

A DITADURA CIVIL-MILITAR BRASILEIRA (1964-1985) E A REGULAÇÃO POLÍTICO-JURÍDICA DO TRABALHO: PRECARIZAÇÃO DE DIREITOS E ADMINISTRAÇÃO DO CONFLITO ENTRE CAPITAL E TRABALHO

THE BRAZILIAN CIVIL-MILITARY DICTATORSHIP (1964-1985) AND THE POLITICAL AND
LEGAL REGULATION OF LABOUR: PAUPERIZATION OF RIGHTS AND ADMINISTRATION
OF THE CAPITAL-LABOUR CONFLICT

José Ricardo Menacho¹

Rubens Bordinhão Neto²

RESUMO

Os governos da ditadura civil-militar brasileira (1964-1985) adotaram um padrão de desenvolvimento econômico voltado para o favorecimento do capital estrangeiro, que exigia uma nova regulação político-jurídica do trabalho que superasse os entraves e obstáculos da política trabalhista vigente até então. Neste cenário, este artigo analisa a política salarial implementada pelo governo, que teve o objetivo claro de minoração dos valores reais dos salários obreiros, bem como a ingerência perpetrada pelo Poder Executivo na Justiça do Trabalho para garantir a plena execução da política de arrocho salarial, o qual logrou êxito por meio da limitação do poder normativo desta Justiça especializada. É apresentada também a atuação do governo no controle dos conflitos contrários ao regime no que tange o trabalho, revelando que estes atritos de classes foram convertidos em litígios judiciais, cujos resultados redundavam em favor da classe empresarial, como assim apontam os dados relativos à conciliação trabalhista.

PALAVRAS-CHAVE: Direito do trabalho; Ditadura civil-militar; Política salarial; Poder Normativo; Conciliação.

ABSTRACT

The civil-military dictatorship governments (1964-1985) have adopted a pattern of economical development directed to fostering foreign capital, which demanded a new political and legal regulation of labour that would overcome the barriers and obstacles of the existing labour policy. In this scenario, this paper analyses the wage policy implemented by the government, which clearly meant to reduce the real values of the workers wages, as well as the interference perpetrated by the Executive Branch on the Labour Justice to guarantee the full execution of the policy of squeeze wages, which succeeded by the limitation of the normative power of this Justice. It is also presented the government performance on controlling the conflicts that opposes the labour's policies of the regime, which reveals that this classes's frictions were converted into judicials disputes, resulting in favor of the entrepreneurship's class, as it is demonstrated by the labour conciliation's data.

KEYWORDS: Labour Law; Civil-military Dictatorship; Wage policy; Normative power; Conciliation.

¹ Professor de Direito do Trabalho na Universidade Estadual do Mato Grosso (UNEMAT). Mestrando em Direitos Humanos e Democracia pelo Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal do Paraná (PPGD/UFPR). Bacharel em Direito pela Universidade Estadual do Mato Grosso (UNEMAT).

² Mestrando em Direitos Humanos e Democracia pelo Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal do Paraná (PPGD/UFPR). Bacharel em Direito pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Bacharel em Relações Internacionais pelo Centro Universitário Curitiba (Unicuritiba).

1. Introdução

Os anos da ditadura civil-militar (1964-1985) representam uma fase truculenta da história contemporânea brasileira, marcada pela supressão dos espaços de democracia representativa e pauperização das condições de vida e de trabalho dos cidadãos. Não por coincidência, o período autoritário é responsável também pelos maiores índices de crescimento econômico já experimentados pela economia nacional. O espantoso crescimento de 11,9% da economia em 1969 – cifra esta jamais superada até hoje – foi aclamada como o “Milagre Brasileiro”.

Sem aprofundar demasiadamente na economia política, o golpe de 1964 representou um giro no padrão econômico de desenvolvimento existente até então. Caracterizado pela associação com o capital estrangeiro, na qual a economia nacional assumiu uma posição subordinada, a política econômica da ditadura civil-militar adotou, já nos primeiros anos, políticas de favorecimento aos capitais estrangeiros³ – como o fim da restrição de remessas de lucros, redução dos custos operacionais das empresas e a promoção da centralização e concentração do capital, visando à instalação das empresas multinacionais no país.⁴ A estratégia de abertura aos capitais forâneos tinha como objetivo preencher o déficit de investimentos na indústria, e insere-se no contexto global da segunda divisão internacional do trabalho, na qual a periferia do sistema-mundo passa depender da tecnologia e capital externo para dar azo a sua industrialização.⁵

Em poucos anos, pois, já em 1972, o capital estrangeiro, em um amplo processo de desnacionalização do parque produtivo brasileiro, passou a controlar os setores mais dinâmicos da economia brasileira: oito multinacionais controlavam 89,7% do setor de materiais de transporte, sete multinacionais controlavam 72% do setor de maquinaria e sete

³ “Em 1965, por exemplo, um acordo de 2 de fevereiro entre o Brasil e os EUA garantiu aos investidores americanos que as empresas estrangeiras não seriam desapropriadas pelo poder público. Um outro exemplo foi a Instrução 289 de 14.01.65, em que a SUMOC criou condições especiais para as empresas nacionais que dispunham de acesso aos capitais estrangeiros. Em 12.04.66 a Portaria GE-120 do Ministro da Fazenda concedeu anistia fiscal a empresas estrangeiras que haviam sonogado bens e rendas nos exercícios de 1963 a 1965” (SIMÕES, 1986, p. 13).

