

NEGOCIAÇÕES COLETIVAS DE TRABALHO:  
O CASO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE PORTO ALEGRE, 1978-2004

**Virgínia Rolla Donoso**

Economista do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE)

Endereço: Av. Julio de Castilhos, 596 - 8º andar, Porto Alegre, RS, 90030-130

E-mail: vdonoso@dieese.org.br

**Carlos Henrique Horn**

Professor do Departamento de Ciências Econômicas e do Programa de Pós-Graduação em Economia – Área de Desenvolvimento Econômico, da UFRGS

Endereço: Av. Icaraí, 101 – apto. 305, Porto Alegre, RS, 90810-000

E-mail: chhorn@portoweb.com.br

Artigo submetido ao 3º Encontro de Economia Gaúcha  
Área temática: Emprego e mercado de trabalho, demografia econômica

## NEGOCIAÇÕES COLETIVAS DE TRABALHO: O CASO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE PORTO ALEGRE, 1978-2004

Virgínia Rolla Donoso<sup>1</sup>

Carlos Henrique Horn<sup>2</sup>

**Resumo:** Este artigo analisa os resultados das negociações coletivas de trabalho na unidade do comércio varejista de Porto Alegre entre 1978 e 2004. O período abrange momentos distintos da história recente dos sindicatos e das negociações coletivas no Brasil, marcada por um vigoroso fortalecimento entre fins das décadas de 1970 e 1980 seguido de um recuo sindical e da ampliação do poder discricionário dos empregadores nos anos 1990. No artigo, procuramos caracterizar os resultados das negociações, tendo como pano de fundo os movimentos mais gerais do sindicalismo brasileiro. A caracterização abrange o modo de solução dos conflitos coletivos, o escopo temático das negociações e a barganha salarial.

**Palavras-chave:** relações de trabalho, negociações coletivas de trabalho, sindicatos.

### Introdução

Uma das características mais salientes do vigoroso movimento sindical que emergiu em fins dos anos setenta no Brasil foi o fortalecimento das negociações coletivas de trabalho. O espaço normativo dessas negociações, limitado a algumas poucas regras até então, ampliou-se consideravelmente, conforme evidenciam estudos sobre o crescimento no número de cláusulas e a expansão do escopo temático da barganha coletiva (Aguirre *et al*, 1985; Almeida, 1983, 1985; DIEESE, 2001; Diehl, 1992; Horn, 1992, 2003; Pichler, 2002). Nos anos noventa, contudo, esse alargamento do espaço de regulação coletiva das relações de trabalho perdeu ímpeto, predominando a estagnação ou mesmo a redução no número de regras coletivas (DIEESE, 2001, 2004; Prado, 1998), acompanhada por tentativas dos empresários de aumentar seu poder discricionário sobre a regulação da relação de emprego (Carvalho Neto, 2001; Horn, 2003). Neste artigo, investigamos as negociações coletivas de trabalho numa particular unidade de negociação, a do comércio varejista de Porto Alegre, procurando caracterizar-lhe os resultados no período de 1978 a 2004.<sup>3</sup> Esse intervalo cobre, portanto, os períodos referidos de ascenso do movimento sindical até fins dos anos 1980 e de crescentes restrições a partir de então, servindo a análise para ampliar a ainda limitada base empírica sobre os resultados dos processos negociais no Brasil.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Economista, Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE). E-mail: vdonoso@dieese.org.br.

<sup>2</sup> Professor do Departamento de Ciências Econômicas e do Programa de Pós-Graduação em Economia – Área de Desenvolvimento Econômico, da UFRGS. E-mail: chhorn@portoweb.com.br.

<sup>3</sup> O artigo baseia-se em monografia de conclusão do curso de graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Ver Donoso (2005).

<sup>4</sup> A insuficiência de estudos empíricos sobre resultados de negociações coletivas não é uma particularidade brasileira. Mesmo em países com firmada tradição de análises empíricas, de que se destaca a Grã-Bretanha, e que vivenciaram uma proeminência do método de regulação coletiva no período entre 1945 e 1980, o número desses estudos não chegou a corresponder à suposta importância das negociações coletivas na regulação da relação de emprego. Em particular, *surveys* que também contemplassem a temática da regulação coletiva passaram a ser realizadas, na Grã-Bretanha, na

O artigo está dividido em três seções, acrescidas desta introdução e de comentários finais. Na seção 1, buscamos caracterizar a unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre, identificando os agentes envolvidos na barganha regular e a cobertura dos acordos coletivos em termos dos trabalhadores afetados pelos termos e condições ajustados. Os resultados das negociações coletivas são examinados nas seções 2 e 3. Na seção 2, a atenção recai na evolução do espaço normativo e do escopo temático das negociações, ao passo que a seção 3 é dedicada a uma análise dos salários negociados. Uma síntese dos resultados encontrados é apresentada nos comentários finais.

## **1. A unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre**

As negociações regulares referentes aos trabalhadores do comércio varejista de Porto Alegre são conduzidas em nível setorial pelo Sindicato dos Empregados no Comércio de Porto Alegre e três sindicatos e uma federação patronais, inexistindo barganha formal regular entre o Sindicato e empresas individuais. Mais precisamente, a unidade de negociação abrange os empregados nos sub-setores do comércio lojista, do comércio varejista de material ótico, fotográfico e cinematográfico e do comércio varejista em geral, mas exclui o comércio varejista de gêneros alimentícios. Além da unidade de negociação do comércio varejista, o Sindicato dos Comerciários conduz negociações setoriais regulares correspondentes a quatro outros segmentos do comércio, totalizando, pois, cinco distintas unidades de negociação. A base territorial dessas unidades é o município de Porto Alegre. O quadro 1 mostra os agentes de negociação do lado patronal em cada uma das unidades de negociação coletiva na posição de 2004. Em comparação com o início do período de análise, constata-se uma descentralização da estrutura de negociação, uma vez que, no ano de 1978, existia apenas uma unidade de negociação que cobria todos os segmentos do comércio na capital gaúcha.

---

Austrália e no Canadá, apenas a partir dos anos 1980. A exposição de Sally Paxton, então diretora executiva do Setor de Diálogo Social da OIT, ao encerramento do 13º Congresso Mundial da Associação Internacional de Relações de Trabalho, em 2003, ilustra a preocupação com a insuficiência de dados. Paxton mencionou “a few of the areas where the ILO is interested in expanding the knowledge base around the industrial relations agenda, broadly defined. There is a great need for authoritative data on trade unions density and collective bargaining coverage, which is essential to developing key indicators of social dialogue. In developing such an indicator, the ILO is particularly interested in research and ideas that will lead to overcoming the chronic data constraints, particularly in developing countries” (IRA, 2003, p. 9).

