

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

FABIANO BURKHARDT

JORNALISTAS *FREE-LANCERS*
Trabalho precário na grande imprensa da
Região Metropolitana de Porto Alegre

Porto Alegre, julho de 2006.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

FABIANO BURKHARDT

JORNALISTAS *FREE-LANCERS*
Trabalho precário na grande imprensa da
Região Metropolitana de Porto Alegre

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia da UFRGS com vistas à satisfação das exigências para a obtenção do título de Mestre em Sociologia.
Orientador: Prof. Dr. Antonio David Cattani.

Porto Alegre, julho de 2006.

RESUMO

Este trabalho é uma tentativa de reconstituir as atividades profissionais de um grupo de jornalistas *free-lancers* da Grande Porto Alegre, com o objetivo de identificar as condições de trabalho e as perspectivas de resistência dos modernos trabalhadores flexíveis da imprensa regional. Na década de 1990, o jornalismo *free-lance* difundiu-se em todo o país, especialmente com o fechamento de sucursais de jornais e revistas do Rio de Janeiro e de São Paulo em outras capitais brasileiras e a contratação de *free-lancers* para as vagas dos profissionais demitidos nesse processo. O *free-lancer*, que no passado era visto como um *outsider*, tornou-se figura cada vez mais presente nas redações jornalísticas da Região Metropolitana de Porto Alegre. Esse fenômeno está associado ao processo de reestruturação produtiva, que ganhou fôlego no Brasil na década de 1990, e ao surgimento de um novo modelo de acumulação capitalista em substituição ao fordismo. Para os trabalhadores – e profissionais qualificados, como os jornalistas, não constituem uma exceção –, freqüentemente as mudanças na gestão nas empresas e a flexibilização dos contratos de mão-de-obra resultam em deterioração das condições de trabalho e menor segurança no emprego, o que compromete também sua capacidade de organização coletiva. A pesquisa que fundamentou este trabalho consistiu de 18 entrevistas com jornalistas *free-lancers* da Região Metropolitana de Porto Alegre. A partir de seus depoimentos acerca de sua atividade profissional, procedeu-se à elaboração de uma tipologia do jornalismo *free-lance* praticado na região e à análise das condições objetivas de trabalho desses profissionais, enfatizando aspectos como renda, jornada e local de trabalho, repouso e percepção da atividade sindical. Quanto a este último aspecto, a pesquisa procurou investigar as possibilidades coletivas e individuais de resistência dos trabalhadores aos processos de reestruturação produtiva em curso atualmente na imprensa do Rio Grande do Sul.

Palavras-chave: Imprensa; jornalismo *free-lance*; trabalho flexível; precarização do trabalho.

ABSTRACT

This paper is an attempt to reconstitute the professional activities of free-lancer journalists from Porto Alegre region, identifying their labour conditions and resistance prospects. In the nineties, free-lancer journalism increased in the whole country, especially after the close down of regional branches of São Paulo's and Rio de Janeiro's newspapers and magazines. Many journalists were fired in this process, and free-lancers took their places in the regional press. Seen until recently as an outsider, free-lancer became a typical worker in the press of Porto Alegre region in the last decade. This phenomenon is linked to the rising of a new capitalism standard, after the crisis of fordism and the productive reorganisation of Brazilian companies in the nineties. To the workers – and journalists are not an exception –, management changes and flexible recruitment frequently mean worst labour conditions and uncertainty, which affects their collective organisation. This research consists of 18 interviews with free-lancer journalists from Porto Alegre region. Their accounts based the making of a free-lancer journalism typology and an analysis of their labour conditions, emphasising aspects like income, working time, vacations and perception of labour union's activities. This research also focused individual and collective possibilities of labour resistance in the press of Rio Grande do Sul.