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

⁵ Conferir: POCHMANN, 2001.

multinacionais controlavam 61,3% do setor de equipamento elétrico e material de comunicação. Analisando globalmente a situação, verifica-se que as empresas multinacionais controlavam 40,4% do patrimônio líquido das principais empresas industriais e minerais e 55,3% de seu faturamento. Enquanto que a economia nacional, as empresas públicas e as empresas nacionais privadas, controlavam, respectivamente, 35,39% e 24,21% do patrimônio líquido e 20,72% e 24,0% do faturamento. (DOS SANTOS, 1994, p. 177-178).

Considerando que o capital internacional exigia a estabilidade política e jurídica, assim como garantias governamentais de rentabilidade dos investimentos (SIMÕES, 1986, p. 13), o governo militar instituiu uma política trabalhista que propiciasse um quadro favorável e seguro para os capitais estrangeiros, facilitando e incentivando sua entrada, além de possibilitar melhores condições para a sua reprodução dentro das fronteiras do país: “Tratava-se de preparar o terreno para os investimentos de capital associado por meio das novas regras entre trabalhadores e patrões, com a finalidade de aumentar a lucratividade dos investimentos” (SIMÕES, 1986, p. 31). Nesta conjuntura, uma nova regulação político-jurídica do trabalho surgiu como um imperativo do desenvolvimento capitalista no país, que necessitava superar os entraves e obstáculos da política trabalhista vigente até então propiciando ao capital – nacional ou internacional – a possibilidade do uso intensivo do trabalho.

De maneira geral, é possível afirmar que a política trabalhista que emergiu do regime autoritário voltou-se para a i) flexibilização dos direitos trabalhistas – com vistas a liberalizar o mercado de trabalho; ii) depreciação dos salários – para diminuir os custos operacionais das empresas, e; iii) controle dos sindicatos e institucionalização dos conflitos – para conter as reações contrárias ao regime.

Dentre as mudanças legislativas que implicavam em uma maior liberdade de compra e venda da mão de obra, deve-se destacar a lei 5.107, de 1966,⁶ que instituiu o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), em substituição ao regime de estabilidade decenal no emprego,⁷ segundo o qual o trabalhador após dez anos de labor na mesma empresa não

⁶ Importante anotar ainda outras três leis do período autoritário que liberalizaram o mercado de trabalho brasileiro. Primeiramente, em 1965, a lei 4.923 permitiu a redução da jornada de trabalho e dos salários dos empregados mediante acordo prévio com o sindicato dos trabalhadores, representando um regime de exceção frente a expressa vedação, constante na CLT, à alteração lesiva dos contratos. Em 1974, a lei 6.019 passou a regular o trabalho temporário, figura jurídica que descaracteriza o conceito clássico de relação de emprego, uma vez que o trabalhador assalariado, sob esta modalidade, não firma vínculo de emprego com a empresa tomadora de serviços, mas apenas com a empresa fornecedora de mão-de-obra. Ainda, a lei 6.494 de 1977 instituiu a relação de trabalho do estagiário, representando uma nova exceção à legislação trabalhista, pois é afastado qualquer vínculo de emprego, a despeito de restarem configurados os seus pressupostos, desonerando, pois, a empresa dos encargos celetistas. (GONÇALVES, 2004).

⁷ O FGTS e a estabilidade coexistiriam no universo jurídico trabalhista até 1988, quando o regime fundiário

poderia ser despedido, salvo nos casos de falta grave ou de força maior, que deveriam ser apuradas judicialmente. Esta lei realizou um desejo de longa data do capital internacional que rechaçava a estabilidade, uma vez que ela “dificultava o consumo intensivo da força de trabalho, criava encargos sociais fixos e permanentes e a conseqüente imobilização de capitais” (SIMÕES, 1986, p. 41). Com o FGTS houve a liberalização do mercado de trabalho e uma maior rotatividade da mão-de-obra, traduzindo-se, por um lado, em maior liberdade para o empregador contratar e, por outro, em precarização na negociação da venda da força de trabalho para o empregado.

Não se pode negar que a liberação da força de trabalho estável é muito mais custosa ao empresário quando comparado com o operário que não goza da estabilidade. Não a toa que era prática comum a dispensa do trabalhador no sétimo ou oitavo ano de empresa para se evitar a estabilidade e contornar a indenização. Este custo, entretanto, foi mitigado com o estabelecimento do FGTS, que tornou regra a rescisão unilateral arbitrária que vinha ocorrendo repetidamente de maneira fraudulenta no regime de estabilidade. Se antes, sob o regime da estabilidade, o empresário via aumentar ano após ano os encargos sociais devidos aos trabalhadores, imobilizando capitais e dificultando o consumo intensivo da força de trabalho,⁸ agora, com o Fundo, o capital passa a gozar de “liberdade” na contratação de mão-de-obra, e deixa de arcar com o passivo trabalhista, considerado obstáculo ao processo de modernização da economia nacional.

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

passou a constar na Constituição e, desde então se tornou a única modalidade possível, sem prejuízo para os direitos adquiridos. A opção pelo FGTS ou estabilidade decenal era uma faculdade que empregado deveria escolher no momento da admissão. Esta escolha, porém, não passava de uma ficção jurídica, pois era notório que o empregador impusesse ao seu empregado a percepção do FGTS como condição de admissão ou permanência no trabalho (MARANHÃO et al, 2004; RUSSOMANO JR., 1998).