**Quadro 1:** Unidades de negociação coletiva correspondentes ao Sindicato dos Empregados no Comércio de Porto Alegre e respectivos sindicatos patronais, 2004

Unidades de Negociação	Sindicatos Patronais
Comércio Varejista	Sindicato dos Lojistas do Comércio de Porto Alegre (SINDILOJAS) Sindicato do Comércio Varejista de Material Óptico, Fotográfico e Cinematográfico do RS Federação do Comércio de Bens e Serviços do RS Sindicato dos Estabelecimentos de Serviços Funerários do RS
Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios	Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios do RS
Comércio Atacadista	Sindicato do Comércio Atacadista do RS Sindicato do Comércio Atacadista de Louças, Tintas e Ferragens de Porto Alegre Sindicato do Comércio Atacadista de Tecidos, Vestuário e Armarinho de Porto Alegre Sindicato do Comércio Atacadista de Produtos Químicos para Indústria da Lavoura e de Drogas e Medicamentos de Porto Alegre Sindicato do Comércio Atacadista de Madeiras de Porto Alegre Sindicato do Comércio Atacadista de Álcool e Bebidas em Geral do RS Sindicato do Comércio Atacadista de Gêneros Alimentícios de Porto Alegre
Comércio de Produtos Farmacêuticos	Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos do RS
Comércio de Veículos	Sindicato Intermunicipal dos Concessionários e Distribuidores de Veículos do RS Sindicato do Comércio Varejista de Veículos e de Peças e Acessórios para Veículos do RS

Fonte: Donoso, 2005, p. 16.

Ao final do ano de 2003, segundo dados da RAIS, havia quase 75 mil empregados registrados no comércio porto-alegrense, o que representava 13,4% do total de registros do município.<sup>5</sup> Aproximadamente metade desses trabalhadores do comércio concentrava-se nos sub-setores do comércio varejista, que compreendem a área de cobertura das negociações coletivas analisadas neste artigo. A tabela 1 mostra a distribuição dos empregados no comércio segundo setores.

**Tabela 1:** Distribuição do empregados no comércio de Porto Alegre, segundo setores, 2003

Setores	Nº de Empregados	Participação (%)
Comércio Varejista	35.583	47,67
Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios	16.329	21,88
Comércio Atacadista	9.545	12,79
Farmácias	7.439	9,97
Concessionária de Veículos, Peças e Acessórios	5.749	7,70
Total	74.645	100,00

Fonte: RAIS 2003, Ministério do Trabalho e Emprego. Elaboração dos autores.

<sup>5</sup> O ano de 2003 era o mais recente da série disponibilizada pelo MTE quando da elaboração da monografia que deu origem ao artigo.

Ainda que se verifique uma maioria de homens na distribuição do emprego no comércio, conforme se observa na tabela 2, a presença das mulheres é significativa. No setor específico do comércio varejista (exclusive comércio varejista de alimentos), as mulheres chegam mesmo a constituir a maior parte do emprego.

**Tabela 2:** Distribuição dos empregados no comércio de Porto Alegre, por gênero e setores, 2003

Setores	Mulheres		Homens		Total	
	Número de Empregados	Participação (%)	Número de Empregados	Participação (%)	Número de Empregados	Participação (%)
Comércio Varejista	18.457	55,2	17.126	41,6	35.583	100,0
Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios	6.274	18,6	10.055	24,4	16.329	100,0
Comércio Atacadista	3.003	38,4	6.542	61,6	9.545	100,0
Farmácias	4.471	8,98	2.968	15,9	7.439	100,0
Concessionária de Veículos, Peças e Acessórios	1.239	31,5	4.510	68,5	5.749	100,0
Total	33.444	100,0	41.201	100,0	74.645	100,0
		44,8		55,2		

Fonte: RAIS 2003, Ministério do Trabalho e Emprego. Elaboração dos autores.

Uma segunda característica da base constituinte do Sindicato dos Comerciários é a presença de um grande número de jovens. Um terço do emprego formal concentra-se na faixa de até 24 anos, uma percentagem bem mais elevada do que os cerca de 15% encontrados no total do emprego formal em Porto Alegre. A distribuição dos empregados no comércio, segundo faixas etárias, é apresentada na tabela 3.

**Tabela 3:** Distribuição dos empregados no comércio varejista e no comércio de Porto Alegre, por faixas etárias, 2003

Faixa Etária	Comércio Varejista			Comércio		
	Número de Empregados	Participação (%)		Número de Empregados	Participação (%)	
		Simples	Acumulada		Simples	Acumulada
Até 17 anos	480	1,4	1,4	1.691	2,3	2,3
18 a 24 anos	10.904	30,6	32,0	24.224	32,4	34,7
25 a 29 anos	7.446	20,9	52,9	15.125	20,3	55,0
30 a 39 anos	8.884	25,0	77,9	18.553	24,8	79,8
40 a 49 anos	5.343	15,0	92,9	10.420	14,0	93,8
50 a 64 anos	2.354	6,6	99,5	4.329	5,8	99,6
65 anos ou mais	172	0,5	100,0	303	0,4	100,0
Total	35.583	100,0		74.645	100,0	

Fonte: RAIS 2003, Ministério do Trabalho e Emprego. Elaboração dos autores.

A terceira característica de relevo da área de cobertura das negociações coletivas do comércio é a alta concentração do emprego em estabelecimentos de micro e pequeno porte. Mais de dois terços dos empregados do comércio porto-alegrense estão ocupados em estabelecimentos de até quatro empregados, sendo que a participação dos estabelecimentos desse porte no setor do comércio varejista é ainda maior. Isto explica a ausência de negociações regulares formais em nível de empresa e sugere que os termos e condições ajustados nos acordos coletivos setoriais devem determinar as regras efetivamente seguidas por empresas que não se colocam à margem da lei, não consistindo, por via de conseqüência, num mínimo a ser superado no âmbito da empresa individual por meio de políticas de recursos humanos mais generosas ou mesmo de barganha individual. A tabela 4 mostra a distribuição do número de estabelecimentos por porte do estabelecimento.

**Tabela 4:** Distribuição dos estabelecimentos no comércio varejista e no comércio de Porto Alegre, por porte do estabelecimento, 2003

Tamanho do Estabelecimento, em número de vínculos ativos	Comércio Varejista			Comércio		
	Nº de Estabelecimentos	Participação (%)		Nº de Estabelecimentos	Participação (%)	
		Simplex	Acumulada		Simplex	Acumulada
Nenhum	936	13,14	13,14	1.425	12,43	12,43
Até 4	4.254	59,71	72,85	6.552	57,15	69,58
De 5 a 9	1.156	16,23	89,08	1.982	17,29	86,87
De 10 a 19	534	7,50	96,57	960	8,37	95,25
De 20 a 49	195	2,74	99,31	386	3,37	98,61
De 50 a 99	28	0,39	99,71	89	0,78	99,39
De 100 a 249	15	0,21	99,92	49	0,43	99,82
De 250 a 499	4	0,06	99,97	13	0,11	99,93
De 500 a 999	2	0,03	100,00	8	0,07	100,00
<b>Total</b>	<b>7.124</b>	<b>100,00</b>		<b>11.464</b>	<b>100,00</b>	

Fonte: RAIS 2003, Ministério do Trabalho e Emprego. Elaboração dos autores.

Em síntese, a estrutura do emprego no comércio de Porto Alegre revela uma forte presença das mulheres, que inclusive correspondem à maior parte dos vínculos no setor do comércio varejista, e dos jovens, distribuídos em um espectro de estabelecimentos de micro e pequeno porte.

