

A redução da jornada de trabalho em questão*

Cassio da Silva Calvete**

Doutor em Economia Aplicada pela
Unicamp, Economista do DIEESE
e Professor da PUCRS

Resumo

O artigo faz uma análise econômica da Redução da Jornada de Trabalho (RJT) para o Brasil. Quatro questões polêmicas são examinadas, observando as particularidades existentes no País. A primeira refere-se à capacidade da RJT gerar novos postos de trabalho e de exercer um efeito multiplicador no crescimento econômico. A segunda trata da existência, ou não, de um “trade-off”, mediado pela jornada, entre emprego e salário. A terceira questão investiga as razões que motivariam o movimento sindical de países em desenvolvimento a lutar pela RJT, com os salários sendo tão baixos e com a constante ameaça de desemprego. E, finalmente, examina as dificuldades adicionais do Brasil para implantar a RJT e se elas são capazes de tornar sem efeito prático a adoção dessa política pública com o fim de gerar novos postos de trabalho. O estudo conclui que o principal obstáculo à RJT é o de ordem política. Todas as outras dificuldades podem ser contornadas com políticas ou ações específicas.

Palavras-chave

Criação de emprego; tempo de trabalho; redução da jornada de trabalho.

Abstract

The present work undertakes economical analyses of work time reduction (WTR) in Brazil. Four polemic issues are examined by observing the particularities of the country. The first issue concerns the capacity of WTR to generate new jobs

* Artigo recebido em nov. 2009 e aceito para publicação em jul. 2010.

** E-mail: cassiocalvete@uol.com.br

and to have a multiplying effect in economical growth. The second regards whether there is a trade-off, mediated by work time, jobs and salary. The third issue investigates the reasons which could cause the trade unions of developing countries to fight for WTR, even when wages are low and with a constant threat of unemployment. Finally, the fourth issue concerns the additional difficulties Brazil faces to enforce WTR, and whether such difficulties are bound to neutralize the adoption of this public policy. The study concludes that the main obstacle to WTR is the political. All other difficulties can be circumvented with specific policies or actions.

Key words

Work time reduction; full employment policies; hours of labor.

Classificação JEL: J68.

“O estabelecimento de uma jornada normal de trabalho é o resultado de uma luta multissecular entre o capitalista e o trabalhador.”

Karl Marx (1987)

1 Introdução

O crescimento da produtividade do trabalho, independentemente de suas causas, gera a diminuição do trabalho socialmente necessário. Essa diminuição pode se transformar em desemprego, criando um grave problema social, ou em diminuição da jornada de trabalho, conformando uma nova sociedade, onde todos terão, simultaneamente, trabalho e mais tempo livre. Essas duas alternativas possíveis são construídas pela sociedade como resultado da luta de classes pela distribuição da renda e pelo controle do tempo do trabalhador (Boulin, 1992; Marx, 1987; Dal Rosso, 1996).

No final do século XX, quando o principal problema encontrado nas economias desenvolvidas era o desemprego, a discussão em torno da Redução da Jornada

de Trabalho (RJT) adquiriu novo significado. Diferentemente dos séculos anteriores, quando a diminuição do tempo de trabalho visava, principalmente, à melhoria da qualidade de vida dos trabalhadores, agora ela adquire uma dimensão mais macroeconômica. A RJT volta ao centro do debate como instrumento de geração de novos postos de trabalho.

Hoje, como no passado, a RJT está envolta em polêmica. Entre as classes sociais e entre os pesquisadores, não existe consenso sobre se há vantagens para a economia do país e para as empresas na redução da jornada legal, bem como se ela tem capacidade de gerar novos postos de trabalho. Essa polêmica adquire feições particulares quando ambientada no Brasil. Quatro questões surgem até mesmo entre os pesquisadores que defendem a RJT. As duas primeiras se apresentam, indiscriminadamente, em todos os países em que a discussão ocorre, enquanto as outras duas são específicas dos países em desenvolvimento, especialmente do Brasil. (a) A RJT tem mesmo capacidade de gerar novos postos de trabalho e exercer um efeito multiplicador no crescimento econômico? (b) Existe um *trade-off*, mediado pela jornada, entre emprego e salário? (c) Por que o movimento sindical de países em desenvolvimento iria priorizar a campanha pela RJT com os salários sendo tão baixos e a ameaça de desemprego constante? (d) Quais as dificuldades adicionais no Brasil para implantar a RJT, e são elas capazes de tornar sem efeito prático a adoção dessa política pública, com o fim de gerar novos postos de trabalho?

Este estudo propõe-se a analisar as quatro principais questões sobre o tema, para, à luz desta análise, destacar os principais obstáculos para a adoção da RJT no Brasil. O artigo está estruturado em seis seções. A primeira contendo a introdução, as quatro posteriores dedicadas cada uma a analisar uma das quatro questões levantadas, e a última com as **Considerações finais**.

2 A capacidade de geração de novos postos de trabalho

A primeira questão é colocada principalmente pelos economistas. Aqueles que seguem as tradições clássica e neoclássica e os teóricos da microeconomia entendem que a RJT legal elevaria os custos de produção e levaria ao aumento do desemprego, enquanto os que se baseiam nos ensinamentos de Kalecki e autores pós-keynesianos, como Amitava Dutt, Lance Taylor e Robert Rowthorn, defendem que a elevação da massa salarial derivada da RJT elevaria a demanda agregada e traria como consequência o crescimento do nível de emprego.

Kalecki e Keynes foram os responsáveis pelo surgimento da Teoria Macroeconômica. A obra de Kalecki sobre demanda efetiva apresenta grande proximidade com a de Keynes, a **Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**, e, embora Kalecki a tenha divulgado três anos antes, devido à maior importância do centro britânico e de tê-la escrito em polonês, preponderou o nome de Keynes como criador do que viria a ser chamado de Macroeconomia Keynesiana.

