28, jul.-set. 1994.

CARDOSO, A. M. O sindicalismo corporativo não é mais o mesmo. **Novos Estudos CEBRAP**, São Paulo, CEBRAP, n. 48, p. 97-119, jul. 1997.

CARVALHO, L. W. R. de. **Princípios e aplicação da política salarial pós 1964**. Brasília: Universidade de Brasília, 1973. (Textos para Discussão, n. 09).

CÓRDOVA, E. O panorama latino-americano. In: CÓRDOVA, E. (Org.). **As relações coletivas de trabalho na América Latina**. São Paulo: Ltr; IBRART; OIT, 1985, p. 17-41.

CÓRDOVA, E. From corporatism to liberalisation: the new directions of the Brazilian system of industrial relations. **Labour and Society**, Geneva, International Institute for Labour Studies, v. 14, n. 3, p. 251-269, abr. 1989.

COSTA SOUZA, P. R. (1980). **A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas**. Campinas, SP: Universidade Estadual de Campinas. (Dissertação de Doutorado em Economia).

DIEESE. **10 anos de política salarial**. 2. ed. São Paulo: DIEESE, 1976.

GONÇALVES, F. L. S. A evolução recente das negociações coletivas no Brasil. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, SEADE, v. 2, n. 3, p. 33-36, jul./set. 1988.

GONÇALVES, F. L. S. A evolução dos acordos e conflitos coletivos no período recente do sindicalismo brasileiro (1977-93). In: OLIVEIRA, C. A. B. *et al.* (Org.). **O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século**. São Paulo: Scritta, 1994, p. 267-287.

GREENFIELD, G. M. Brazil. In: GREENFIELD, G. M.; MARAM, S. L. (Ed.). **Latin American Labor Organizations**. New York: Greenwood, 1987.

HORN, C. H. V. **Política salarial brasileira pós 1986**. Porto Alegre: Síntese, 1993.

HORN, C. H. V. **Collective bargaining in Brazilian manufacturing**. London: London School of Economics and Political Science, 2003. (Dissertação Ph.D. Economia).

LAMOUNIER, B.; SOUZA, A. Governo e sindicatos no Brasil: a perspectiva dos anos 80. **Dados: Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, RJ, IUPERJ, v. 24, n. 2, p. 139-159, 1981.

NASCIMENTO, S. TST deve rejeitar pedidos para repor inflação. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 20 ago. 1996, p. A-6.

OLIVEIRA, C. P. R. de. **Política salarial no Brasil (1964-1984): idas e vindas do corporativismo estatizante**. Belo Horizonte: Universidade Federal de Minas Gerais, 1985. (Tese de Mestrado em Ciência Política).

PASTORE, J.; SKDMORE, T. E. Brazilian labor relations: a new era? In: JURIS, H. *et al.* (Ed.). **Industrial relations in a decade of economic change**. Madison: IRRRA, 1985.

PASTORE, J.; ZYLBERSTAJN, H. **A administração do conflito trabalhista no Brasil**, 2. ed. São Paulo: IPE; USP, 1988.

POCHMANN, M. Mudança e continuidade na organização sindical no período recente. In: OLIVEIRA, C. A. B.; MATTOSO, J. E. L. (Org.). **Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?** São Paulo: Scritta, 1996. p. 269-301.

PRADO, A. Mudanças na negociação sindical nos anos recentes. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, SEADE, v. 12, n. 1, p. 30-34, jan./mar. 1998.

REGO, J. M. *et al.* Teorias sobre inflação: uma abordagem introdutória. In: REGO, J. M. (Ed.). **Inflação inercial, teorias sobre inflação e o Plano Cruzado**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986, p. 9-46.

RODRIGUES, I. Jácome. Brazil's new unionism. In: ROSEN, F.; McFAYDEN, D. (Ed.). **Free trade and economic restructuring in Latin America**. Nova Iorque: Monthly Review Press, 1995.

RODRIGUES, L. M. O declínio do sindicalismo corporativo. In: GOMES, A. C. (Org.). **Trabalho e previdência: sessenta anos em debate**. Rio de Janeiro: FGV, 1992, p. 21-45.

RODRIGUES, L. M. O sindicalismo corporativo no Brasil. In: RODRIGUES, L. M. **Partidos e sindicatos: estudos de sociologia política**. São Paulo: Ática, 1990, p. 46-76.

SILVA, R. A. da. **A negociação coletiva no Brasil e o sistema de relações de trabalho**. (Sl.: s. n.), 1992, p. 81-105. (Outras falas em negociação coletiva, 1).

SIMONSEN, M. H.; CAMPOS, R. O. **A nova economia brasileira**. 3. ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 1979.

SOUZA, A. de. Sindicalismo e corporativismo: o princípio do fim. In: GOMES, A. C. (Org.). **Trabalho e previdência: sessenta anos em debate**. Rio de Janeiro: FGV, 1992, p. 13-20.

VASCONCELLOS, M. A. S. **A ação dos sindicatos e os diferenciais de salários: 1979-82**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1983. (Tese de Doutorado em Economia).

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL. Faculdade de Ciências Econômicas. Centro de Estudos e Pesquisas Econômicas. **Relatórios do Índice de Preços ao Consumidor em Porto Alegre 1978/1995**. Porto Alegre: IEPE-UFRGS, 1979/1996.

XAVIER, E. de A. **As diretrizes de política salarial de Vargas a Geisel**. Porto Alegre: PUC/RS, 1979. (Dissertação de Mestrado em Sociologia Industrial).