⁸ “Na medida que aumentavam os anos de casa do empregados, crescia o passivo trabalhista das empresas no valor equivalente à média das indenizações a pagar. Isso dificultava a venda, fusão ou associação das empresas nacionais com as internacionais. A estabilidade dificultava o consumo intensivo da força de trabalho, criava encargos sociais fixos e permanentes e a conseqüente imobilização de capitais. Além disso dificultava a troca de empregados com salários mais elevados por outros mais jovens, com menores salários.” (SIMÕES, 1986, p. 41).

desta classe. Por outro lado, o regime do FGTS representa justamente o oposto, isto é, atua como um vetor capitalista na medida em que liberaliza o mercado de trabalho e contribui para a reificação da atividade laborativa, acarretando no aumento da exploração da força de trabalho, ao mesmo tempo em que assegura maiores taxas de mais-valia e lucro. Ainda, gera maior competição entre os trabalhadores, em razão da liberação e da alta rotatividade da mão-de-obra, gerando insegurança pessoal, o que repercute sobre a classe trabalhadora, desorganizando-a.

A liberalização do mercado de trabalho representou um crescimento da rotatividade da mão-de-obra,⁹ conforme se depreende do alto índice de rescisão do contrato de trabalho verificado a partir da instituição do FGTS. Mais do que isso, pode-se dizer que houve uma banalização da dispensa unilateral e arbitrária, fato este que passa a ser interpretado de maneira naturalizada e inevitável, seja por circunstâncias econômicas, ou simplesmente para assegurar a “liberdade” contratual.

A economia política arquitetada pelo regime da ditadura civil-militar, bem como a nova regulação jurídica do trabalho, com vistas à liberalização do mercado de trabalho, constituem o pano de fundo pelo qual se desenrola a atuação da Justiça do Trabalho, objeto de pesquisa sobre o qual nos debruçamos neste trabalho. Como um espaço de poder do Estado, o Judiciário especializado trabalhista não ficou imune à ingerência do hipertrofiado Poder Executivo golpista, na medida em que a seara juslaboralista, ao que tudo indica, constituiu um importante espaço para imposição da nova dinâmica das relações de trabalho de então. Como tentaremos demonstrar ao longo desta pesquisa, a regulação trabalhista do governo autoritário foi assimilado pela Justiça do Trabalho através da restrição de seu poder normativo no processamento dos dissídios coletivos, que tolheu parte da discricionariedade que poderia reverter o quadro desfavorável de direitos ao trabalhador. Somado a isto, verifica-se um esforço do governo em conter atritos entre capital e trabalho, institucionalizando-os e passando-os para administração conciliatória da Justiça do Trabalho.

Por uma opção metodológica, haja vista os pouco mais de vinte anos de regime militar, o presente trabalho restringirá sua análise apenas na primeira década do governo golpista, pois se refere aos anos que este Poder deflagrou sua essência repressiva. Além disso, este primeiro período retrata uma fase de ajustes, ou transição, do capitalismo brasileiro, que, sob uma “nova” dependência passou a calcar seu desenvolvimento na associação com o

⁹ A rotatividade atingiu preferencialmente os empregados que percebiam remuneração mais baixa e que tinha menos tempo de serviço. Isto porque cerca de 70% das demissões concentraram-se entre aqueles trabalhadores que ganhavam até 2 salários mínimos, e aproximadamente 71% das rescisões referiam-se a empregados com até um ano de serviço.

capital estrangeiro. É claro, no entanto, que essa limitação temporal não há de ser cumprida rigorosamente, tanto pela dialética da evolução histórica, quanto pelas questões práticas de levantamento de dados estatísticos. Assim, por mais relevantes que alguns fatos históricos cumpriram para o desenrolar destes anos truculentos do Brasil, muitos foram colocados em segundo plano, ou mesmo relegados, para cumprir a função precípua desta pesquisa de analisar criticamente a atuação da Justiça do Trabalho durante o regime da ditadura civil-militar.

Para tanto, este trabalho dedicará o próximo tópico à discussão acerca da política salarial implementada pelo governo com o objetivo claro de minoração dos valores reais dos salários obreiros, assim como a ingerência perpetrada pelo Poder Executivo na Justiça do Trabalho justamente para garantir a plena execução da política de arrocho salarial, o qual logrará êxito, como adiantado, por meio da limitação do poder normativo desta Justiça especializada. Em seguida, buscar-se-á apresentar a atuação do governo no controle dos conflitos contrários ao regime no que tange o trabalho, como a lei anti-greve, assim como se prestará a revelar como estes atritos de classes foram convertidos em litígios judiciais, cujos resultados, de incumbência administrativa da Justiça do Trabalho, redundavam em favor da classe empresarial, como assim apontam os dados relativos à conciliação trabalhista.

2. Precarização do trabalho: política salarial e arrocho do poder normativo da Justiça do Trabalho

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

A política salarial funcionava por meio da aplicação de índices de reajuste salarial fixados por uma fórmula a ser seguida por todas as esferas da economia, pública ou privada. Ela foi idealizada para que seus reajustes fossem processados de maneira espontânea, em acordos consensuais entre empregado e empregador, mas, obviamente sem sucesso, ocorreu a centralização da política salarial, culminando em um único índice de reajuste salarial, que

passou a ser fornecido mensalmente pelo Poder Executivo. A instituição de uma política de controle dos salários era necessária, segundo seus ideólogos, para conter elevação dos salários, que repercutiam “sobre os custos da produção de bens e serviços, acarretava inflação, baixando o nível dos investimentos e retardando o processo desenvolvimentista” (SIMÕES, 1986, p. 29). A nova política salarial se inseria na estratégia governamental de, juntamente com a redução do déficit governamental e o controle dos créditos às empresas privadas, controlar a escalada da inflação, cujo índice encontrava-se em crescente alta.