## **2. Evolução do tamanho e do escopo temático das negociações coletivas**

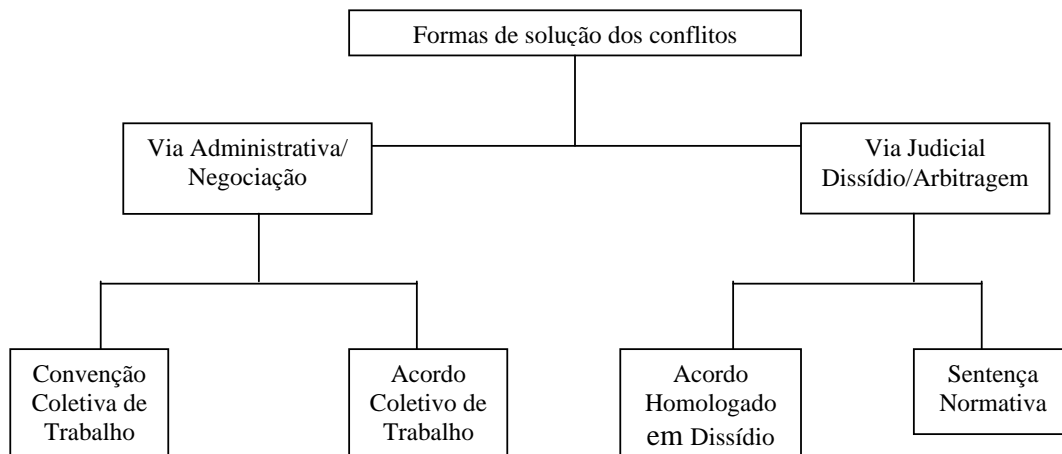
Nesta seção, passamos a analisar os resultados das negociações coletivas no comércio varejista de Porto Alegre. Primeiramente, examinamos as formas de solução dos conflitos coletivos. Em segundo lugar, concentramo-nos na evolução do tamanho dos acordos coletivos, ou seja, no número total de cláusulas, procurando analisar seu crescimento durante o período em exame. Por

fim, tratamos da evolução do escopo temático dos acordos coletivos, mostrando os principais temas das negociações coletivas entre 1978 e 2004.

## 2.1. Formas de solução dos conflitos coletivos

A estrutura institucional das formas de solução dos conflitos coletivos de trabalho no Brasil, que vigorou no período analisado neste trabalho, está na figura 1.

Figura 1: Formas de solução dos conflitos coletivos de trabalho no Brasil



Fonte: Horn (1992, p. 211).

A via administrativa corresponde à negociação coletiva propriamente dita. É o mecanismo por meio do qual os sindicatos de trabalhadores e os sindicatos patronais ou as empresas buscam um resultado final sem a intervenção da Justiça do Trabalho, chegando a uma convenção coletiva de trabalho ou a um acordo coletivo de trabalho. A convenção diferencia-se do acordo segundo os agentes que conduzem a negociação. Na convenção coletiva, a negociação envolve dois ou mais sindicatos representativos das categorias econômicas e profissionais, ao passo que o acordo coletivo é o instrumento normativo estipulado entre um ou mais sindicatos de trabalhadores e uma determinada empresa.

No caso de ocorrer recusa à negociação por um dos agentes, é assegurado ao outro agente o direito buscar uma solução do conflito por meio da Justiça do Trabalho. Todavia, se os agentes chegarem a um consenso no curso da tramitação do processo de dissídio coletivo na Justiça, então chamamos esse resultado de acordo homologado em dissídio. Em caso contrário, caberá ao judiciário trabalhista estipular o resultado efetivo do processo na forma de uma sentença normativa.

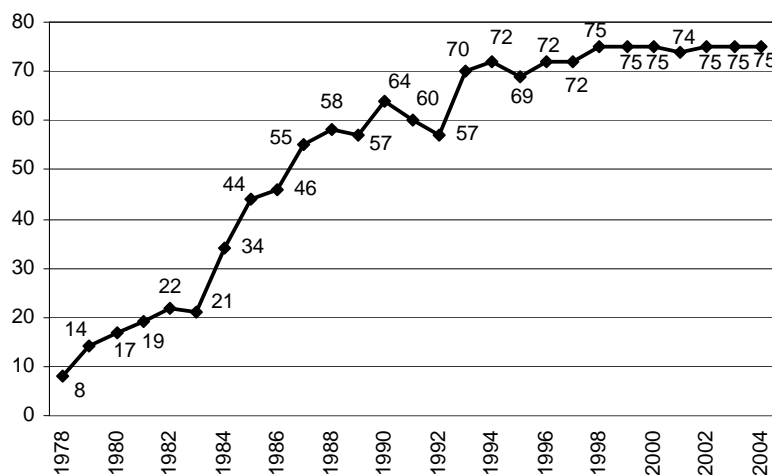
Na unidade de negociação do comércio varejista, observaram-se apenas duas formas de resolução dos conflitos durante o período de análise. Num primeiro momento, que se estendeu de

1978 até 1983, todos os acordos passaram pela via judicial, tendo sido homologados na Justiça do Trabalho. A partir de 1984, os resultados das negociações foram reunidos em convenções coletivas. Isto nos permite concluir que os conflitos coletivos de trabalho no setor do comércio varejista de Porto Alegre, ao longo do período em análise, se resolveram estritamente por meio negocial, com alta frequência do uso da via administrativa e uma minoria de soluções negociadas em que se utilizou a via judicial.<sup>6</sup>

## 2.2. A evolução do tamanho dos acordos coletivos

Em diferentes estudos sobre as negociações coletivas de trabalho no Brasil, tem sido assinalado um grande crescimento do número de cláusulas nos acordos coletivos de trabalho<sup>7</sup> entre o final da década de 1970 e o início dos anos 1990 (DIEESE, 2001, p.193; Horn, 2004, p.177). Nesses anos, as negociações coletivas teriam fortalecido seu papel na regulação da relação de emprego. Esse aumento no tamanho dos acordos coletivos foi igualmente detectado na unidade do comércio varejista, conforme se observa no gráfico 1. O gráfico mostra a evolução do número total de cláusulas entre 1978 e 2004.

Gráfico 1: Número de cláusulas dos acordos coletivos da unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre, 1978-2004



Fonte dos dados primários: Acordos coletivos. Elaboração dos autores.

<sup>6</sup> O fato de as negociações no comércio varejista alcançarem termo em todos os anos e através da via administrativa desde 1984 revela um padrão diferente da média do estado do Rio Grande do Sul, em particular do setor industrial. Nesse estado, pelo menos até o advento do Plano Real, a via prioritária para a solução dos conflitos foi a judicial, não tendo sido irrelevantes os casos de ausência de solução final, quando a unidade de negociação deixa de produzir um instrumento coletivo, quer seja por via administrativa, quer seja por via judicial. Ver, a propósito, Horn (2003) e DIEESE (2004).

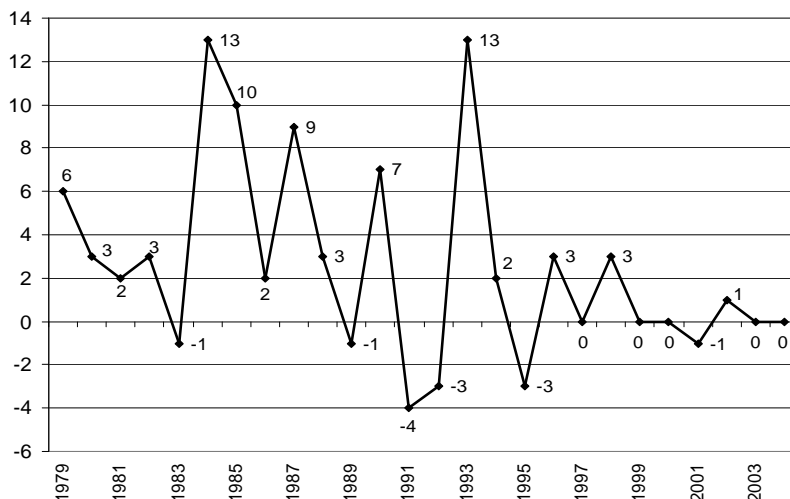
<sup>7</sup> A expressão genérica acordo coletivo abrange as convenções coletivas de trabalho, os acordos coletivos com empresas e os acordos homologados em processo de dissídio coletivo.