Key words: Press; free-lancer journalism; flexible work.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	5
CAPÍTULO 1: O NOVO MUNDO DO TRABALHO	13
1 – Transição para um novo modelo de acumulação	14
2 – O regime de acumulação flexível	19
3 – Acumulação flexível à brasileira	30
CAPÍTULO 2: IMPRENSA E JORNALISMO <i>FREE-LANCE</i> NO BRASIL	41
1 – Da imprensa romântica ao jornalismo industrial	43
2 – O novo jornalismo free-lance no Brasil	50
3 – Características do jornalismo <i>free-lance</i> contemporâneo	54
4 – A imprensa no Rio Grande do Sul	58
CAPÍTULO 3: TRAJETÓRIAS PROFISSIONAIS DE JORNALISTAS <i>FREE-LANCERS</i> DA GRANDE PORTO ALEGRE	67
1 – Uma opção condicionada pelo mercado	70
2 – Tipologia do <i>free-lance</i> na Região Metropolitana de Porto Alegre	74
3 – Jornada de trabalho e tempo livre no jornalismo <i>free-lance</i>	78
4 – Local de trabalho e aspectos relativos à renda	81
5 – A experiência do trabalho precário	87
CAPÍTULO 4: AS NOVAS ESTRATÉGIAS DE RESISTÊNCIA DOS TRABALHADORES	93
1 – O descrédito da estratégia sindical “de classe”	94
2 – Rumo a um sindicalismo de colaboração?	98
3 – O abandono das formas coletivas de resistência	100
CONCLUSÃO	105
BIBLIOGRAFIA	111

INTRODUÇÃO

Foi-se o tempo em que o jornalista, no Brasil, era uma espécie de intelectual, que escrevia para jornal como bico, e não para tirar daí o seu sustento. Há décadas o jornalista é um trabalhador como qualquer outro, mesmo que seu trabalho tenha, ainda, a aura romântica herdada de uma época em que a imprensa pouco tinha do caráter empresarial que assumiria com o passar dos anos. É, ainda, evidentemente, um trabalhador intelectual, qualificado, que tem sua profissão regida por forte regulamentação; mas o trabalho no jornal quase sempre é sua principal atividade, sua fonte de renda mais importante.

Não por acaso, as redações dos jornais modernos constituíram-se nos moldes industriais, com um processo de trabalho semelhante ao da linha de produção da fábrica fordista. O jornalista contratado segundo o cânone da profissão, conforme os dispositivos legais que a regulam, lembra o operário industrial clássico, dedicado a uma tarefa específica e parcial do processo de produção. Ele, em geral, pouco sabe do trabalho de seus colegas, submetido que está a uma disciplina rígida imposta pelo ritmo das máquinas nas quais o jornal é impresso diariamente.

O jornalista independente – o *free-lancer* – parece fugir a essa definição do jornalista como trabalhador. Jornada e local de trabalho, para ele, não são rígidos, como ocorre com seu colega contratado formalmente para trabalhar em uma redação. Em tese, o *free-lancer* pode escolher se aceitará ou não um trabalho que lhe ofereçam, e poderá definir, por conta própria, as condições em que irá executá-lo. A imagem do *free-lancer* aproxima-se, assim, daquela do jornalista-intelectual dos velhos tempos, para quem o trabalho em jornal nada tem de repetitivo ou incômodo; é, antes, uma oportunidade de mostrar aos outros seu talento, com a vantagem de receber farta remuneração, muito superior à do trabalhador das redações.

Na última década, o jornalismo *free-lance* difundiu-se largamente na imprensa brasileira, em especial após o fechamento das sucursais regionais dos principais jornais e revistas do país. Isso ocorreu, também, no Rio Grande do Sul, alterando as condições do mercado de trabalho dos jornalistas em seu *locus* mais dinâmico, a Região Metropolitana de Porto Alegre.

Aparentemente, essa difusão está associada a transformações mais amplas do mundo

do trabalho, sobretudo a expansão do trabalho flexível a partir dos anos noventa. O emprego formal parou de crescer, segundo estimativas do Sindicato dos Jornalistas do Rio Grande do Sul, acompanhando a tendência predominante naquela década. Aos jornalistas egressos dos cursos de comunicação das universidades gaúchas, o *free-lance* surgiu como uma excelente alternativa ao desemprego, o que explicaria sua recente difusão.

