

QUANTO MELHOR, MELHOR: O ACORDO DAS MONTADORAS

Francisco de Oliveira e equipe*

O chamado Acordo das Montadoras não é outro raio em dia de céu azul. Sendo na verdade um acordo entre a indústria automobilística, o segmento de autopeças, os sindicatos das categorias dos metalúrgicos, a União e os governos estaduais através do Confaz, ele resulta imediatamente da prática das câmaras setoriais. Mais imediatamente, porém, o Acordo resulta ainda de uma história das relações capital-trabalho entre dois importantes atores: os trabalhadores metalúrgicos e o empresariado das montadoras, representados pelas respectivas organizações de classe. Esse último aspecto é extremamente importante, pois ele é o tecido tramado num processo particular de identificação dos contendores. Nele, deu-se o reconhecimento das diferenças e das capacidades de negociação e, um tanto paradoxalmente, da reciprocidade que se estabelece entre contendores. Em entrevista nas páginas amarelas da revista *Veja*, o atual presidente da Anfavea, que segundo as notícias desempenhou papel decisivo nas negociações para o Acordo, elogiou o líder sindical Vicente Paulo da Silva, presidente do Sindicato de Metalúrgicos de São Bernardo e Diadema, ilustrando de maneira precisa o processo anteriormente descrito.

O Acordo, exatamente em razão da história pregressa que o possibilitou, é uma forma extremamente nova e inovadora das e nas relações capital-trabalho no Brasil. Ele revela capacidades até então insuspeitadas em algumas das principais categorias sociais que compõem o elenco das modernas classes sociais brasileiras, para muito além do que a literatura costuma descrever e interpretar e do que o próprio discurso dessas mesmas categorias deixaria entrever. Para resumir, ele revela capacidade de comportamento estratégico, moldada, quase imposta, pelas fortes restrições da conjuntura, mas desenhada para ter efeitos estruturais.

Sumariadas, algumas das características dos atores e do Acordo podem ajudar a especificar o que ele tem de inovação. Como é bem conhecido, os dois atores principais são diametralmente opostos tanto na estrutura de classes quanto nas orientações políticas. Além disso, o Sindicato de São Bernardo é não apenas o berço da CUT como também do PT, o que nos descortina um fosso aparentemente abissal a impedir qualquer acordo com

(*) A equipe, coordenada por Francisco de Oliveira, é composta por Alexandre Comin, Alvaro Comin, Ana Yara Danilo Lopes, Elça Zaidler, Elson Luciano Silva Pires, Eugenio Diniz, Maria Filomena Gregori e Wanda Caldeira Brant.

seu principal oponente, justamente as empresas montadoras automobilísticas, núcleo mais importante e mais representativo das multinacionais e do capital estrangeiro no Brasil. Uma é a *bête noire* da outra. Além disso, na história mais recente, as diferenças e a dureza das oposições só tiveram motivos para aumentar. As montadoras apoiaram o ex-presidente Collor, enquanto São Bernardo votou em Lula; a política econômica que reforçou algumas tendências estruturais da economia, produzindo a pior e mais prolongada recessão da moderna história econômica nacional, tem efeitos particularmente graves na base do Sindicato de São Bernardo: alguns milhares de empregos foram perdidos, e embora as montadoras tenham usado reiteradamente — até por pressão sindical — férias e licenças coletivas para adiar dispensas, estas acabaram ocorrendo maciçamente. Também não é estranho que, no bojo da crise, estejam em processo reestruturações tecnológicas que vão cancelar definitivamente não poucos postos da massa trabalhadora operária. Enfim, também como resultado da política econômica e da recessão aguda que é seu corolário, o poder aquisitivo dos salários dos metalúrgicos esvaiu-se notavelmente, sem que a isso o Sindicato pudesse opor mobilizações como as do período 78-84.

Sobretudo em sua primeira versão, o Acordo é também — mas não apenas — a expressão de um período em que a indústria automobilística estava praticamente de joelhos. Todos os seus balanços acusavam desempenhos negativos apesar de seu poder oligopolístico, que as capacitava a transferir para fornecedores e consumidores seus próprios aumentos de custos. Afinal, essa capacidade diminui quando toda a economia está mergulhada numa recessão do porte da que atravessamos. Com a renda nacional em queda livre, em condições de manutenção da mesma estrutura de custos e impostos, o preço do carro opera numa espécie de espiral circular descendente, encurtando ainda mais o mercado. Em segundo lugar, mesmo o mercado de altas rendas, relativamente imune à severa recessão, tem agora a seu dispor amplo acesso aos importados, com as tarifas alfandegárias sendo reduzidas drasticamente. As táticas protelatórias já haviam sido utilizadas ao extremo: o poder oligopolístico não tinha mais a mesma eficácia para transferir os aumentos de custo para os consumidores, e a contínua redução da produção em virtude de uma demanda em queda tinha tudo para inviabilizar economicamente mesmo as reduzidas escalas com que operavam as montadoras no Brasil.