O gráfico permite a visualização da trajetória de crescimento do tamanho dos acordos coletivos na unidade de negociação. Podemos identificar dois grandes intervalos com diferentes características. Entre 1978 e 1990, o tamanho dos acordos revelou um crescimento virtualmente contínuo, que levou à expansão do espaço normativo das negociações de 8 para 64 cláusulas. A partir de 1991, contudo, esse crescimento firme se esgotou, tendo sido substituído, primeiro, por um período de maior instabilidade, com alguns anos de decréscimo mais acentuado no número de cláusulas (1991, 1992 e 1995), e, segundo, por uma relativa constância do tamanho, em torno de 75 cláusulas, desde meados dos anos 1990. Vale dizer, o padrão geral de evolução do espaço normativo das negociações coletivas no Brasil, que vem sendo constatado em outros setores com base no indicador geral do número total de cláusulas, também caracterizou a unidade do comércio varejista de Porto Alegre. Com efeito, a forte expansão do final da década de 1970 e dos anos 1980, que conferiu maior importância ao método da regulação conjunta da relação de emprego, esgotou-se nos anos 1990, porém sem originar uma reversão absoluta do tamanho dos acordos, cujo número de cláusulas se manteve praticamente constante até meados da primeira década do novo século.

A observação do gráfico 1 permite, ainda, inferir que as taxas de crescimento no número de cláusulas oscilaram ao longo do tempo, tendo sido verificados verdadeiros saltos de tamanho dos acordos em alguns anos específicos. Assim, no primeiro período, quando a expansão do espaço normativo das negociações ganhou ímpeto, destacam-se os anos de 1984, 1985 e 1987, que, em conjunto, responderam por um acréscimo de 32 cláusulas ao acordo, o que representou quase 60% da variação entre 1978 e 1990. Já na década de 1990, uma redução de sete cláusulas no biênio 1991-1992 teria sido revertida no ano seguinte, quando houve um aumento de 13 cláusulas no acordo coletivo. O gráfico 2 mostra a variação anual no número de cláusulas na unidade do comércio varejista de Porto Alegre.

**Gráfico 2:** Variação anual no número de cláusulas dos acordos coletivos da unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre, 1979-2004



Fonte dos dados primários: Acordos coletivos. Elaboração dos autores.

### 2.3. A evolução do escopo temático<sup>8</sup>

No início do período analisado, o instrumento de contratação coletiva do comércio varejista de Porto Alegre continha apenas oito cláusulas, sendo que cinco dessas cláusulas pertenciam ao tema “salário e remuneração”, uma cláusula versava sobre “segurança e medicina do trabalho” e as duas cláusulas restantes tratavam das “relações entre sindicatos e empresas”, com destaque para a regra do “desconto assistencial”, que assegurava recursos para o financiamento da atividade sindical. A larga predominância da temática salarial nas negociações do comércio, em particular da busca de recuperação do poder de compra dos salários num ambiente de inflação alta e crônica, apenas reproduzia nessa unidade um traço comum às negociações coletivas no Brasil pelo menos até o advento do Plano Real, em 1994.

A partir desse conjunto limitado de tópicos, as negociações coletivas expandiram seu escopo temático ao longo dos anos 1980, tendo se observado um primeiro salto no número de cláusulas e diversificação de assuntos já em 1979, quando o acordo coletivo totalizou 14 cláusulas. A evolução do escopo temático das negociações coletivas na unidade do comércio varejista de Porto Alegre,

<sup>8</sup> A classificação das cláusulas segundo seu objeto temático utilizou-se do esquema de classificação do Sistema de Acompanhamento de Contratações Coletivas do DIEESE (SACC/DIEESE). O SACC/DIEESE foi criado com o objetivo principal de subsidiar o movimento sindical nos processos de negociação coletiva, tanto na preparação das campanhas reivindicatórias, quanto na argumentação nas mesas de negociação, bem como de viabilizar estudos e pesquisas referentes ao mercado de trabalho (DIEESE, 1999, p. 8). A unidade básica de classificação do SACC é o “tópico temático”. Tópicos temáticos são reunidos em “grupos temáticos” e estes são consolidados em seis diferentes “temas”: salário e remuneração, condições de trabalho, relações de trabalho, relações sindicais, gestão/participação e normas específicas de profissões. A estrutura completa do SACC pode ser consultada em DIEESE (s.d.).

entre 1978 e 2004, é mostrada na tabela 5. Apresentam-se os números absoluto e relativo de cláusulas por tema, segundo a classificação do SACC/DIEESE.

**Tabela 5:** Distribuição do número de cláusulas, segundo temas, e número de tópicos temáticos dos acordos da unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre, 1978-2004

Ano	Salário e Remuneração		Condições de Trabalho		Relações de Trabalho		Relações Sindicais		Total	Número de Tópicos Temáticos
	n	%	n	%	n	%	n	%		
1978	5	62,5	1	12,5	-	-	2	25,0	8	6
1979	6	42,9	3	21,4	1	7,1	4	28,6	14	10
1980	8	47,1	3	17,6	3	17,6	3	17,6	17	13
1981	7	36,8	3	15,8	6	31,6	3	15,8	19	16
1982	10	45,5	3	13,6	6	27,3	3	13,6	22	18
1983	10	47,6	2	9,5	6	28,6	3	14,3	21	17
1984	14	41,2	3	8,8	14	41,2	3	8,8	34	24
1985	20	45,5	5	11,4	16	36,4	3	6,8	44	35
1986	19	41,3	7	15,2	16	34,8	4	8,7	46	35
1987	26	47,3	8	14,5	17	30,9	4	7,3	55	38
1988	24	41,4	7	12,1	18	31,0	9	15,5	58	40
1989	23	40,4	7	12,3	18	31,6	9	15,8	57	39
1990	25	39,1	7	10,9	19	29,7	13	20,3	64	41
1991	25	41,7	7	11,7	19	31,7	9	15,0	60	40
1992	24	42,1	7	12,3	19	33,3	7	12,3	57	40
1993	27	38,6	14	20,0	20	28,6	9	12,9	70	42
1994	28	38,9	16	22,2	20	27,8	8	11,1	72	45
1995	25	36,2	15	21,7	20	29,0	9	13,0	69	44
1996	27	37,5	16	22,2	20	27,8	9	12,5	72	45
1997	27	37,5	16	22,2	20	27,8	9	12,5	72	45
1998	28	37,3	18	24,0	20	26,7	9	12,0	75	47
1999	28	37,3	18	24,0	20	26,7	9	12,0	75	47
2000	28	37,3	18	24,0	20	26,7	9	12,0	75	47
2001	28	37,8	17	23,0	20	27,0	9	12,2	74	47
2002	29	38,7	17	22,7	20	26,7	9	12,0	75	47
2003	29	38,7	17	22,7	20	26,7	9	12,0	75	47
2004	29	38,7	17	22,7	20	26,7	9	12,0	75	47
Média	21,4	41,4	10,0	17,5	16,0	27,5	6,9	13,8	53,9	35,6

Fonte dos dados primários: Acordos coletivos. Elaboração dos autores.