Entretanto, considerando que ao mesmo tempo em que aplicava a constrição salarial (que atingia com mais radicalidade os trabalhadores), o governo oferecia crédito e outros benefícios às classes média e alta, tem-se que, em verdade, tratou-se de uma disciplina antiinflacionária tão somente seletiva contra a classe trabalhadora em favor das empresas: “Mais do que um recurso para controlar a inflação, portanto, o achatamento salarial foi principalmente um meio de ajudar os industriais a acumular mais capital.” (ERICKSON, 1979, p. 212). Efetivamente, a política pública de salários demonstrou-se ser um arrocho salarial, que comprimiu a níveis de subsistência a remuneração do trabalhador assalariado.

Mais do que isso, a política do arrocho salarial, instituída oficialmente para eliminar o suposto mal inflacionário implicou, outrossim, em um arrocho da autonomia do Poder Judiciário Trabalhista, uma vez que mudou a forma de processamento dos dissídios coletivos perante esta Justiça especializada, fazendo com que os magistrados, que antes fixavam discricionariamente os índices de reajustes salariais nos litígios entre as entidades de classe, passassem a determinar tais ajustes em conformidade com um índice fixado previamente pelo Poder Executivo. Em outras palavras, a hipertrofia da função executiva alcançou o Poder Judiciário, em sua Justiça Trabalhista, que, incumbida de realizar a ponderação subjetiva de reajuste salarial, conferido pelo seu poder normativo, passou a meramente aplicar de maneira mecânica as determinações do poder ingerente (OLIVEIRA, 2002, p. 194-203).

A liberdade de que gozava os magistrados trabalhistas de estabelecer, de acordo com cada dissídio coletivo, os parâmetros de reajustes da remuneração dos trabalhadores, representa o exercício de uma atribuição que lhe é conferido pelo poder normativo, entendido este como a “possibilidade que o ordenamento jurídico nacional atribui aos Tribunais do Trabalho de criar normas coletivas aplicáveis erga omnes a todos os integrantes de determinada categoria profissional” (RAMOS FILHO, 1999, p. 216). Trata-se, a rigor, de atividade legislativa do judiciário, dentro do litígio coletivo, que objetiva dirimir divergências entre empregadores e empregados, que restaram frustradas no plano da autonomia coletiva.

Não só por sujar a idéia de divisão pura dos poderes republicanos, este instituto não é

visto com bons olhos pela ortodoxia processual, que, apoiando-se na autonomia da vontade e no nascimento da obrigação tão somente a partir da lei ou do contrato, não concebem que um órgão judicial prolate sentença com força de lei que substitua a vontade dos entes coletivos, tampouco aceitam facilmente a idéia de que um sindicato possa representar em juízo toda uma categoria, e não apenas os seus associados (ACKER, 1986, p. 28). Argumenta-se que o poder normativo da Justiça do Trabalho seria um elemento de equilíbrio na negociação coletiva, contrabalanceando o trabalhador comum médio que é polo fraco e sem capacidade de barganha, e funcionaria como um catalisador da pacificação social. Por outro lado, sustenta-se que a tutela jurisdicional do conflito coletivo seria uma saída fácil frente a um impasse na negociação coletiva, o que inibiria a atividade negocial, contribuindo para a apatia dos trabalhadores frente as suas organizações de classe. (RAMOS FILHO, 1999, p. 220-224).

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

O arrocho salarial (instituído pela lei 4.725, acrescentado pela lei 4.903, ambas de 1965) estabelecia que o índice de reajuste dos salários deveria corresponder à reconstituição do salário real médio da categoria nos últimos vinte e quatro meses, condicionado por fatores circunstanciais genéricos, como a repercussão dos salários na comunidade e na economia nacional ou, ainda, condições mínimas de sobrevivência do assalariado.¹⁰ “A aplicação dessas disposições elevaria os salários apenas à média dos anos passados e não a seus picos. Assim, a curva de salários reais, que tinha a forma de dentes de serra nessa economia severamente inflacionária, cairia antes da revisão anual seguinte, consideravelmente abaixo do nível mais baixo dos anos anteriores, deixando a média anual bem abaixo da desses anos.” (ERICKSON, 1979, p. 73). Mesmo assim, os acordos salariais ainda saíam dos Tribunais Regionais com ajustes além dos legais fixados pelo Executivo, haja vista que as normas não atribuíam diretrizes específicas e compulsórias, e devido também a convicção dos juízes, que, em sua

¹⁰ C.f. art. 2º da lei 4.725.

maioria, não concordavam com esses índices que significavam a pauperização da classe trabalhadora (ERICKSON, 1979, p. 214).

Visando mitigar essa discricionariedade residual do Judiciário trabalhista, no ano seguinte à lei do arrocho, foi expedido o decreto-lei n.º 15 de 1966 (depois substituído pelo decreto-lei n.º 17) que, de acordo com a sua redação, face à “falta de uniformidade e precisão na apuração dos índices” que acabaram por conceder “aumentos salariais conflitantes com a orientação geral da política econômica e financeira do Governo”,¹¹ exigia o cumprimento dos índices de reajuste salarial pelo Poder Judiciário. Além disso, o decreto presidencial especifica rigidamente a fórmula segundo a qual deveria ser calculado o referido índice.¹² “Um proeminente magistrado observou, ironicamente, que agora os tribunais poderiam ser substituídos por um computador.” (ERICKSON, 1979, p. 214). Neste mesmo sentido, Oliveira observa que a Justiça do Trabalho “que primeiro passou a consultar o Conselho Nacional de Política Salarial para obter informações relativas aos índices de reajustes, acabou se transformando em instância que apenas aplicava os índices determinados pelo Poder Executivo” (2002, p. 174).