A realidade dos jornalistas *free-lancers* da Grande Porto Alegre, porém, talvez esteja muito distante daquela imagem que começamos a descrever – ao menos para uma ampla maioria dos profissionais da área. Estaria, de fato, o *free-lancer* isento de qualquer disciplina que não aquela imposta pelo seu próprio ritmo de trabalho? Sua remuneração seria superior à do jornalista-trabalhador clássico das redações? Teria ele, em verdade, condições de abrir mão de algum trabalho que lhe ofereçam, se as condições para executá-lo não lhe agradam? E poderia o *free-lancer* definir, em todo caso, como faria seu trabalho?

Pouco sabemos acerca dos jornalistas *free-lancers*. Eles raramente aparecem nas estatísticas elaboradas pelos sindicatos para investigar o emprego dos jornalistas brasileiros; as estimativas sobre seu número não são confiáveis; e, ademais, nelas não aparecem quaisquer informações sobre as condições de trabalho dos jornalistas *free-lancers* – ou frilas, como são conhecidos no jargão dos próprios profissionais.

Esta dissertação foi elaborada com o intuito de responder – ou pelo menos de indicar o caminho para um conhecimento mais amplo do tema – a algumas das indagações esboçadas acima. Não com a intenção de definir com clareza o alcance e os limites do fenômeno, só possível a partir de uma quantificação rigorosa, o que escapa à proposta deste trabalho. Quisemos, aqui, apontar alguns aspectos inerentes à condição do *free-lancer*, para que melhor possamos compreendê-lo, fugindo, deste modo, de uma imagem idealizada do jornalista independente.

Para fazê-lo, consultamos as únicas fontes seguras, os únicos a conhecerem a fundo a realidade do trabalho flexível na imprensa da Região Metropolitana de Porto Alegre: os próprios *free-lancers*. A pesquisa que desenvolvemos consistiu, portanto, de uma série de entrevistas em profundidade com um conjunto de profissionais, escolhidos a partir de certos parâmetros de construção da amostra.

Privilegiamos os jovens jornalistas, saídos há menos de 10 anos da universidade, que conheceram a nova realidade do jornalismo *free-lance* no Brasil em primeira mão. Essa opção deveu-se, também, a um fato bastante conhecido dos profissionais da área: são poucos os que

continuam no ofício depois de uma década de trabalho. O jornalismo é hoje uma profissão exercida predominantemente por pessoas com menos de 30 anos – evidentemente, ocupantes de postos de chefia e repórteres especiais constituem exceções. Também incluímos em nossa amostra jornalistas mais experientes (com 10 a 20 anos de profissão), a fim de verificarmos como as mudanças recentes no mundo do trabalho afetaram suas trajetórias profissionais, mas a ampla maioria dos entrevistados é formada por jovens.

O interesse em empreender essa tarefa está em dois aspectos relativos ao moderno jornalismo *free-lance*. O primeiro refere-se ao fato de ele se relacionar, segundo entendemos, com as transformações recentes do mundo do trabalho. O *free-lancer* é um trabalhador flexível; como tal, produto de um conjunto de mudanças sociais e econômicas que tiveram lugar a partir dos anos setenta (no Brasil, a partir dos anos noventa, sobretudo) e favoreceram a expansão das modalidades flexíveis de contratação de mão-de-obra.

Entretanto, o jornalista *free-lancer* é um sujeito peculiar, se comparado com profissionais de outras categorias. Trata-se de um trabalhador altamente qualificado (no sentido de que, para exercer a profissão, é preciso ter curso superior em jornalismo); é de se supor que a flexibilização de seu trabalho não ocorra da mesma forma que a do trabalho de um operário fabril. Nem por isso, acreditamos, ele está menos sujeito a processos como a precarização do trabalho, largamente estudados em outros grupos de trabalhadores, sobretudo aqueles de baixa qualificação. A pesquisa que empreendemos deve ser entendida, assim, como um esforço para se compreender melhor tais processos, para entender como estes afetam diferentes categorias profissionais.