Do lado dos trabalhadores, a situação também não era nada brilhante. A devastação da "década perdida" transformou São Bernardo, Diadema e todo o outrora ascendente cinturão industrial de São Paulo em recordista do número de favelas. Os metalúrgicos conheceram o desemprego maciço, uma queda notável dos salários, e uma categoria cuja resistência desmontara a política salarial do governo Figueiredo encontrava-se à beira do colapso. Apesar do discurso, as lideranças mais expressivas já sabiam que o custo das mobilizações, paralisações e greves há muito era desproporcional aos seus magros resultados. Os dois contendores arriscavam-se, como nas histórias em quadrinhos, a cair exaustos no *round* seguinte. Havia uma

única diferença, que uma liderança como Vicente Paulo da Silva, presidente do Sindicato de São Bernardo e Diadema, logo percebeu: que as montadoras poderiam amargar fortes perdas — nos quadrinhos, o *round* seguinte — e retirarem-se do país, como a Ford fez, fechando sua unidade de produção de motores para caminhões em São Bernardo, enquanto os trabalhadores perderiam seus empregos.

As características do Acordo davam-lhe de imediato um perfil defensivo. As empresas recuperaram vendas internas e aumentaram a produção; os trabalhadores obtiveram garantia de estabilidade durante a vigência do Acordo, além de reajuste nos salários; o governo de São Paulo e os dos outros estados diminuíram uma certa porcentagem do ICMS sobre o preço do carro, o mesmo cabendo ao governo federal quanto ao IPI. Contabilmente, o governo de São Paulo e o da União são os que mais "perdem". Embora tudo indique que o aumento das vendas compensou em valores absolutos o que proporcionalmente se "perdera", muitas interpretações do Acordo são céticas quanto a seus objetivos e resultados, e houve grande resistência por parte de alguns estados. Mesmo para o Estado de São Paulo, a redução não se faz sem uma certa turbulência, compreensível numa época de vacas magras.

A segunda versão do Acordo, assinada em fevereiro deste ano, sugere avanços importantes em relação à primeira, que, como já se ressaltou, tinha um caráter marcadamente defensivo. Animados pelos bons resultados colhidos ao longo de 1992 e atenuadas as desconfianças mútuas, os atores envolvidos resolveram ampliar o horizonte de suas negociações, que passaram a incluir metas pactadas de expansão da produção, criação de novos empregos, modernização do parque produtivo, popularização dos produtos e abertura comercial do setor. Radicalizam-se assim as tendências já reveladas na versão original, pois as metas originalmente modestas e defensivas começam a ganhar corpo, apontando para uma nova política industrial e, principalmente, para um novo modo de fazer política industrial.

O Cebap acaba de iniciar uma pesquisa sobre o Acordo das Montadoras. Sua hipótese mais geral é que o Acordo pode representar uma radical inovação nas relações capital-trabalho no Brasil, com desdobramentos e repercussões que, sem exagero, podem contribuir para moldar uma nova forma da política no Brasil. A primeira de suas características inovadoras diz respeito a seu objetivo: não sendo um produto *ex abrupto* na história das relações entre duas poderosas categorias sociais — poderosamente desiguais, assinala-se —, ele é também uma ruptura ou um marco no sentido de que a manutenção ou aumento das vendas e fim das demissões não foram subprodutos mínimos de negociações, mas seu objeto prioritário. Isto é, o "empate" não foi produzido pela incapacidade de cada contendor para levar seu adversário à lona, mas era o resultado para o qual os contendores entraram no ringue. Isto assinala, do ponto de vista das relações capital-trabalho, uma transformação de uma relação de anulação para uma relação que, sem deixar de ser antagônica quanto aos

interesses em jogo, muda a natureza desse antagonismo, tornado agora algo como um *antagonismo convergente*.