Esta ingerência do Poder Executivo nos espaços destinados à criação de normas heterônomas aplicáveis as categorias profissionais e econômicas – função esta consubstanciada no poder normativo –, não significa outra coisa senão a submissão da Justiça do Trabalho aos desígnios estratégicos daquele poder. Neste sentido, corrobora Marcus Menezes Barberino Mendes (2007, p. 88-93), ao afirmar que o período retrata flagrante subordinação do Poder Normativo às políticas econômicas, na qual o Judiciário passa a ter contornos mais técnicos e hierárquicos.¹³ Aliás, destaca o autor que a criação dos Prejulgados (dada pelo decreto-lei n. 17/1966), mecanismo de uniformização da jurisprudência, ajudou sobremaneira na manutenção desta relação íntima entre Poder Normativo e política econômica. Não a toa que o período autoritário, de acordo com Acker (1986) e Silva (2008), significou a limitação, ou redução, ou, nas nossas palavras, o arrocho do poder normativo da Justiça Trabalhista. Incisiva, postula Anna Britto da Rocha Acker que o regime ditatorial

¹¹ Texto que consta na exposição de motivos do decreto-lei n.º 15/1966.

¹² “Ao reconstituir o nível salarial anterior, adicionou um fator igual à metade da inflação estimada para o ano vindouro, decretado pelo Conselho Monetário Nacional. Em teoria, isto elevaria os salários médios reais em relação aos anos anteriores. A justiça teórica desta decisão, contudo, não passava de mera fachada. Na prática, o Conselho Monetário Nacional subestimou sistematicamente a inflação. Fornecendo estimativas consistentemente baixas às cortes trabalhistas, reduziu o poder aquisitivo dos trabalhadores, a cada novo contrato anual” (ERICKSON, 1979, p. 214).

¹³ Aliás, destaca o autor que a criação dos Prejulgados (dada pelo decreto-lei n. 17/1966), mecanismo de uniformização da jurisprudência, ajudou sobremaneira na manutenção desta relação íntima entre Poder Normativo e política econômica.

“investiu decididamente contra o poder normativo e as negociações coletivas, subordinando-os a um ‘disciplinamento econômico’ garantidor de um pretenso desenvolvimento que teve sua exacerbação ufanista no ‘milagre brasileiro’” (1986, p. 48-49).

Muito embora impedidos de lograr melhor remuneração mediante a tutela jurisdicional coletiva, os sindicatos dos empregados passaram a demandar a inclusão, nas sentenças normativas, de cláusulas que implicassem melhores condições de trabalho, garantia de emprego e até elevação indireta dos ganhos:

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

A pequena vitória obreira foi, entretanto, paliativa, pois, no momento em que a inclusão das cláusulas tornou-se prática comum entre os magistrados no curso dos dissídios coletivos, os sindicatos patronais ressuscitaram uma tese já antes debatida, e desde então superada, acerca da inconstitucionalidade do poder normativo trabalhista. Esta fundava-se na impossibilidade de sentença normativa fixar normas e condições de trabalho em razão de ser esta função reservada à lei, nos termos do § 1º do art. 142 da Constituição de 1969 (RUSSOMANO JUNIOR, 1998, p. 30).¹⁴ O entendimento, que já havia sido rejeitado pelo Tribunal Superior do Trabalho, foi parcialmente acatado pela Corte Suprema, dando azo, nas palavras de Acker (1986, p. 51), a um poder normativo “mitigado”, ou “parcial”, na qual competiria estender vantagens às outras categorias somente se anteriormente inseridas em texto expreso de lei. Assim, conclui Acker que o Poder Normativo “transformava em ilusória a obtenção pelos empregados de condições de trabalho mais vantajosas, mercê de dissídios coletivos”, o que colocou esse instituto em descrédito, cujo exercício manipulável, era “a par de teoricamente indefensável, politicamente desastroso” (1986, p. 51-52).

O poder normativo, exercido pela lógica judiciária e permeado pelas características da cultura jurídica, não poderia ir mesmo muito longe. Mas o que poderia, aparentemente, ser apenas uma opção doutrinária ou jurisprudencial, uma insuficiência de um tipo de interpretação atribuída à regra constitucional sobre o poder normativo ou uma incapacidade política, parece, no entanto, ser uma característica essencial e irredutível deste instituto. Afinal, está inserido em uma

¹⁴ “Art. 142. Compete à Justiça do Trabalho conciliar e julgar os dissídios individuais e coletivos entre empregados e empregadores e, mediante lei, outras controvérsias oriundas de relação de trabalho. § 1º A lei especificará as hipóteses em que as decisões, nos dissídios coletivos, poderão estabelecer normas e condições de trabalho. (...)”

lógica própria e é exercido por atores formados em uma cultura exegética e liberal, com uma tradição judiciária que não pode desprezar as circunstâncias nas quais suas estruturas decisórias foram pensadas e construídas, com o objetivo de gerir, na estrutura do Estado, os conflitos salariais, subordinando-os à disciplina e ao projeto econômico estatais. (SILVA, 2008, p. 199).