O segundo aspecto ao qual nos referimos diz respeito à natureza da categoria que desejamos estudar. Ora, trata-se de profissionais da imprensa, responsáveis, em larga medida, pela formação da opinião pública. É de se esperar que uma alteração nas condições de trabalho desses profissionais afete de alguma forma o produto de seu ofício. Assim foi com as transições sofridas pela imprensa no passado, como veremos acerca da passagem do jornalismo político para o jornalismo industrial, na passagem do século XIX para o século XX, no Rio Grande do Sul; como, também, ocorreu na profissionalização das redações dos jornais brasileiros durante as décadas de setenta e oitenta.

Acreditamos que o moderno jornalismo *free-lance* – que, como veremos, pouco ou nada tem em comum com o de outros tempos – marca uma nova transição na história da imprensa no Brasil. Trata-se de um novo padrão contratual que caracteriza uma nova forma de fazer jornais. Nessa passagem, muda o equilíbrio de forças, alteram-se as relações de poder

entre os donos da imprensa e os trabalhadores que a fazem. Muda, também, o produto do trabalho do jornalista.

Os objetivos desta pesquisa foram bem mais focados, e um conhecimento mais profundo do caráter da imprensa moderna, a partir das mudanças promovidas no âmbito das relações de trabalho dos jornalistas, será uma meta a atingir em outro momento. O que quisemos, aqui, foi reconstituir as atividades profissionais de um grupo de jornalistas que trabalharam como *free-lancers* nos últimos 10 anos, quando teve lugar a nova transição de que falamos. Essa reconstituição tem por fim compreender os modos de vida e trabalho forjados na prática do trabalho flexível, resultado, ela mesma, de um processo mais amplo, a reestruturação produtiva.

Quando nos referimos a modos de vida e de trabalho, incluímos aí as condições de exercício da profissão nas diferentes modalidades do jornalismo *free-lance* e as possibilidades de resistência à mão dos trabalhadores nessa nova etapa da história da imprensa. Procuramos, assim, atingir um conjunto de objetivos específicos que vão desde a determinação dos motivos que levam um profissional a optar (se há, de fato, opção para o *free-lancer*, isso será discutido mais adiante) pelo trabalho flexível até a investigação de questões como renda, jornada de trabalho e filiação sindical dos jornalistas. Tudo isso passa, também, pelo entendimento de que o jornalismo *free-lance* de nossos dias é algo complexo, que comporta diversas formas distintas entre si.

Assim, podemos definir um conjunto de objetivos secundários que estiveram a par daquele mencionado acima, de reconstituir as trajetórias profissionais de um conjunto de jornalistas *free-lancers* da Região Metropolitana de Porto Alegre: a) tecer considerações sobre as razões que motivam a opção pelo jornalismo *free-lance*, quando há opção; b) propor uma tipologia do *free-lance* nas condições em que este aparece na região; c) avaliar as condições de trabalho desses profissionais quanto a aspectos como renda, local, de trabalho, jornada de trabalho e tempo livre; d) abordar o problema da segurança no emprego e da precarização do trabalho para o *free-lancer*; e) identificar as possibilidades de resistência, coletiva ou individual, existentes para o *free-lancer* em um contexto de crise do movimento sindical.

Deve-se alertar, porém, que a abordagem pela qual optamos deixará de fora, inevitavelmente, inúmeras questões pertinentes ao objeto de pesquisa. Já mencionamos o problema dos efeitos esperados da mudança do padrão contratual nas empresas jornalísticas sobre o produto – ou seja, os próprios jornais. Há outras questões apenas esboçadas, como a da vulnerabilidade dos profissionais mais jovens frente às mudanças no mercado de trabalho,

que aqui é tratada de forma secundária, e a das condições de trabalho no jornalismo *free-lance* para homens e mulheres, que eventualmente podem ser bastante diferentes.

Esses temas tiveram de ser deixados de lado em favor de outro tipo de abordagem. O mesmo deve ser dito acerca da obtenção de dados quantitativos sobre a ocorrência do fenômeno, que está além de nossa proposta. Sem isso, correríamos o risco de extrapolar os limites de nossa pesquisa ou, o que seria ainda mais grave, de perder o foco do trabalho, deixando de responder até mesmo às indagações que privilegiamos em nossa abordagem. Tais carências deste trabalho devem, contudo, ser apontadas, de modo que possam ser eventualmente utilizadas como ponto de partida de novas pesquisas no futuro.