Apesar da semelhança entre as obras, elas se diferenciam, em boa parte, pela ênfase dada por Kalecki à influência política na dinâmica econômica e pela atenção à luta de classes, fruto da formação marxista do autor. A ausência de uma teoria sobre a demanda efetiva e o pressuposto do equilíbrio pelos clássicos uniram Kalecki e Keynes e forneceram-lhes o diferencial e o realismo que faltavam aos clássicos para uma melhor interpretação do sistema econômico.

Na utilização dos princípios kaleckianos e da sua Teoria do Emprego, resgatam-se tópicos importantes, abandonados pela teoria macroeconômica neoclássica, ou seja, ao invés da visão de equilíbrio estático, domínio da poupança e prevalência da oferta, valorizados pelos neoclássicos no intuito de construir uma teoria que justifique políticas neoliberais, são colocados em evidência o princípio da demanda efetiva, a importância do investimento, da dinâmica econômica e da distribuição de renda, que, na visão de Kalecki, explicam os mecanismos que influenciam o nível de emprego (Possas, 2001). Para Kalecki, o crescimento econômico é determinado sempre pelo lado da demanda. Para ele, que percebia a economia capitalista intrinsecamente cíclica e, portanto, sem equilíbrios de curto ou longo prazos para onde a economia deveria tender, as firmas produzem conforme as pressões da demanda; logo, o ajuste entre investimento e poupança que ocorre *ex post* é realizado pelas variações no grau de utilização da capacidade instalada, tendo presente que a economia capitalista atua, normalmente, com capacidade ociosa.

Kalecki, ao longo da sua obra, sempre relacionou o emprego à demanda efetiva, à distribuição de renda e à luta de classes. Nos artigos que tratam mais diretamente da questão do emprego (Kalecki, 1977, 1977a, 1980), fica explícita a importância da luta de classes e do papel dos sindicatos na elevação salarial e na consequente melhoria na distribuição de renda.

Contrariamente aos clássicos e aos neoclássicos, Kalecki, sustentado no princípio da demanda efetiva, demonstra que o aumento salarial leva ao crescimento econômico e à elevação do nível de emprego. O crescimento econômico, por sua vez, faz aumentar o volume de lucro, porém a taxas menores que a massa salarial; logo, o resultado final será a melhoria na distribuição de renda. Conforme Dutt (1984), após construção de modelo inspirado na economia indiana, em economias de países em desenvolvimento, existe uma correlação

positiva entre distribuição de renda e crescimento econômico, justamente o oposto da ideia proposta pelos modelos de crescimento de Cambridge, que sugerem que grandes taxas de crescimento requerem grandes desigualdades. Porém, para que essa proposição de Cambridge seja verdadeira, é necessário que a economia esteja operando a plena capacidade, situação que é pouco frequente em países em desenvolvimento.

Na sua formulação do princípio da demanda efetiva, Kalecki coloca claramente a relação de causalidade gasto/renda, bem como de investimento/poupança. Nos gastos, inclui investimentos, consumo dos capitalistas, consumo dos trabalhadores, gastos do Governo e exportação. Com a diferenciação do consumo dos capitalistas e dos trabalhadores e supondo comportamentos distintos (os capitalistas poupam parte da renda, e os trabalhadores gastam toda), a teoria admite a influência da distribuição da renda no total dos gastos e, conseqüentemente, na geração da renda e do emprego. A elevação salarial leva ao aumento imediato do consumo dos trabalhadores, enquanto o volume dos investimentos e do consumo dos capitalistas se mantém constante, no curto prazo, em virtude de ser determinado por decisões tomadas em períodos anteriores ao aumento salarial. Nesse momento, o aumento do consumo dos trabalhadores eleva o lucro do departamento III¹ no mesmo montante da diminuição dos lucros dos departamentos I e II e, portanto, mantém no mesmo montante o volume do lucro total. Dessa forma, o investimento e o consumo dos capitalistas não se alterarão no curto prazo e, como a tomada de decisão do novo patamar se baseia na experiência corrente, então, também não se alterarão no período imediatamente subsequente. No entanto, no médio e no longo prazo, o aumento da produção levará ao aumento do volume de lucro a taxas menores que o aumento inicial das taxas salariais, em decorrência da diminuição do *mark-up*, conseqüentemente melhorando a distribuição de renda (Kalecki, 1977a).

É importante frisar que, para Kalecki, diferentemente dos clássicos e da Lei de Say, o aumento dos salários não acarretaria diminuição dos lucros (Kalecki, 1977a), apenas diminuiria a participação relativa dos capitalistas na distribuição funcional da renda. Portanto, o aumento salarial leva ao aumento da demanda agregada, do crescimento econômico e do nível de emprego, enquanto os investimentos e o consumo dos capitalistas se mantêm constantes no curto prazo e se elevam no longo prazo. Para tanto, a principal precondição é que exista capacidade ociosa na economia.

¹ Kalecki divide o setor produtivo em três departamentos. O departamento I produz bens de investimento, o II, bens de consumo para os capitalistas e o departamento III produz bens de consumo para os trabalhadores.

Kalecki (1980) destaca três possibilidades para atingir e manter o pleno emprego: (a) gastos governamentais em investimentos públicos ou subsídios para o consumo; (b) estímulo ao investimento privado; e (c) redistribuição da renda das classes de mais alta renda para as de mais baixa. De imediato, ele aponta o estímulo aos investimentos privados como meio insatisfatório e concentra sua atenção nos outros dois métodos. Porém o que é mais importante para o presente artigo é ressaltar que os métodos indicados pelo autor para atingir² e manter o pleno emprego são todos voltados para o aumento da demanda efetiva.

Mais especificamente, tratar-se-á da distribuição de renda das classes de mais alta renda para as de mais baixa como forma de elevar a demanda efetiva, visto que as pessoas com mais baixa renda têm maior propensão a consumir. Enfatizando, Kalecki (1977a, p. 99) afirma que “[...] um aumento salarial, refletindo um aumento do poder de barganha sindical, leva — contrariamente aos princípios da economia clássica — a um acréscimo do emprego”. Também reforçando o vetor do crescimento econômico, tem-se que a propensão a importar a partir da renda dos lucros tende a ser mais elevada que a propensão a importar a partir da renda dos salários (Dutt, 2001).