Em segundo lugar, a conjuntura recessiva realça uma outra característica possivelmente inovadora. Essa mesma conjuntura confere ao Acordo, como já foi assinalado, um perfil inicialmente defensivo. Mas, mesmo o sendo, os contendores abandonaram a postura excludente de outros conflitos — ou mais generalizadamente, da história das relações capital-trabalho no Brasil — para uma postura que chamaríamos compreensiva. Isto é, apesar, ou melhor, *et pour cause* da defesa de seus interesses, a postura da negociação não foi corporativa no sentido de um jogo de soma zero (afinal, num sistema capitalista, algum tipo de acordo finalmente sempre surge). Ela transitou para um outro tipo, em que ambos os contendores procuraram manter seus interesses, mas identificando antes na recessão o inimigo principal.

O Acordo pode ser inovador ainda no sentido de demonstrar a capacidade dos próprios atores sociais envolvidos de elaborar alternativas à política recessiva. Num sentido ainda mais forte, não apenas conjuntural, o Acordo pode ser exemplar para mostrar o anacronismo da concepção e da prática de políticas econômicas e de planos no estilo *pacotes*, pois a sociedade disporia de classes sociais e de importantes categorias patronais e de trabalhadores com capacidade institucional para, sem tomarem o lugar do governo, jogar papéis decisivos na concepção das políticas para o país. O Acordo das Montadoras é a *Missa de réquiem* da era tecnocrática.

Em conexão com o ponto anterior, a novidade do Acordo pode se transportar de forma mais generalizada para o plano da sociedade: em primeiro lugar, na forma de relações sociais modernas, de uma nova contratualidade, de novas relações entre o público e o privado, de uma nova sociabilidade, enfim. Conforme já se sugeriu anteriormente, essas novas relações sociais se caracterizariam pela passagem de uma relação conflitiva de anulação do outro para uma relação conflitiva de reconhecimento mútuo: antagonismo convergente. Elas são modernas não apenas por esse ângulo, mas pela forma de sua publicização: é uma contratualidade que, para além das formas técnicas de contrato coletivo que estão na pauta de discussão de patrões e operários, caracteriza-se pela constituição de uma medida que é a instituição adequada para julgar o próprio Acordo. Além disso, a medida do Acordo não são os despojos da derrota do adversário, mas os ganhos obtidos por ambas as partes. Não são relações de igualdade, desde logo. Aliás, o Acordo só tem caráter inovador precisamente por isso: trata-se de relações sociais de desigualdade.

As relações entre o público e o privado tendem também a serem transformadas pelo Acordo, e sua perdurabilidade, seu êxito, é uma questão em aberto. O público se constrói não pela hipostasia dos interesses particulares numa vontade geral unificadora, mas pela negação do privado, não no sentido de sua não-existência, mas no de sua transfiguração: ou seja, o público é uma socialização dos acordos privados mediados pelas categorias universais presentes na constituição societária,

enquanto o privado se forma pela apropriação de riquezas públicas consentidas à condição de que se cumpram os resultados objetivados. Trata-se de um *trade-off* permanente entre público e privado, que mantém a tensão de suas especificidades, a marcar os pontos de uma trajetória para a consecução dos resultados. Não há, portanto, lugar para a discussão sobre superioridade de um sobre o outro, nem indiferenciação, que seria a promiscuidade.

Esse conjunto de novas características seria, em si mesmo, o tecido de uma nova sociabilidade geral, a qual só no limite do inimaginável não teria repercussões na fundação de uma nova forma da política no Brasil; em outras palavras, num processo de democratização — que Weber preferia ao invés de democracia, que enunciaria uma realidade estática —, com o que estaríamos nos afastando da oscilação pendular autoritarismo-populismo e da tentação messiânica salvacionista. A primeira é mais recorrente na política brasileira, e a segunda mais episódica e igualmente devastadora. Ambos os fenômenos têm as mesmas raízes, que parecem ou podem estar sendo abaladas por iniciativas ousadas como este Acordo das Montadoras, que nos propomos a estudar.

A longa convivência com uma difícil situação econômica tornou-nos verdadeiros apóstolos do ceticismo. Acostumamo-nos a desconfiar das boas idéias e a acreditar antes em momentos magicamente redentores que nas iniciativas práticas ao alcance da mão. Tanto quanto a crise, os pacotes marcaram a década de 80, reproduzindo pela via tecnocrática o autoritarismo que marcou as duas décadas anteriores. Este acordo certamente não será a salvação da lavoura. Mas tudo indica que um novo e importante processo ao mesmo tempo político e econômico foi iniciado. Há razões, sim, para uma aposta.

Novos Estudos
CEBRAP
N.º 36, julho 1993
pp. 3-7