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

3. Administração e institucionalização do conflito: controle dos sindicatos e conciliação na Justiça do Trabalho

Como vimos até aqui, o programa de desenvolvimento econômico do regime militar pautado no estreitamento das relações capitalistas internacionais e a desnacionalização do parque produtivo exigiu uma nova regulação política e jurídica do trabalho, que ficou patente nas medidas de liberalização do mercado de trabalho e na política de arrocho salarial. A ingerência no Poder Judiciário trabalhista também nos revelou a faceta autoritária do governo civil-militar, o que não significa dizer que aí se esgotou. Outra face truculenta da ditadura, talvez da maneira mais lembrada, deu-se na sua intervenção autocrática nos espaços políticos em que se arraigava a democracia populista. Com o objetivo de extingui-la, o poder de exceção institucionalizou a repressão, cassando direitos de líderes políticos e sindicais, forçando o exílio de intelectuais e militantes, aposentando compulsoriamente funcionários públicos (inclusive magistrados), dissolvendo partidos políticos, abolindo a eleição direta para Presidente da República, suspendendo o habeas corpus, introduzindo a censura prévia nos meios de comunicação etc.

No plano das relações entre empregador e empregado, utilizou-se do discurso da subversividade aplicando-se a pecha de “comunista” a todos aqueles que levantassem a voz para protestar contra as arbitrariedades de seus patrões ou reivindicassem o cumprimento da própria legislação trabalhista.

A maneira como muitos patrões, senhores de engenhos e proprietários de usinas procuraram, por meio de seus advogados, após o golpe de 1964, fazer uso do argumento de que os trabalhadores eram comunistas e agitadores, como justificativa para o não cumprimento de suas obrigações trabalhistas, apresenta-se como uma

estratégia recorrente em alguns processos. (MONTENEGRO, 2013, p. 306).

Nomear o trabalhador de comunista em pleno regime militar, “poderia torná-lo uma pessoa suspeita pelo regime político vigente e, dessa maneira, passível de averiguações e mesmo de prisão por parte do aparelho repressivo do Estado” (MONTENEGRO, 2013, p. 309). Assim, a regra era a obediência irrestrita e inquestionável, sendo mal vistos perante os patrões aqueles que saíam da passividade que se esperava de um trabalhador rural, sendo inclusive punidos com dispensas arbitrárias ou alterações prejudiciais do contrato de trabalho.

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

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

(...) os sindicatos eram vistos como ponto de apoio aos objetivos do golpe militar, conformando-se, assim, um campo livre para o desrespeito de direitos legais e para a superexploração da força de trabalho das empresas. Um sindicato longe do chão da fábrica deixava a classe trabalhadora, mais uma vez, à mercê do arbítrio patronal. (NEGRO, 1999, p. 18 apud Silva, 2008, p. 207).

No entanto, este novo sentido dado à atividade sindical não alterou a sua estrutura, mantendo intacta a lógica corporativista, inspirada no modelo fascista italiano, que a caracterizava desde a época do Estado de Getúlio Vargas. Kenneth Paul Erickson (1979) explica que o corporativismo corresponde a visão orgânica e hierárquica de sociedade, onde o bem geral prevalece sobre o individual, na qual o Estado é chamado para conciliar os

interesses antagônicos das associações de empregados e empregadores, promovendo a cooperação e a solidariedade entre as classes sociais, que, historicamente, são, verdadeiramente, conflitantes.

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

Portanto, era estratégico que o trabalhador fosse integrado às nuances do Estado, institucionalizando a sua atividade, e fosse incentivado a participar da “construção nacional” e da “coesão social” por meio dos órgãos oficiais. Não é a toa que neste período se vê um amplo incentivo à sindicalização dos trabalhadores, mediante a concessão de vantagens aos filiados, como preferência em indicações para o serviço público, crédito perante o extinto Banco Nacional da Habitação, financiamento de veículos ou ferramentas para o exercício de atividade laboral, compra ou aluguel de propriedades do governo etc.^{15 16}

Ao mesmo tempo em que perseguia a maior filiação, era necessário também garantir a subordinação da classe aos interesses do Estado, para fins de expurgar o pensamento radical que pudesse comprometer o sistema político e social vigentes, e também conformar os trabalhadores à política econômica depressiva que, como vimos, os atingia diretamente. Para tanto, o governo teve de intervir amplamente nos órgãos de classe.

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

¹⁵ Conferir art. 544 da CLT, redação dada pelo Decreto-Lei 229/1967.

¹⁶ Não obstante os esforços do governo, registrou-se queda da taxa de sindicalização. A força de trabalho não-agrícola sindicalizada caiu de 49% para 39% entre 1965 e 1972. Na indústria e no setor bancário observa-se queda de 45% para 39% e de 52% para 47%, respectivamente. Somente no comércio os sindicatos expandiram-se, passando de 37% para 42%. Erickson interpreta esses dados a partir do aumento do número de membros da família no mercado de trabalho, que, forçados a trabalhar em razão da queda real dos salários, encaravam o trabalho como algo temporário do qual deixariam assim que os salários retomassem seu valor, motivo pelo qual não aderiram aos sindicatos (1986, p. 212).