Além das conquistas salariais, o autor cita outra via de alterar a distribuição de renda, que é a política fiscal, e abre outras possibilidades: “Deve-se notar que é possível imaginar outras formas de luta de classes, além da reivindicação salarial, que afetariam a distribuição da renda nacional de modo mais direto” (Kalecki, 1977a, p. 100). A RJT é uma das possibilidades que, com certeza, Kalecki admitiria.

Os pós-keynesianos, na sua busca por resgatarem, na obra de Keynes, o seu caráter original e revolucionário, ressaltam o papel da incerteza, das expectativas e da moeda na produção e, sobretudo, o princípio da demanda efetiva. Segundo os pós-keynesianos, contrariando clássicos e neoclássicos, a rigidez dos salários não é responsável pela existência de desemprego e, para eles, a queda do salário nominal iria agravar o problema do desemprego e não solucioná-lo. A interpretação pós-keynesiana da obra de Keynes enfatiza o princípio da demanda efetiva, enquanto os outros intérpretes de Keynes (neoclássicos, velhos keynesianos e novos keynesianos) se apoiam na teoria do valor marginalista.

² É importante ressaltar que Kalecki, apesar de geralmente se referir ao pleno emprego, discute métodos e políticas econômicas necessárias para atingir tal estágio. Atualmente, particularmente no Brasil, onde o pleno emprego do trabalho aparece como uma meta inalcançável no curto prazo, é bom ter presente que as políticas sugeridas pelo autor, mesmo que não tenham a capacidade de alcançar o pleno emprego, seriam profícuas na diminuição das atuais taxas de desemprego.

Nessa busca pela ideia original de Keynes, os pós-keynesianos aproximam a sua teoria da teoria kaleckiana. Lima (2001, p. 129) afirma que, para os autores pós-keynesianos Amitava Dutt e Robert Rowthorn, associados à tradição de Kalecki e Steindl, “[...] normalmente prevalece uma relação positiva entre participação dos salários na renda (ou salário real) e as taxas de lucro e de crescimento da economia”. É bem verdade que os pós-keynesianos, em sua maioria, dão ênfase ao papel do investimento na determinação da demanda agregada e ressaltam a importância das expectativas positivas para que o investimento se concretize. Porém, partindo de duas assertivas válidas para os pós-keynesianos — a queda do salário nominal deve agravar o problema do desemprego, e a concretização dos investimentos depende das expectativas —, pode-se deduzir que, para eles, a RJT, quando efetuada em períodos de crescimento econômico, onde as expectativas são otimistas, seria capaz de atuar no sentido de elevar o consumo dos trabalhadores e a demanda agregada. A única ressalva que poderia ser feita nessa relação RJT aumento do consumo/ aumento do emprego ocorreria no caso de a RJT ser implantada de forma a alterar completamente as expectativas dos empresários, levando à redução dos investimentos e revertendo o ciclo econômico.

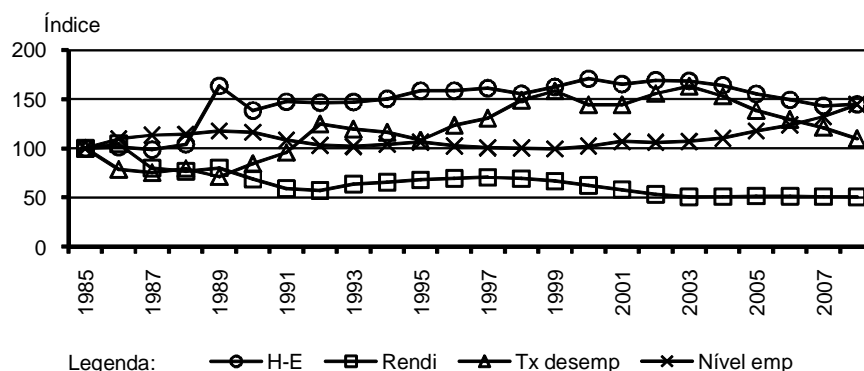
Belluzzo (2003), ao analisar a economia brasileira, afirmou que a RJT aumentaria o emprego e promoveria uma redistribuição favorável de renda e, mesmo numa situação de baixo crescimento, em torno de 2%, essa distribuição favoreceria a demanda e aumentaria a possibilidade das empresas de uma ocupação maior da capacidade instalada. O autor sugere que a RJT teria que ser pactuada entre o setor privado e o Governo, de forma a focalizar o crédito público nos setores intensivos em mão de obra, e aponta a construção civil e a infraestrutura como os setores que deveriam ser privilegiados.

O Governo, ao privilegiar esses dois setores, manteria uma demanda por investimentos sem pressionar demasiadamente o balanço de pagamentos e atuaria no sentido de cobrir duas demandas (habitacional e de infraestrutura) que não foram atendidas nos últimos anos, mantendo a demanda agregada e uma composição de crescimento mais favorável ao emprego.

Através do Gráfico 1, percebe-se que, nos últimos 24 anos, na Região Metropolitana de São Paulo, houve queda acentuada nos rendimentos dos trabalhadores ocupados e elevação na taxa de desemprego. Essas evoluções sugerem que a interpretação kaleckiana de relação direta entre rendimentos e nível de emprego se aplica para o Brasil, ou, de outra forma, põe em xeque as assertivas clássica e neoclássica de que uma queda na remuneração levaria ao crescimento do nível de emprego.

Gráfico 1

Característica e evolução da jornada de trabalho e do emprego
na Região Metropolitana de São Paulo — 1985-2008



FONTE: PED - Convênio DIEESE/SEADE, MTE/FAT.

NOTA: 1. Os índices têm como base a média de 1985 = 100.

2. H-E corresponde ao número-índice da proporção de assalariados que trabalhou além da jornada legal semanal; Rendi, ao número-índice do rendimento médio real dos ocupados no trabalho principal; Tx desemp, ao número-índice da taxa de desemprego; Nível emp, ao número-índice dos assalariados no setor privado com carteira assinada.