O escopo temático dos acordos coletivos diversificou-se juntamente com o aumento no número de cláusulas. Um crescente número de tópicos temáticos abordados na negociação coletiva, que passou de seis para 47 entre 1978 e 2004, evidencia a maior variedade de assuntos que vieram a ser objeto das negociações entre os sindicatos. Ao mesmo tempo, a participação do tema “salários e remuneração”, que fora de 62,5% do total de cláusulas no início do período, diminuiu rapidamente até se estabilizar em torno de 38% após o Plano Real. Essa diminuição deveu-se ao maior incremento no número de cláusulas classificadas em outros temas, de que se destacou o tema “relações de trabalho” no primeiro período de crescimento do espaço normativo das negociações. Em 1984, esse tema chegou mesmo a igualar o tema salarial em importância relativa, para depois experimentar um declínio continuado até atingir uma posição relativa de 27% das cláusulas em

meados dos anos 1990 e lá permanecer. O tema “relações de trabalho” nos acordos dos comerciários incluiu normas gerais sobre o contrato de trabalho (contrato de experiência, apresentação de documentos funcionais, comprovantes e recibos de pagamentos, aviso prévio etc.), estabilidade e normas de pessoal. O grupo de normas sobre contrato de trabalho representou 80% das cláusulas classificadas no tema.

O terceiro tema em importância foi o das “condições de trabalho”. Após uma redução na participação relativa até meados da década de 1980, o número de cláusulas classificadas neste tema cresceu rapidamente, com um salto após a introdução do Plano Real, quando passou a oscilar em torno de 23% das normas ajustadas. Os acordos contemplaram regras sobre jornada de trabalho – grupo que, a par de representar dois terços das cláusulas classificadas no tema, explica o salto de participação nos anos 1990 – e segurança e medicina do trabalho.

Por fim, as cláusulas classificadas no tema das “relações sindicais” reuniu normas sobre o financiamento dos sindicatos, o acesso a informações das empresas, a regulamentação das negociações e a aplicação de multas por descumprimento das normas coletivas. Com um declínio no seu número relativo até 1987 e uma recuperação ao final dos anos 1980, sua participação voltou a cair no início da década seguinte, estabilizando-se em torno de 12% a partir de 1992.

### **3. Os resultados da barganha salarial**

As negociações coletivas de salários, no largo período entre 1978 e 2004, realizaram-se sob diferentes contextos macroeconômicos. O contexto econômico mais relevante para as negociações salariais é o do desempenho da inflação e das políticas adotadas para seu controle. Neste sentido, o período iniciado em fins dos anos 1970 assistiu a uma aceleração da inflação que levou, a partir de meados da década de 1980, à implementação dos chamados planos heterodoxos. Os diferentes planos de estabilização que iniciaram em 1986 foram determinantes centrais no comportamento do poder de compra dos salários, periodicamente corroído pela inflação. O sistema de indexação oficial de salários, que iniciara em 1965 e que era peça central da regulação estatal da relação de emprego nos setores público e setor privado, não se mostrava capaz de reverter os efeitos da aceleração inflacionária. De meados da década de 1980 até 1994, com a adoção do Plano Real, a economia brasileira foi palco para seis planos de controle da inflação e para um número ainda maior de modificações na política salarial do governo.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Uma análise da barganha salarial na indústria gaúcha, em que se apresenta uma detalhada descrição das mudanças das normas oficiais de indexação salarial em paralelo às políticas de estabilização desde 1965, está em Horn (2005).

Da série de programas de estabilização denominados heterodoxos, o primeiro foi o Plano Cruzado (1986), cujo instrumento principal consistiu do controle direto de preços e salários. Em combinação ao congelamento dos preços, os salários foram reajustados conforme uma média de seu valor real no passado recente, acrescida de 8%. A exemplo da maioria de seus sucedâneos, a inflação foi controlada num primeiro momento do Plano Cruzado, tendo, no entanto, retornado em ritmo ainda mais acelerado ao cabo de alguns meses.

O Plano Bresser (1987) adotou o mesmo *mix* de conversão salarial com base na média do seu poder de compra e congelamento de preços e salários, distinguindo-se do seu antecessor por maior rigidez nas políticas fiscal e monetária. Após o fracasso do Plano Bresser, o governo implementa o Plano Verão (1989), com novo ajustamento de salários pela média dos salários reais. Esse Plano procurou, ainda, eliminar a indexação salarial vigente desde 1965, sofrendo forte oposição dos sindicatos que acabaram por fazer valer sua posição, de modo que a indexação oficial foi mantida.

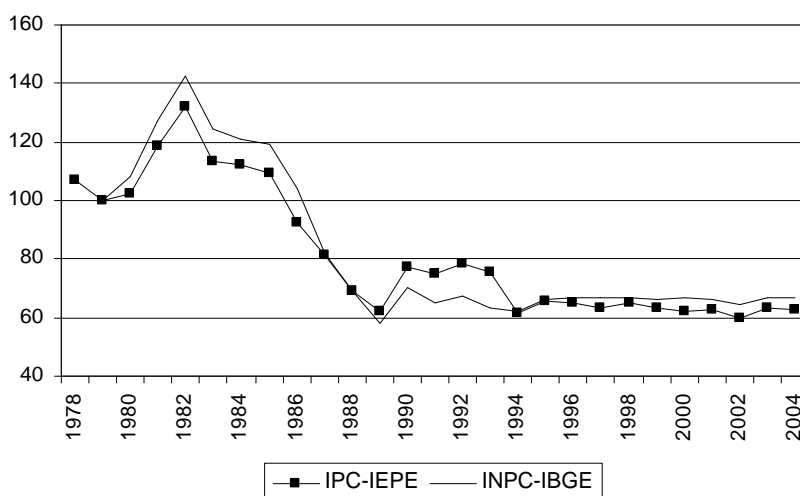
A posse de um novo Presidente da República, em 1990, trouxe consigo os Planos Collor I (1990) e II (1991), que também previam o ajuste de salários pela média do seu poder aquisitivo. Ambos igualmente não alcançaram seu objetivo de controlar a inflação. Apenas em 1994, com o Plano Real, logra-se controlar a inflação após décadas de aumentos crescentes e continuados dos preços. O Plano Real inaugurou uma nova conjuntura, que se estende aos primeiros anos do novo século, em que os preços se mostraram relativamente mais estáveis para os padrões brasileiros.

Em síntese, o cenário macroeconômico mais diretamente vinculado às negociações salariais caracterizou-se pela aceleração inflacionária entre 1978 e 1994. Nesse intervalo, tentativas ortodoxas de estabilização havidas nos anos finais do regime autoritário foram substituídas por experiências ditas heterodoxas a partir de 1986, todas elas acarretando modificações na política de reajustes dos salários nominais, e por um mais efetivo controle inflacionário a partir de 1994, quando também se suprimiram as normas estatais de indexação dos salários. Tendo esses contextos básicos em mente, analisamos o comportamento dos salários negociados na unidade do comércio varejista de Porto Alegre. Em primeiro lugar, nossa atenção recai sobre o reajuste dos salários nominais – de longe, o principal tópico das negociações coletivas, sobretudo nos anos de inflação alta. Em segundo lugar, analisamos os resultados das negociações de salários mínimos.