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

A par deste cenário, o governo, através da lei 4.330 de 1964, regulamentou o direito de greve, insculpido no artigo 158 da Constituição de 1946, à época, ainda em vigor.¹⁷ A greve foi terminantemente proibida nos serviços públicos e tornada impraticável no setor privado, pois, para ser legal, deveria a paralisação atender a inúmeras e exageradas exigências, como, por exemplo, à realização de duas assembléias para deflagração da greve, sendo a primeira a ser anunciada com dez dias de antecedência, com intervalo mínimo de dois dias entre as duas e devendo contar com a presença de no mínimo dois terços dos associados, na primeira, e um terço, na segunda, dentre outros requisitos.¹⁸ De fato, a regulação dada à greve foi tão extensa e de difícil execução que a sua norma ficou conhecida como “lei antigreve” (Silva, 2008, p. 205), ou seja, apesar de o regime reconhecer formalmente o direito de greve, não foi permitido, efetivamente, o seu exercício. Sobre esta constatação se manifestou um magistrado do Tribunal Regional do Trabalho da 6ª Região:

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

Mediante o Decreto-Lei 229 de 1967, o governo continuou a contenção organizativa da classe operária, vez que passou a especificar normas aos canais de acesso aos postos administrativos e diretivos dos sindicatos, proibindo expressamente a candidatura daqueles “que, pública e ostensivamente, por atos ou palavras, defendam os princípios ideológicos de partido político cujo registro tenha sido cassado, ou de associação ou entidade de qualquer

¹⁷ “A greve foi virtualmente proibida pelo Decreto-lei 9070/46, editado antes da promulgação da Constituição de 1946, e somente revogado em junho de 1964, quando a ditadura militar finalmente regulou o art. 158 da Constituição de 1946, restringindo sobremaneira as possibilidades de seu exercício. Essa específica regulação restritiva da greve é a marca da ação do Estado sobre o sistema de relações de trabalho em conformação e estabelece uma curiosa relação com os sindicatos, pois a repressão aos trabalhadores, sob o argumento da ilegalidade e da violação ao interesse nacional, era seguida pela concessão de anistias, independentemente dos que tenham ocupado a Presidência da República.” (MENDES, 2007, p.85)

¹⁸ C.f. arts. 1º ao 6º da Lei 4330/1964.

natureza cujas atividades tenham sido consideradas contrárias ao interêsse [sic] nacional e cujo registro haja sido cancelado ou tenha tido seu funcionamento suspenso por autoridade competente”.¹⁹ Não obstante, observados pelo Ministério ou pela polícia política, o trabalhador eleito, no momento da posse do cargo, deveria ainda prestar juramento de que respeitaria a Constituição, as leis vigentes e os estatutos da entidade (ERICKSON, 1979, p. 210).²⁰ Ainda, o Decreto estabeleceu o voto obrigatório para todos os membros do sindicato durante as eleições sindicais, penalizando com multa aqueles que deixarem de participar de maneira injustificada.²¹ Esta medida buscava impedir que pequenos grupos representativos (“minorias agitadoras”) fossem eleitas, além de despertar o interesse dos operários em participar das organizações sociais oficiais, reforçando o compromisso corporativista (ERICKSON, 1979, p. 210).

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

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

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

Ano	Julgados	
	Justiça do Trabalho	Varas do Trabalho
1960	143.30	124.347
1961	168.717	147.435
1962	187.440	167.314
1963	270.213	248.697
1964	298.182	271.792
1965	331.478	305.852
1966	320.766	293.817
1967	402.599	378.293

¹⁹ Art. 530, inciso VI, da CLT, redação dada pelo art. 14 do DL 229/1967.

²⁰ Art. 530, §5º, da CLT, redação dada pelo art. 14 do DL 229/1967.

²¹ Art. 529, parágrafo único, e, art. 553, alínea f, da CLT, redação dada pelo art. 14 do DL 229/1967.

1968	427.770	405.201
1969	505.316	474.492
1970	464.752	430.795
1971	376.446	347.389
1972	339.790	308.542
1973	359.199	324.555
1974	424.539	386.936
1975	445.679	402.902

Fonte: TST, 2014.

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

Analisando somente os processos das Varas de Trabalho de todo o Brasil, entre 1963 e 1970, Ferrante (1978, p. 155) aponta que a maioria dos julgados favoreceu aos empregadores (média de 26% dos litígios), em detrimento dos empregados (18%), sendo consideradas de tal forma, respectivamente, os dissídios julgados improcedentes ou que determinaram o arquivamento e aqueles litígios julgados total ou parcialmente procedentes. Prevaleceu, entretanto, a conciliação (31%) na resolução dos conflitos jurisdicionais. Deste modo, a função conciliadora da Justiça trabalhista, com respaldo constitucional, transformaria o conflito de classes em contencioso a ser dirimido pela entidade estatal “neutra” e “justa”. Sua vantagem recairia na celeridade, pois normalmente se resolvem no início do processo, perfazendo uma grande economia processual.

Contudo, avaliando sob a conjuntura do governo autoritário, a conciliação, por sua natureza própria, implica na concessão negociada de ambas as partes. Se tomamos como suposição (apesar de sua natureza categórica) que a concessão significa, na prática, a renúncia de direitos trabalhistas por parte dos próprios trabalhadores, não se pode aqui discordar de Simões, para quem a conciliação representou, neste período, a acentuação dos efeitos do arrocho salarial (1986, p. 142). Neste mesmo sentido, isto é, de que a conciliação atua contra os empregados, e a favor dos empregadores, é possível inferir que, na verdade, as lides que chegaram a um acordo entre as partes são majoritariamente favoráveis ao patronato, sendo possível supor, se revermos os números exposto por Ferrante (1978), um número muito maior de decisões da Justiça do Trabalho que agradaram a classe empresária (57%).