A relação direta e causal de distribuição de renda e crescimento econômico novamente vem sendo objeto de muitos estudos. Novas teorias buscam explicar essa relação causal, enquanto estudos empíricos a comprovam (Bénabou, 1996). No Brasil, vários trabalhos foram feitos no sentido de demonstrar que uma melhor distribuição de renda teria levado ao crescimento do valor adicionado bruto e do emprego em anos passados (Grijó, 2005; Sant'Anna, 2003; Tauile; Young, 1991).

Apesar de a situação sugerida pelo pensamento kaleckiano ser de que o emprego é capaz de puxar o crescimento econômico, o que este artigo aponta é a possibilidade de um crescimento econômico rico em emprego em razão da RJT. É levado em consideração que a RJT atuaria no sentido de redistribuir renda, incrementando, assim, o crescimento econômico. Dessa forma, entende-se ser fundamental que uma política de RJT, que tem como objetivo central a geração de postos de trabalho, seja implantada em período de crescimento econômico, quando seriam menores as resistências a novas contratações. A RJT seria um elemento adicional numa trajetória de crescimento econômico, aumentando a elasticidade produto-emprego.

3 Existe um *trade-off* entre emprego e salário?

A existência de um *trade-off* entre emprego e salário mediado pela jornada constitui-se na segunda questão. Essa discussão ganhou força no Brasil à luz da experiência de 1988, quando o percentual de trabalhadores que passou a fazer horas extras foi um dos fatores que impediu a geração de um número maior de postos de trabalho. Contudo, analisando os dados na Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) para a Região Metropolitana de São Paulo das horas semanais trabalhadas pelos assalariados, esse *trade-off* não se confirma. Comparando-se os dados até 1988 com os dos anos posteriores (Tabela 1), observa-se redução da jornada média após 1988, redução do percentual de trabalhadores que trabalham 48 horas semanais e, também, redução do percentual daqueles que trabalham mais de 48 horas semanais. Cabe lembrar que o maior percentual daqueles que trabalham uma jornada acima da legal, no período 1989-08 com relação ao período 1985-88, deve-se ao uso de parâmetros diferentes em termos reais (44 e 48 horas respectivamente). Ao reduzir a jornada legal (parâmetro para medir as horas extras), o percentual de assalariados que trabalham acima da jornada legal, considerando-se a jornada vigente, tende a aumentar.

Outro fator que cria o aparente *trade-off* é a dupla contagem de mais emprego e mais salário como aumento de custo causado pela RJT. O aumento salarial é apenas do salário-hora, não representando aumento do montante pago, enquanto o aumento do emprego, sim, reflete o aumento do custo pela RJT para a empresa. Por sua vez, quando o *trade-off* visualizado é entre emprego e remuneração, ele é sugerido pela execução e pelo pagamento das horas extras. De fato, a execução das horas extras impede a redução da jornada efetiva de trabalho; logo, não havendo redução da jornada efetiva, não é criada necessidade para geração de novos postos de trabalho. Portanto, o problema colocado quando da realização de horas extras não é de *trade-off* entre emprego e remuneração, mas, sim, da relação entre redução da jornada legal *versus* redução da jornada efetiva. A redução do parâmetro que define a partir de que momento as horas trabalhadas começam a ser remuneradas como horas extras tende a elevar o percentual de trabalhadores que passariam a fazer horas extras e, conseqüentemente, a sua remuneração no curto prazo e o número de horas extras realizadas.

Tabela 1

Horas semanais trabalhadas pelos assalariados no trabalho principal,
na Região Metropolitana de São Paulo — 1985-2008

ANOS	MÉDIA DE HORAS	PERCENTUAL DOS QUE TRABALHAM MAIS QUE A JORNADA LEGAL (1)	PERCENTUAL POR CLASSES DE HORAS				
			≤ 43 Horas	44 Horas	45 a 47 Horas	48 Horas	≥ 49 Horas
1985	46	26,1	39,2	1,5	10,9	22,2	26,1
1986	45	26,4	38,9	1,6	14,9	18,2	26,4
1987	45	25,8	38,7	2,3	15,4	17,8	25,8
1988	45	27,2	39,7	6,7	15,5	14,8	23,3
1989	44	42,7	43,0	14,3	13,7	9,0	20,0
1990	43	36,1	50,7	13,2	11,5	7,7	16,9
1991	43	38,5	51,0	10,5	12,1	8,5	17,9
1992	42	38,2	53,6	8,2	11,9	8,0	18,4
1993	42	38,4	54,0	7,6	12,2	7,4	18,8
1994	43	39,2	54,0	6,8	13,1	7,6	18,5
1995	43	41,4	51,5	7,1	14,4	8,3	18,8
1996	43	41,4	52,9	5,7	13,6	9,2	18,7
1997	43	42,1	52,9	5,0	13,3	9,5	19,3
1998	43	40,6	54,6	4,8	11,4	10,3	18,9
1999	43	42,4	53,1	4,6	11,2	11,6	19,6
2000	44	44,6	50,5	4,9	11,4	12,4	20,9
2001	43	43,2	52,2	4,6	11,7	10,9	20,6
2002	44	44,2	51,0	4,8	11,5	11,7	21,0
2003	44	44,0	50,9	5,1	10,8	12,0	21,3
2004	43	42,8	51,0	6,2	9,6	12,5	20,7
2005	43	40,6	51,2	8,1	8,8	12,7	19,1
2006	43	39,0	53,7	7,3	8,1	13,8	16,9
2007	43	37,4	54,0	8,6	6,8	14,6	16,0
2008	43	37,8	51,3	10,9	6,5	15,8	15,6

FONTE: PED - Convênio DIEESE/SEADE, MTE/FAT.

NOTA: Excluídos os assalariados que não trabalharam na semana.

(1) A partir de novembro de 1988, a jornada legal considerada passa de 48 para 44 horas semanais.