### 3.1. O desempenho dos salários reais negociados

O comportamento dos salários reais negociados pode ser visualizado no gráfico 3. Por salário real negociado, entenda-se o nível do salário na data-base anual da negociação coletiva, que, no caso do comércio varejista de Porto Alegre, é o mês de novembro. Calculamos dois índices de salários reais negociados com base na maior taxa de reajuste salarial dos instrumentos coletivos – normalmente, a taxa correspondente às menores faixas de salário – e em índices de preços ao consumidor, o IPC-IEPE (Porto Alegre) e o INPC-IBGE (média de regiões metropolitanas brasileiras).

Gráfico 3: Índices do salário real negociado na unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre, 1978-2004



Fonte dos dados primários: Acordos coletivos. Elaboração dos autores.

Notas: (1) Índice base 100=1979. Deflatores: IPC-IEPE e INPC-IBGE. (2) Índices em novembro de cada ano.

Podemos periodizar o comportamento do salário real negociado em quatro intervalos distintos. O primeiro estende-se de 1978 a 1982; um segundo momento vai de 1983 a 1989; um terceiro momento corresponde à primeira metade dos anos 1990; e um quarto momento inicia com a consolidação do Plano Real e vai até 2004. Essas quatro trajetórias são visíveis no gráfico 3.

A primeira fase é contemporânea da retomada do movimento sindical. Entre 1979 e 1982, o salário real negociado cresceu em todos os anos. Em parte, esse crescimento pode ser explicado pela política salarial implementada em 1979 pelo governo federal, que assegurava reajustes superiores à inflação para as faixas de menores salários. Não obstante, a barganha salarial logrou um incremento ainda maior do salário real. Os reajustes salariais negociados ficaram, em média, 4,7% a.a. acima do reajuste oficial. Assim, conforme o índice de preços adotado, o salário real

negociado em 1982 atingiu um nível entre 35% e 40% superior ao do salário negociado em 1979. O ano de 1982 representa o pico do salário real negociado em toda a série.

Com a supressão do incremento da política oficial aos menores salários e uma relativa desindexação em 1983, inicia-se a segunda fase, que se estendeu até 1989. Nesse período, observa-se uma redução continuada dos salários reais negociados no comércio varejista de Porto Alegre. Entre 1983 e 1985, os reajustes salariais acompanharam a indexação oficial nas datas-base, o que acarretou perda de poder aquisitivo em meio à aceleração inflacionária. A permanência da trajetória de queda entre 1986 e 1989 atesta que, pelo menos parcialmente, as negociações coletivas não conseguiram reverter os efeitos das conversões dos salários pela média do poder aquisitivo e/ou da relativa desindexação havidas nos planos de estabilização. No ano de 1989, o índice de salário real negociado alcançou um patamar entre 58 e 62, conforme o índice de preços utilizado como deflator.

A terceira fase inicia em 1990, com um resultado aparentemente surpreendente, e se estende até 1994. O resultado das negociações no ano de 1990, quando se verificou uma expressiva alta no índice de salários reais negociados, é provavelmente específico da unidade de negociação. Nesse ano, o Plano Collor I impôs nova conversão salarial pela média do poder aquisitivo, o que equivale a uma redução nos salários reais em comparação com o pico salarial representado pelo salário negociado na data-base anterior. Porém, não foi isto que ocorreu no comércio varejista de Porto Alegre, onde se constatou uma alta de mais de 20% nos salários reais negociados. Vale dizer, a negociação de novembro não apenas desconsiderou a conversão determinada pelo Plano Collor I, de março, como ainda acarretou um acréscimo salarial consideravelmente superior à inflação.

Podemos aventar uma dupla razão para o resultado de 1990. Como as negociações referentes à unidade analisada ocorrem ao final do ano e o Plano Collor I, que fora deflagrado em março, logo se mostrou incapaz de debelar a alta inflação, que inclusive retornara em patamares ainda mais elevados, uma concessão de reajuste salarial superior à inflação acumulada no passado não acarretaria necessariamente maiores salários reais no curso de vigência do acordo, porque a alta inflação trataria de reduzi-los já nos primeiros meses após a negociação. Uma tal consideração pode ter perfeitamente entrado nos cálculos dos agentes da negociação pelo lado patronal. Uma segunda razão, que deve ser vista em conjunto com a anterior, encontra-se em norma correspondente a ações judiciais movidas pelo Sindicato dos Comerciantes. No parágrafo segundo da cláusula de reajuste salarial, lê-se:

O sindicato suscitante obriga-se a desistir de todos os processos em que figure como autor (substituto processual), bem como a não ingressar com novos processos coletivos, pleiteando o repasse do IPC de março/90 (84,34%) aos salários integrantes da categoria profissional. Em qual quer hipótese fica assegurada a

discussão da matéria em dissídio individual proposto pelo empregado. A presente disposição vigorará por prazo indeterminado.

Temos, assim, que o acordo de 1990 foi um acordo atípico. O sindicato dos trabalhadores abriu mão de processos judiciais para fins de recuperação salarial dos efeitos do plano de estabilização e obteve um reajuste bastante acima da inflação, havendo um ganho real para a categoria na data-base, e provavelmente apenas na data-base. Essa negociação fez com que o índice do salário real se recuperasse parcialmente das quedas registradas até então. Nos anos imediatamente seguintes, o desempenho do salário real negociado depende do índice de preços utilizado como deflator. Conforme se utilize o IPC-IEPE, a conclusão é de que aquele salário oscilou em torno ao índice 80 até o ano de 1993, ao passo que, segundo o INPC-IBGE, o acréscimo de 1990 não teria sido tão acentuado e uma maior redução teria sido verificada em 1991, com tendência de queda até 1994.

O último intervalo principia no ano de adoção do Plano Real. Ainda que nesse ano se observe uma nova redução no salário real negociado, a característica do período que se estende até o ano de 2004 é de uma relativa constância do salário, em torno do índice 65, após o acréscimo verificado em 1995. O comportamento da duas curvas (IPC-IEPE e INPC-IBGE) é bastante semelhante.

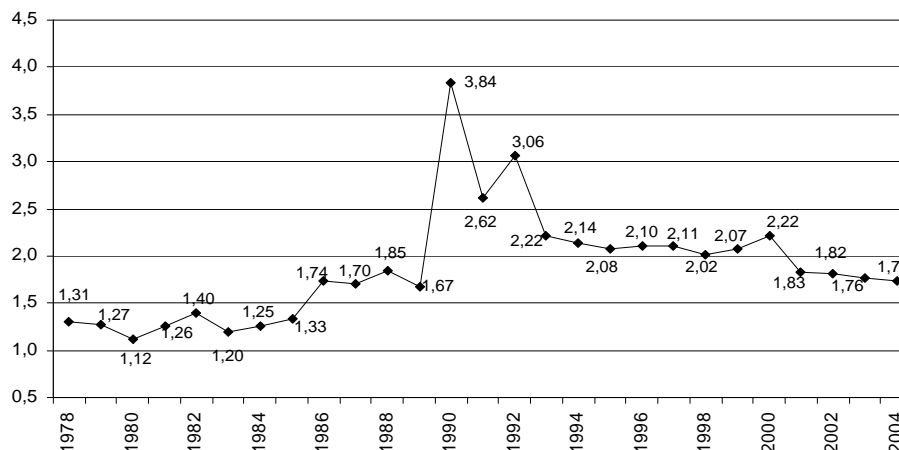
### **3.2. O desempenho do piso salarial negociado**

No último ano da série, o instrumento coletivo do comércio varejista de Porto Alegre estipulava quatro diferentes faixas de piso salarial negociado, o que representa um resultado diferente do observado no primeiro ano, quando se negociou um único valor, o chamado piso fixo. Já em 1979, instituiu-se o piso misto (fixo mais comissões). Esses dois pisos – fixo e misto – compuseram o acordo dos comerciários até o ano de 1984. Em 1985, foram ajustados dois novos pisos, o de serviços de limpeza e o de office-boy, completando o conjunto de salários mínimos negociados desde então. Para fins da análise dos salários mínimos negociados, consideramos apenas o piso fixo, que compõe o acordo desde 1978.