O cumprimento de sua função constitucional dá à Justiça do Trabalho o papel de

amortecer os atritos entre as classes contraditórias presentes no sistema de produção capitalista. Os órgãos jurisdicionais, deixando de lado a sua pretensão de “dizer o direito” no sentido da justiça, convertem-se em “agências administrativas do conflito entre capital e o trabalho” (SIMÕES, 1986, p. 143).

4. Considerações finais

Não se pode negar que o modelo econômico adotado pela ditadura trouxe retornos para o país, afinal, a economia cresceu exponencialmente, alcançando o PIB crescimento estarrecedor de 11,9%, justamente no auge do regime. Contudo, a história demonstrou que o fenômeno não passou de mera expansão quantitativa, sem qualquer desenvolvimento ou distribuição dos frutos gerados, e ocultava, na verdade, a miséria social da população.

Verifica-se no período queda vertiginosa no valor real dos salários, que sofreram depreciação média de 36% (MARINI, 2000, p.221-223). A título de exemplo, para comprar os alimentos necessários para uma pessoa no mês, aqueles que recebiam o salário mínimo precisavam, em 1965, trabalhar 87 horas e 20 minutos, oito anos depois, em 1973, passaram a laborar 158 horas e 42 minutos para conseguir o mesmo poder de compra (MARINI, 2000, p. 216).

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

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

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

representaram, na cidade de São Paulo, 65,4% da mortalidade infantil, cujo índice, em 1972, superou o de vinte anos passados. (BANDEIRA, 1975, p. 37).

Além disso, registram-se dados que houve prolongação da jornada de trabalho,²² bem como se verifica também intensificação do trabalho, como patente registros de acidentes de trabalho que, em 1975, atingiram seu ápice na história brasileira com 2 milhões de casos (SIMÕES, 1986, p. 186).

À guisa de um balanço deste trabalho, tem-se que regulação político-jurídica do trabalho apresentou significativos retrocessos no período do regime de ditadura civil-militar (1964-1985). Além do definhamento da estabilidade no emprego em favor do regime do FGTS, que representou uma afronta sem precedentes à contínua luta da classe operária, a via judiciária tampouco foi favorável aos direitos dos trabalhadores. Apesar de não ter colocado o Judiciário em recesso, como o fez com o Congresso Nacional, o governo militar, ao restringir e delimitar o poder normativo da Justiça do Trabalho, subordinando-lhe à política econômica de favorecimento do capital, amputou este poder republicano, anulando as possíveis vias de construção de direitos aos trabalhadores nos marcos deste sistema político. Neste mesmo sentido pode-se argumentar a respeito do controle dos trabalhadores no âmbito das relações laborais. Tanto nas reivindicações diretas (extra-judiciárias), como nas postulações perante a jurisdição trabalhista, demonstraram-se ambas de pouca efetividade em razão das restrições às greves e da política trabalhista dos Tribunais especializados em negociar os direitos em detrimento de assegurá-los.

5. Referências

ACKER, Anna Britto da Rocha. Poder normativo e regime democrático. São Paulo: LTr, 1986.

BANDEIRA, Moniz. Cartéis e desnacionalização: a experiência brasileira 1964-1974. 3 ed. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 1979.

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil. Diário Oficial da União, 20 de outubro de 1967. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao67.htm>. Acesso em 06 de outubro de 2011.

BRASIL. Constituição dos Estados Unidos do Brasil. Diário Oficial da União, 19 de setembro de 1946. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao46.htm>. Acesso em 06 de outubro de 2011.

²² Conferir: DAL ROSSO, 1996, p. 195

BRASIL. Decreto-lei n.º 229, de 28 de fevereiro de 1967. Altera dispositivos da Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, e dá outras providências. Diário Oficial da União, 28 de fevereiro de 1967. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/de10229.htm>. Acesso em 05 de outubro de 2011.

BRASIL. Decreto-Lei n.º 9.070, de 15 de março de 1946. Dispõe sobre a suspensão ou abandono coletivo do trabalho e dá outras providências. Diário Oficial da União, 16 de março de 1946. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/De19070.htm>. Acesso em 05 de outubro de 2011.

BRASIL. Lei n.º 4.330, de 1º de junho de 1964. Regula o direito de greve, na forma do art. 158, da Constituição Federal. Diário Oficial da União, 3 de junho de 1964. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/1950-1969/L4330.htm>. Acesso em 05 de outubro de 2011.

CARVALHO, José Murilo. Cidadania no Brasil: o longo caminho. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

MONTENEGRO, Antonio Torres. Trabalhadores rurais e justiça do trabalho em tempos de regime civil-militar. In: GOMES, Ângela de Castro; SILVA, Fernando Teixeira da. A Justiça do Trabalho e sua história. Campinas: Unicamp, 2013, p. 306.

OLIVEIRA, Marco Antônio de. Política trabalhista e relações de trabalho no Brasil: da Era Vargas ao

Governo FHC. 2002. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

POCHMANN, Márcio. O emprego na globalização: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu. São Paulo: Boitempo Editorial, 2001.

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

RUSSOMANO JÚNIOR, Victor. Política trabalhista brasileira: uma análise crítica. Rio de Janeiro: Forense, 1998.

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

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

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

TST. Movimentação processual por ano – Justiça do Trabalho. Disponível em: <<http://www.tst.jus.br/justica-do-trabalho2>>. Acesso em: 07 de abril de 2014.

TST. Movimentação processual por ano – Varas do Trabalho. Disponível em: <<http://www.tst.jus.br/varas-do-trabalho2>>. Acesso em: 07 de abril de 2014.