Caso haja algum tipo de restrição à realização de horas extras, mesmo assim, provavelmente, o número de trabalhadores que passariam a realizá-las iria aumentar, e o reflexo seria sentido na redução da jornada efetiva média. Porém, dependendo do nível da restrição às horas extras, talvez nem o montante da remuneração daqueles que têm jornadas mais longas seria afetado, pois o parâmetro de definição das horas extras terá diminuído. É importante ter presente que, mesmo que a RJT seja integralmente compensada pelo aumento da realização de horas extras, não gerando postos de trabalho diretamente, resta, ainda, o efeito renda, que seria responsável pela geração indireta de postos de trabalho.

Dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) de 2007 para o Brasil (PNAD, 2008) apontam que 25,1% dos trabalhadores do setor privado com carteira assinada trabalham efetivamente entre 41 e 44 horas semanais, constituindo o grupo que tem mais probabilidade de ser afetado em termos de redução da carga horária caso a jornada de trabalho seja reduzida de 44 para 40 horas semanais. No entanto, se a RJT for compensada pela realização de horas extras em todo esse grupo, impedindo a redução da jornada efetiva, o percentual de novos trabalhadores realizando horas extras aumentará em 25,1%, e a medida terá seus impactos em termos de geração de novos postos de trabalho amortizados.

4 Motivos do movimento sindical para priorizar a Redução da Jornada de Trabalho

A terceira questão refere-se à oportunidade de o movimento sindical direcionar esforços e recursos para reivindicação da RJT em países com baixos salários e grande insegurança no mercado de trabalho. Todavia o movimento sindical vislumbra na campanha pela RJT uma boa oportunidade para unificar a classe trabalhadora em torno de uma luta em que sua conquista beneficiaria amplos setores. Para Bihl (1999), a RJT deve ser vista principalmente como uma motivação capaz de unificar a classe trabalhadora. Na reconstrução dos sindicatos e na criação de novas práticas sindicais, deve-se buscar a reconciliação com os princípios do sindicalismo revolucionário, deixando de lado os ideais do sindicalismo social-democrata. Uma das orientações a serem seguidas é a das ações interprofissionais, buscando a superação da divisão das categorias profissionais.

A luta pela RJT cumpriria essa função. A busca de uma nova orientação para as forças produtivas e de uma sociabilidade alternativa deve ser conquistada através da luta no trabalho e fora dele. A conquista da RJT acompanhada do aumento dos postos de trabalho tem a capacidade de motivar amplos setores constituintes da classe trabalhadora e também de servir de ponte entre os interesses imediatos e a conquista dos objetivos de longo prazo.

Para Bosch (1996, p. 34), o movimento de RJT levado pelos sindicatos alemães nos anos 80 foi um sucesso, em parte, “[...] porque os sindicatos estavam unidos, o que permitiu unificar interesses diferenciados de trabalhadores em torno de um objetivo comum e de atuar com perspectivas de longo prazo”. A Confederação Francesa Democrática de Trabalho (1996), no seu 43º congresso

em 1995, aprovou nas resoluções a luta pela RJT como eixo prioritário de ação. Essa escolha decorreu, em boa medida, da avaliação de que ela constrói uma ligação entre as aspirações individuais, os interesses coletivos e a solidariedade com os demais assalariados (trabalhadores noturnos, sazonais, aos domingos e por empreitada), desempregados e excluídos. A Confederação acredita que, assim, assume sua função de contestadora social e sua responsabilidade positiva em defesa de todos os trabalhadores.

A avaliação do movimento sindical brasileiro não é diferente. A Central Única dos Trabalhadores, nas resoluções da reunião da direção nacional em setembro de 2005, definiu como uma das ações prioritárias para 2006 a continuidade da campanha pela RJT. Justifica essa escolha por entender que a RJT criaria mais e melhores empregos, melhoraria a distribuição de renda, melhoraria a qualidade de vida, ajudaria na inclusão da população excluída, valorizaria o trabalho, democratizaria as relações de trabalho com ampliação de direitos e sensibilizaria a sociedade, o Congresso e o Governo para o problema do desemprego. Assim, propõe como parceiros nessa campanha as demais centrais sindicais (que integram o comando da campanha pela RJT), os movimentos sociais e demais entidades da sociedade civil.

A Cartilha da Campanha pela RJT, elaborada por seis centrais sindicais e pelo DIEESE (2004, p. 21), afirma que a RJT “[...] é uma bandeira de luta que mobiliza toda a sociedade unificando trabalhadores em tempo integral, parcial ou temporário, desempregados, jovens, homens e mulheres, empregados com contrato e sem contrato de trabalho, enfim, toda classe trabalhadora”. As centrais sindicais brasileiras percebem que a RJT atinge, de algum modo, todos os trabalhadores, desde os com mais poder de barganha e organizados em grandes sindicatos, passando pelos trabalhadores organizados em pequenos sindicatos, até os desempregados que não têm representação.

Apesar de a RJT ser uma reivindicação do movimento sindical que constantemente reaparece ao longo do tempo, em cada período histórico e em cada nação, ela adquire contorno muito particular. Indubitavelmente, a problemática apresenta semelhanças, porém as condições econômicas, políticas e sociais jamais se repetem no mesmo país, em períodos distintos e tampouco em países diferentes. Porém, o estudo de experiências passadas é importante instrumento na predição de possibilidades na futura adoção de políticas semelhantes.