Durante todo o período de análise, o piso salarial negociado manteve-se acima do valor do salário mínimo oficial, decretado pelo governo federal. O gráfico 4 mostra o comportamento da relação entre salário mínimo negociado (piso fixo) e salário mínimo oficial.



**Gráfico 4:** Relação entre piso salarial negociado (piso fixo) e salário mínimo oficial na unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre, 1978-2004

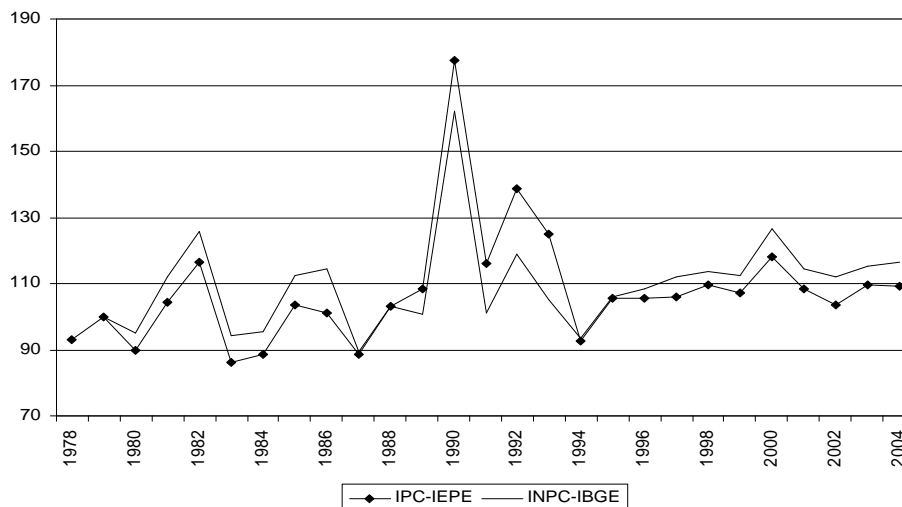


Fonte dos dados primários: Acordos coletivos. Elaboração dos autores.

Nota: Relações em novembro de cada ano.

Conforme observamos no gráfico 4, a relação entre o salário mínimo negociado e o salário mínimo real descreveu uma trajetória de alta tendencial entre 1978 e 1989, alternando oscilações anuais positivas e negativas dentro de um intervalo equivalente a, no máximo, 0,41 salário mínimo oficial. Em 1990, o piso negociado saltou para 3,84 salários oficiais. Trata-se de um ano de negociação atípica, como já assinalamos na subseção anterior. A partir de 1991, todavia, promoveu-se um rápido ajuste para baixo, com a relação chegando a 2,22 em 1993, quando passa a apresentar uma trajetória de declínio tendencial até o final da série. Em 2004, o salário mínimo negociado correspondia a 1,74 salário mínimo oficial. O comportamento do salário mínimo real negociado é mostrado no gráfico 5, que o apresenta segundo o IPC-IEPE e o INPC-IBGE.

**Gráfico 5:** Índices do piso salarial negociado real na unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre, 1978-2004



**Fonte dos dados primários:** Acordos coletivos. Elaboração dos autores.

**Notas:** (1) Índice base 100=1979. Deflatores: IPC-IEPE e INPC-IBGE. (2) Índices em novembro de cada ano.

O salário mínimo real negociado oscilou de modo instável nos primeiros anos da série, sem evidenciar uma tendência marcada ao crescimento ou ao decréscimo até o ano de 1989. Em 1990, uma forte variação positiva resultou da negociação extraordinária já referida. Na primeira metade dos anos 1990, o salário mínimo real negociado sofreu um ajustamento para baixo. A partir do ano do Plano Real, contudo, percebe-se uma tendência ao crescimento, que acaba contida, entretanto, no início do novo século. Na comparação entre os anos inicial e final série de dados, o salário mínimo real negociado apresentou uma variação positiva pouco superior a 15%, o que se situa bastante aquém da variação do PIB per capita acumulada entre 1978 e 2004.

### Comentários finais

A partir do final dos anos 1970 e durante toda a década de 1980, o movimento sindical brasileiro passou por significativas transformações. Os anos 1980 foram marcados pelo fortalecimento dos sindicatos e, conseqüentemente, das negociações coletivas de trabalho. Entretanto, esta trajetória não prossegue na década de 1990. Foi considerando esse contexto mais amplo do sindicalismo brasileiro que desenvolvemos a análise dos resultados das negociações coletivas do comércio varejista de Porto Alegre.

A análise tomou por base os acordos coletivos na unidade de negociação do comércio Varejista entre 1978 e 2004. Esse acordo singular cobre cerca de 48% da base de representação do Sindicato, sendo considerado, portanto, o acordo mais representativo. A categoria profissional é composta por uma maioria de homens, porém com presença significativa das mulheres (maioria no

segmento analisado), com faixa etária mais representativa entre os 18 e os 24 anos, empregada numa grande maioria de micro e pequenos estabelecimentos. Essas características fazem crer que o acordo coletivo setorial exerce razoável impacto na regulação da relação de emprego no setor, onde não se observam negociações regulares em nível de empresa.

O crescimento do espaço normativo da regulação conjunta na unidade analisada corresponde ao que a literatura tem evidenciado para outros setores de atividade. Assim, um grande aumento no número de cláusulas ocorreu durante toda a década de 1980, estendendo-se por alguns anos da década seguinte, ao que se sucedeu uma certa estagnação. Podemos considerar dois largos momentos distintos. O primeiro momento inicia em 1978 e dura até 1993, caracterizando-se por um grande crescimento do número de cláusulas; o segundo momento estende-se do primeiro ano do Plano Real ao último ano da análise, quando há certa constância do tamanho dos acordos.

Em paralelo à expansão do espaço normativo, verificou-se, ainda, uma substancial diversificação temática das negociações na década de 1980 e no início dos anos 1990. De meados dos anos 1990 até 2004, a constância do tamanho dos acordos manteve praticamente inalterado o perfil temático. Não obstante a diversificação de assuntos, a questão salarial permaneceu como a de maior importância nas negociações, o que se explica sobretudo em face do quadro macroeconômico caracterizado por forte instabilidade inflacionária no período de crescimento do número de cláusulas. Nesse contexto, é natural que os sindicatos concentrassem sua atenção nas campanhas por recuperação do poder de compra dos salários.

A análise das cláusulas de reajuste e de piso salariais permitiu evidenciar o desempenho desses dois relevantes resultados das negociações coletivas. Assim, as oscilações do salário real negociado mostraram-se positivas até o ano de 1982, quando deram lugar a sucessivas reduções que se estenderam até 1989. Uma negociação atípica elevou consideravelmente o salário negociado em 1990. Já o comportamento entre 1991 e 1993, se de estabilidade ou de redução, está condicionado ao índice de preços utilizado como deflator. A partir de 1994, o salário real negociado manteve-se praticamente constante.