O Brasil, em 1988, através da nova Constituição Federal, reduziu a jornada de trabalho legal de 48 para 44 horas semanais, porém, ao mesmo tempo, alterou outros direitos trabalhistas, como o adicional de horas extras, o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), as Licenças Paternidade e Maternidade, dificultando, assim, a avaliação exclusiva do impacto da RJT no mercado de trabalho. No entanto, em estudo econométrico, Gonzaga, Menezes e Camargo

(2003) mensuraram o efeito líquido desses impactos, nos 12 meses seguintes à mudança constitucional, com foco nos efeitos observados no que eles chamaram de grupo afetado com as alterações na jornada de trabalho (trabalhadores com jornada entre 45 e 48 horas semanais) e tendo como grupo-controle aqueles trabalhadores que já tinham constando em seus contratos jornadas entre 40 e 44 horas semanais. Os resultados do exercício para os trabalhadores afetados mostraram queda da jornada efetiva de trabalho para 60,4% dos trabalhadores, aumento do salário real horário, nãoalteração da probabilidade de ficar desempregado, diminuição da probabilidade de ficar sem emprego (sair da População Economicamente Ativa e ficar desempregado) e, por fim, o grupo atingido teve menor probabilidade do que o grupo-controle de passar para um emprego sem carteira assinada nos 12 meses posteriores. De forma geral, os resultados apresentaram efeitos positivos sobre o emprego, diminuindo o tempo de trabalho, aumentando o salário-hora e a estabilidade no emprego.

Dal Rosso (1998), ao analisar o caso brasileiro quando da RJT de 48 horas para 44, quantificou o efeito na criação de novos postos de trabalho. A redução de 8,33% da jornada de trabalho legal resultou na criação de, aproximadamente, apenas 0,7% de novos postos de trabalho. Segundo o autor, essa diferença de 7,63% explica-se pelas estratégias adotadas pelas empresas para contrabalançar a redução da jornada legal. A principal delas foi o aumento da utilização de horas extras, que saltou de 24,4% dos assalariados fazendo horas extras nos seis meses anteriores à promulgação da Constituição para 41,2% nos seis meses posteriores.

O autor conclui que é possível, mesmo que dentro de um só país, a adoção de políticas de RJT para obter a abertura de novos postos de trabalho. Porém, salienta a necessidade do planejamento dos efeitos sobre todos os setores afetados pela mudança e o controle de diversas variáveis econômicas e sociais, principalmente a utilização das horas extras, a intensificação e a densidade do trabalho.

Os resultados da RJT em 1988, verificados pelos estudos de Dal Rosso (1998) e Gonzaga, Menezes e Camargo (2003), foram positivos para o mercado de trabalho brasileiro. Talvez não com o impacto esperado pelos defensores da medida, mas, sem dúvida, contrariando a previsão dos opositores. É legítimo supor que as causas do baixo impacto positivo da RJT se devam: (a) ao fato de a sua implantação ter ocorrido em um ano com altas taxas de inflação e de recessão econômica — a taxa real da variação anual do Produto Interno Bruto (PIB) e a do PIB *per capita* foram, respectivamente, -0,1% e -1,9%; (b) ao fato de que em torno da metade dos trabalhadores já estarem contratados por jornada igual ou inferior a 44 horas semanais, mesmo antes da promulgação da medida; (c) pela forma como ela foi implantada, sem propor ou induzir a negociação no

local de trabalho e sem contar com uma fiscalização eficiente dos órgãos responsáveis. Provavelmente, os resultados seriam mais significativos se a RJT tivesse sido adotada tendo preocupação em observar esses aspectos e, a partir dessa observação, definir o melhor momento e a melhor forma para sua implantação.

Diante dessas análises, é possível supor que os resultados seriam ainda melhores caso a RJT tivesse sido adotada em período de crescimento econômico e de produtividade e levando em consideração aspectos como compensação pelas horas extras, intensificação do trabalho e fiscalização. As análises positivas reforçam a argumentação sindical junto aos trabalhadores de sua base de que a RJT não só diminuiria o tempo de trabalho como aumentaria a estabilidade no emprego e o salário horário. Em um país como o Brasil, que sofreu mais de 20 anos de economia estagnada e que durante esse período acumulou uma série de problemas e necessidades, apenas uma medida, seja ela qual for, não tem a capacidade de solucionar todos os problemas e, provavelmente, nem mesmo apenas um. Os resultados positivos de 1988, apesar da adoção em período adverso, indicam que a RJT pode ser uma política importante para compor um amplo programa de melhoria da distribuição de renda e crescimento econômico, a fim de reverter o quadro negativo que se instalou no mercado de trabalho brasileiro.

5 Outros obstáculos à Redução da Jornada de Trabalho no Brasil

A quarta questão enfoca as dificuldades enfrentadas para a implantação e para o alcance das metas de geração de postos de trabalho. Ela avalia se os benefícios macroeconômicos, os efeitos positivos do estabelecimento da RJT em 1988 e a oportunidade de unificação da classe trabalhadora são fatores suficientemente importantes para que a RJT supere os obstáculos para sua implantação no Brasil e, também, para que sua introdução origine novos postos de trabalho de forma significativa. As maiores dificuldades a serem enfrentadas são: (a) a resistência do setor empresarial; (b) a fragilidade do movimento sindical; (c) o tamanho do setor informal; (d) a heterogeneidade da economia nacional; (e) os baixos salários; (f) a diversidade de situações ocupacionais e a elevada desigualdade nos rendimentos do trabalho; e (g) a precariedade da fiscalização do trabalho. Esses são os principais fatores que se constituem em obstáculos à adoção da política pública de RJT no Brasil.

O primeiro e maior obstáculo para a implantação da RJT manifesta-se historicamente, e é justamente a resistência do setor empresarial à mudança. Apesar dos benefícios macroeconômicos da medida, a resistência empresarial ocorre em virtude da sua ideologia liberal e da sua visão fragmentada da economia. A ideologia liberal manifesta-se na oposição à intervenção do Estado nas relações no mercado de trabalho; quanto menor a intervenção do Estado, maiores os poderes discricionário e político dos empresários. Especificamente no caso da RJT, ela interfere diminuindo o controle empresarial sobre o tempo de trabalho e na distribuição dos ganhos de produtividade em favor dos trabalhadores. A visão fragmentada da economia impede a visualização dos benefícios advindos, no longo prazo, do aumento da demanda agregada. A percepção empresarial atém-se apenas ao impacto inicial de aumento de custo para sua firma.

A segunda dificuldade é dada pela fragilidade atual do movimento sindical, derivada das altas taxas de desemprego, da heterogeneidade da classe trabalhadora e do crescimento dos valores do individualismo e do consumismo, que solapam os valores sobre os quais se sustenta a solidariedade sindical. Historicamente, foram os trabalhadores organizados que, através da sua mobilização, conquistaram a RJT em acordos e contratos coletivos ou na legislação. A fragilidade atual do movimento sindical coloca-se como um grande empecilho na viabilização da RJT. Complicação esta que pode ser amenizada com a unificação das ações das centrais sindicais.

A terceira barreira manifesta-se no elevado número de trabalhadores que se encontram no setor informal da economia adicionado daqueles que, mesmo estando no setor formal, não têm registro em carteira. O grande número de trabalhadores que têm a sua relação de trabalho à revelia da lei, com boa parte dos seus direitos desrespeitados, provavelmente não seria beneficiado pela RJT legal no curto prazo. Além disso, a facilidade de se operar na informalidade, devido à falta de fiscalização, pode levar algumas empresas a optarem por atuar na informalidade, tendo em vista a elevação dos custos e a melhoria dos direitos dos trabalhadores.

A quarta dificuldade apresentada pela economia nacional verifica-se na sua heterogeneidade. As Regiões Norte e Nordeste, com um setor informal mais significativo, empresas com tecnologias menos avançadas, menor produtividade, fiscalizações estatal e sindical menos eficientes e empresas e economia com menor capacidade de absorver aumento de custos, provavelmente verificarão maior resistência do setor empresarial à medida e resultados distintos dos verificados em regiões mais desenvolvidas como a Sul e a Sudeste.

Os baixos salários verificados no País constituem-se no quinto problema. Os baixos salários induzem os trabalhadores a vislumbrarem, na realização de horas extras, a forma mais fácil e rápida de elevarem sua remuneração. Essa

prática individualista substitui a luta coletiva por aumento salarial, e a execução de horas extras impede a queda da jornada efetiva e a geração de novos postos de trabalho. A elevação da remuneração via aumento da jornada, no longo prazo, permite que os empresários paguem salários menores, o que leva à busca por mais horas extras, permitindo o pagamento de salários mais baixos e, assim sucessivamente, levando à realização de jornadas extremamente longas, que trazem prejuízo à saúde e impedem a geração de novos postos de trabalho.

O sexto obstáculo refere-se à diversidade das jornadas segundo situações ocupacionais e à elevada desigualdade nos rendimentos do trabalho. Constitui-se em obstáculo, porque torna ainda mais complexo o debate sobre a RJT legal, mais difícil de se estimarem os resultados, mais difícil a fiscalização e difusos os interesses. Portanto, um elemento adicional a ser considerado na complexa questão da RJT.

Por fim, a precariedade da fiscalização estatal, sindical e social constitui-se na sétima barreira para que a RJT legal gere um número mais significativo de postos de trabalho. As dificuldades apontadas revelam a complexidade do assunto e indicam que o tema não pode ser tratado superficialmente. Porém, nada que não possa ser superado com políticas específicas.

6 Considerações finais

O Brasil, na década de 90, viu prosperar leis que aumentaram a flexibilidade das relações de trabalho com a promessa de combater o desemprego. Porém, o resultado observado na década foi o aumento do desemprego, da precarização e da informalidade no mercado de trabalho, ao mesmo tempo em que aumentava a intensidade do ritmo de trabalho e crescia o controle do tempo do trabalhador por parte do empresariado. Isso levou ao crescente aumento da produtividade do trabalho, à elevação das margens de lucro e à concentração de renda.

Com a constatação de que o desemprego é um dos mais graves problemas sociais, procurou-se pesquisar a eficácia da RJT legal como instrumento no combate ao desemprego no Brasil. Na tarefa de apreciar outros estudos que tratam da RJT, observou-se grande controvérsia quanto à eficácia dessa política como meio de combater o problema do desemprego. A adoção da política pública de RJT no Brasil tem especificidades que a tornam mais complexa que a adoção em outros países, particularmente em relação à França, que a implantou no final dos anos 90. Os fatores que dificultam que ela atinja todos os trabalhadores e tenha maior eficácia na geração de novos postos de trabalho são: a maior heterogeneidade do mercado de trabalho brasileiro, a fragilidade do movimento sindical, a heterogeneidade da economia nacional, os baixos salários, o grande

peso do setor informal e a precariedade dos mecanismos de fiscalização. Esses fatores são específicos ao Brasil e se traduzem em obstáculos adicionais à própria adoção da RJT e, se efetivada, à geração de novos postos de trabalho.

Porém, o maior problema para a RJT ainda continua sendo o de ordem política. Ela interfere favorecendo os trabalhadores no que diz respeito ao controle do tempo de trabalho e na distribuição da renda e, por isso, tem a resistência dos empresários. Diante dessa política, os interesses antagônicos ficam evidentes: de um lado, os trabalhadores interessados em usufruir uma melhor qualidade de vida e aumentar sua apropriação da renda; de outro, os empresários em busca da diminuição dos custos, maximização dos lucros e também procurando aumentar a apropriação do excedente. A conquista da RJT só pode ocorrer pela imposição da vontade da classe trabalhadora obtida através da mobilização e da conscientização de seus membros.

Em termos distributivos, os empresários e seus representantes nunca vão aceitá-la. Todavia, as evoluções da distribuição funcional da renda e das margens de lucro nos últimos anos ocorreram no sentido do aumento dos lucros e da participação na renda dos detentores de capital, piorando, sobremaneira, a distribuição de renda no País. Uma melhoria da distribuição de renda apenas a recolocaria nos mesmos patamares de períodos anteriores.

A RJT também envolve riscos. Os detentores do capital vão dar continuidade à luta pela apropriação do excedente; novos movimentos para precarização dos contratos de trabalho surgirão; e flexibilizações e intensificação do ritmo de trabalho serão realizadas logo após a RJT ser regulamentada. Porém, nada que não seria buscado mesmo que não tivesse ocorrido a RJT, talvez num prazo mais dilatado, justamente por fazer parte da essência do capital a busca incessante pela acumulação.