O piso salarial negociado, expresso em múltiplos do salário mínimo oficial, cresceu tendencialmente até 1989, de 1,31 para 1,67, e deu um salto para 3,84 na negociação atípica de 1990. Desde então, após forte ajuste para baixo, mostrou uma tendência à diminuição, atingindo o patamar de 1,74 no último ano da série. O comportamento do piso salarial real, contudo, evidencia oscilações em torno a um eixo constante até 1989, observando-se um aumento extraordinário em 1990. O ajuste para baixo se estendeu até 1995. Nos anos subsequentes, verifica-se uma leve tendência ao crescimento do salário mínimo real negociado. Não obstante, uma comparação entre

seus níveis de início e fim do período de análise mostra que seu crescimento anual médio ficou bastante aquém da variação do PIB per capita.

Entre fins da década de 1970 e meados da década de 1990, as negociações coletivas adquiriram uma insólita proeminência como método de regulação das relações de emprego e intersindicais na unidade do comércio varejista de Porto Alegre. A expansão do espaço normativo e a diversificação do escopo temático dos acordos, num setor de atividade em que predominam as micro e pequenas empresas, reforçam a hipótese de que as negociações em nível de setor estipularam regras para efetivo cumprimento, salvo no caso de empresas que se colocam à margem da lei, e não um mínimo a ser ampliado no âmbito de empresas singulares. Nos anos posteriores à adoção do Plano Real, entretanto, as negociações coletivas perderam impulso e o tamanho dos acordos coletivos praticamente não se alterou. Os grandes traços das negociações coletivas no comércio varejista de Porto Alegre reproduzem a trajetória observada em outros setores de atividade, em que o fortalecimento nos anos 1980 foi substituído por estagnação, senão por um predomínio de iniciativas patronais, e maiores dificuldades aos sindicatos de trabalhadores nos anos 1990.

## Referências bibliográficas

AGUIRRE, Basília M. B. *et al.* **A trajetória das negociações coletivas de trabalho no início dos anos 80.** São Paulo: Instituto Brasileiro de Relações de Trabalho-IBRART/Ministério do Trabalho, 1985.

ALMEIDA, Maria Hermínia Tavares de. Novas demandas, novos direitos: experiências do sindicalismo paulista na última década. **Dados – Revista de Ciências Sociais**, vol. 26, n° 3, p. 265-290, 1983.

\_\_\_\_\_. Sindicalismo brasileiro e pacto social. **Novos Estudos CEBRAP**, n° 13, p. 14-28, out./1985.

ANTUNES, Ricardo. **O novo sindicalismo.** São Paulo: Brasil Urgente, 1991.

BAMBER, Greg J.; CÓRDOVA, Efrén. Collective bargaining. In: BLANPAIN, Roger; ENGELS, C. (orgs.). **Comparative labour law and industrial relations in industrialized market economies.** 5ª ed. Deventer-Boston: Kluwer, 1993. p. 353-382.

BOITO JR., Armando (org.). **O sindicalismo brasileiro nos anos 80.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.

CARVALHO NETO, Antônio Moreira de. **Relações de trabalho e negociação coletiva na virada do milênio:** estudo em quatro setores dinâmicos da economia brasileira. Belo Horizonte: Vozes/IRT-PUC-MG, 2001.

DIEESE. **O comportamento das negociações coletivas de trabalho nos anos 90:** 1993-1996. São Paulo: Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos, 1999. Pesquisa DIEESE n° 15.

\_\_\_\_\_. **A situação do trabalho no Brasil.** São Paulo: Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos, 2001. Cap. 8.

\_\_\_\_\_. **Balanco das negociações coletivas no Brasil 1997-2001.** São Paulo: Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos, Sistema de Acompanhamento de Contratações Coletivas, 2004. Relatório de Pesquisa Convênio SE/MTE n° 04/2003.

\_\_\_\_\_. **Manual do pesquisador:** cláusulas. São Paulo: Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos, Sistema de Acompanhamento de Contratações Coletivas, s.d.

DIEHL, Clóvis F. T. **Análise da barganha coletiva do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Extração de Carvão do Rio Grande do Sul entre 1985 e 1991.** Porto Alegre: 1992. 90 f. Monografia (Graduação, Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

DONOSO, Virginia Rolla. **As negociações coletivas de trabalho no comércio varejista de Porto Alegre no período 1978-2004**. Porto Alegre: 2005. 59 f. Monografia (Graduação, Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

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

\_\_\_\_\_. A evolução dos acordos e conflitos coletivos no período recente do sindicalismo brasileiro (1977-93). In: OLIVEIRA, Carlos Alonso de; MATTOSO, Jorge Eduardo L.; SIQUEIRA NETO, José Francisco; POCHMANN, Marcio; OLIVEIRA, Marco Antonio de (orgs.). **O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século**. São Paulo: Editora Página Aberta/Scritta, 1994. p.267-287.

HORN, Carlos Henrique. **A determinação dos salários e o poder de barganha dos sindicatos: mudança estrutural e resultados das negociações dos bancários de Porto Alegre entre 1979 e 1988**. Porto Alegre, 1992. 406 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

\_\_\_\_\_. **Collective bargaining in Brazilian manufacturing, 1978-95**. Londres, 2003. 268 f. Dissertação (Ph.D. em Economia) – London School of Economics and Political Science, Universidade de Londres.

\_\_\_\_\_. A expansão do escopo temático das negociações coletivas de trabalho. **Análise Econômica**, Porto Alegre, ano 22, n° 41, p. 177-210, mar. 2004.

\_\_\_\_\_. Negociações coletivas, indexação oficial e inflação: uma análise dos salários negociados na indústria do Rio Grande do Sul – 1978-95. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 26, n° 1, p. 505-542, jun. 2005.

HUISKAMP, Rien. Collective bargaining in transition. In: RUYSSVELDT, Joris Van; HUISKAMP, Rien; HOOF, Jacques van (ed.). **Comparative industrial and employment relations**. Londres: Sage, 1995. cap. 6.

INTERNATIONAL INDUSTRIAL RELATIONS ASSOCIATION. Address by Sally Paxton. **Bulletin**, n° 66, p. 8-9, nov./2003.

OIT. **Negociações coletivas**. São Paulo: LTr; Brasília: Organização Internacional do Trabalho, 1994.

OLIVEIRA, Marco Antonio de. Notas sobre a crise do novo sindicalismo brasileiro. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, v. 12, n° 1, p. 24-29, jan./mar. 1998.

\_\_\_\_\_. Tendências recentes das negociações coletivas no Brasil. In: SANTANA, Marco Aurélio; RAMALHO, José Ricardo (orgs.). **Além da fábrica: trabalhadores, sindicatos e a nova questão social**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2004. Cap. 10.

PICHLER, Walter Arno. Mudanças no sistema brasileiro de relações de trabalho entre 1978 e 1991. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 23, n° 2, p. 867-898, 2002.

POCHMANN, Márcio; BARRETO, Reginaldo Muniz; MENDONÇA, Sérgio E. A. Ação sindical no Brasil: transformações e perspectivas. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, v. 12, n° 1, p. 10-23, jan./mar. 1998.

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

WINDMULLER, John P. Comparative study of methods and practices. In: WINDMULLER, John P. *et al.*, **Collective bargaining in industrialized market economies: a reappraisal**. Genebra: ILO, 1987. p. 1-158.

WOOD, Stephen J. *et al.* Rules in industrial relations theory: a discussion. **Industrial Relations Journal**, v. 6, n° 1, p. 14-30, Primavera, 1975.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.