Apesar das dificuldades e dos riscos, as vantagens da RJT são mais abrangentes e significativas. A primeira e mais visível é a própria geração de novos postos de trabalho e a conseqüente redução das taxas de desemprego. Porém, tão importante quanto a redução do desemprego é a colocação do problema no centro do debate. Atualmente, as manchetes econômicas estão voltadas para as taxas de juros, para o crescimento negativo do PIB e para o saldo da balança comercial. Centrar a discussão econômica no desemprego significa discutir dois dos maiores males que assolam o ser humano na sociedade moderna: a perda do sentimento de pertencimento social e da dignidade humana. A RJT permite repensar que tipo de sociedade e que tipo de desenvolvimento se quer. Além dessas vantagens, é possível que ocorram melhorias da qualidade de vida e da distribuição de renda, aumento salarial e crescimento econômico como resultado desse processo. Por fim, a luta pela RJT tem a capacidade de unificar a classe trabalhadora, união tão necessária nesses tempos de ampla hegemonia do capital.

Referências

BELLUZZO, Luiz Gonzaga. Os desafios do governo Lula na área econômica. **Debate Sindical**, São Paulo, n. 45, p. 7-10, dez./jan./fev. 2003.

BÉNABOU, Roland. Inequality and growth. In: BERNANKE, Ben; ROTEMBERG, Júlio. **NBER macroeconomics annual 1996**. Cambridge: MIT Press, 1996. p. 11-74.

BIHR, Alain. **Da grande noite à alternativa: o movimento operário europeu em crise**. São Paulo: Boitempo, 1999.

BOSCH, Gerhard. Rumo à conquista do tempo livre. **Textos para Debate Internacional**, São Paulo, n. 6, p. 30-35, 1996.

BOULIN, Jean-Yves. Les politiques du temps de travail em France: la perte du sens. **Futuribles**, Paris, n. 165-166, p. 41-62, mai/juin 1992.

CALVETE, Cássio da Silva. **Redução da jornada de trabalho: uma análise econômica para o Brasil**. Tese (Doutorado)-Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2006.

CALVETE, Cássio da Silva. A redução da jornada de trabalho como solução do desemprego: o mito de Sísifo ou Prometeu? **Revista Cívitas**, Porto Alegre, v. 3, n. 2, p. 417-433, jul./dez. 2003.

CONFEDERAÇÃO FRANCESA DEMOCRÁTICA DO TRABALHO. Resoluções do 43º congresso da CFDT. **Textos para Debate Internacional**, São Paulo, n. 6, p. 2-22, 1996.

DAL ROSSO, Sadi. **O debate sobre a redução da jornada de trabalho**. São Paulo: ABET, 1998.

DAL ROSSO, Sadi. **A Jornada de trabalho na sociedade: o castigo de Prometeu**. São Paulo: LTr, 1996.

DIEESE. **Reduzir a jornada é gerar empregos**. São Paulo, 2004. (Cartilha da Campanha pela Redução da Jornada de Trabalho sem Redução do Salário).

DUTT, Amitava. Kalecki e os kaleckianos: a relevância atual de Kalecki. In: POMERANZ, Lenina; MIGLIOLI, Jorge; LIMA, Gilberto Tadeu (Org.). **Dinâmica econômica do capitalismo contemporâneo: homenagem a M. Kalecki**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2001. cap. 1, p. 21-68.

GONZAGA, Gustavo; MENEZES, Naércio; CAMARGO, José Márcio. Os efeitos da redução da jornada de trabalho de 48 para 44 horas semanais em 1988. **Revista Brasileira de Economia**, v. 27, n. 2, abr./jun. 2003.

GRIJÓ, Eduardo. **Efeitos da mudança no grau de eqüidade sobre a estrutura produtiva brasileira**: análise a partir da matriz de contabilidade social. Dissertação (Mestrado)-Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005.

KALECKI, Michal. Luta de classe e distribuição da renda nacional. In: KALECKI, Michal. **Crescimento e ciclo das economias capitalistas**. São Paulo: Hucitec, 1977b. cap. 9, p. 92-101.

KALECKI, Michal. Os aspectos políticos do pleno emprego. In: Kalecki, Michal. **Crescimento e ciclo das economias capitalistas**. São Paulo: Hucitec, 1997a. cap. 6, p. 54-60.

KALECKI, Michal. Três caminhos para o pleno emprego. In: KALECKI, Michal. **Kalecki**. São Paulo: Ática, 1980. cap. 6, p. 75-97 (Grandes Cientistas Sociais).

LIMA, Gilberto. Estrutura de mercado e inovação tecnológica endógena: um modelo macrodinâmico kaleckiano. In: POMERANZ, Lenina; MIGLIOLI, Jorge; LIMA, Gilberto Tadeu (Org.). **Dinâmica econômica do capitalismo contemporâneo**: homenagem a M. Kalecki. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2001. p. 129-155.

MARX, Karl. **O capital**. São Paulo: Difel, 1987.

POSSAS, Mário. Demanda efetiva, investimento e dinâmica: a atualidade de Kalecki para a teoria macroeconômica. In: POMERANZ, Lenina; MIGLIOLI, Jorge; LIMA, Gilberto Tadeu (Org.). **Dinâmica econômica do capitalismo contemporâneo**: homenagem a M. Kalecki. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2001.

PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS — PNAD: Brasil 2007. Rio de Janeiro: IBGE, 2008.

PRONI, Marcelo. **Situação da Jornada de trabalho no Brasil** (no prelo, 2006).

SANT'ANNA, André Albuquerque. **Distribuição funcional da renda e crescimento econômico na década de noventa**: uma aplicação do modelo departamental de Kalecki. Dissertação (Mestrado)-Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2003.

TAUILE, José Ricardo; YOUNG, Carlos Eduardo. **Concentração de renda e crescimento econômico**: uma análise sobre a década de setenta. Rio de Janeiro: IPEA, 1991 (Cadernos de economia, n. 9).