Nossa exposição terá início por uma breve síntese das principais mudanças que tiveram lugar no mundo do trabalho ao longo das últimas décadas. Para tal, tomamos por referência a literatura sociológica acerca do processo de reestruturação produtiva, sob a perspectiva marxista. Evidentemente, deve-se salientar o fato de que se trata de um processo controverso, que já mereceu numerosos esforços de interpretação. A abordagem que empreendemos neste trabalho foi construída levando-se em conta apenas alguns dos inúmeros aspectos sociais e econômicos pertinentes ao problema em questão.

O primeiro capítulo foi redigido com o intuito de situar o jornalismo *free-lance* da atualidade no contexto das transformações do capitalismo nas últimas décadas. Enfatizamos, assim, a problemática da flexibilização da mão-de-obra, uma vez que o *free-lancer* nada mais é do que um trabalhador flexível, como tantos outros que apareceram no bojo da reestruturação. Para compreender as características do novo mundo do trabalho e o papel que o *free-lancer* tem a desempenhar nele, seguimos a perspectiva proposta por David Harvey: o trabalho flexível – da mesma forma que o emprego formal, diga-se de passagem – é parte de um complexo mais amplo, que engloba a totalidade do mercado de trabalho contemporâneo.

Harvey também indica que as mudanças do capitalismo tiveram determinado sentido, posição na qual foi seguido por outros autores mais recentemente. Mesmo que a tese da estratégia maquiavélica de um capital personificado agindo contra os trabalhadores organizados seja, afinal, insustentável (“o capital”, em si, não é um ator consciente do processo, ainda que os detentores de capital venham a sê-lo), as tendências de flexibilização foram resultado de decisões políticas, que tiveram como consequência o enfraquecimento do movimento sindical e a piora das condições de trabalho para diferentes categorias profissionais.

Quanto a este último aspecto, utilizamo-nos da contribuição de um importante sociólogo francês, Robert Castel, acerca do fenômeno da precarização do trabalho. De início, foi nossa intenção investigar como o jornalismo *free-lance* convertia-se, na atualidade, em trabalho precário. Esse intuito esbarrou, durante nossa pesquisa, na dificuldade de construir um indicador de precarização que levasse em conta todos os aspectos pertinentes ao problema, em razão da escassez de dados estatísticos confiáveis sobre a situação dos jornalistas da Região Metropolitana de Porto Alegre e da impossibilidade de ampliar o enfoque do trabalho a tal ponto. Não renunciamos, ainda assim, à noção de precarização para explicar o que se passa com os jornalistas *free-lancers*; parece-nos que o elemento essencial do fenômeno, a incerteza quanto ao futuro, está claramente presente na experiência do jornalista flexível, mesmo quando a flexibilização oferece vantagens em termos de renda e tempo de trabalho. A única certeza, percebida com clareza por Richard Sennett, é que para o trabalhador flexível (ou “flexibilizado”) já não há longo prazo. As trajetórias profissionais típicas dos novos tempos não são lineares; parecem-se, antes com uma seqüência de empregos instáveis, de tempo parcial e por períodos não superiores a semanas ou a alguns poucos meses.

Essas mudanças foram absorvidas, no Brasil, mais tarde e de forma diferente daquela consagrada no mundo norte-ocidental. Esse fato constitui uma grave limitação das perspectivas teóricas produzidas em outros contextos para a análise do caso brasileiro. Procuramos, assim, ao final do primeiro capítulo, verificar como a reestruturação produtiva chegou ao Brasil, que características assumiu e qual foi seu impacto sobre o movimento sindical. Este último vinha de um período de fortalecimento, nos anos do Novo Sindicalismo; na década de noventa, no entanto, retraiu-se, em razão das transformações operadas durante a reestruturação do capitalismo.

O segundo capítulo foi dedicado a um resumo das principais transformações ocorridas na imprensa brasileira a partir de finais do século XIX. Procuramos demonstrar, na exposição, que a expansão do jornalismo *free-lance* a partir dos anos noventa não é um fato isolado, mas uma etapa de um longo processo de concentração de capital e poder, conforme já observara Nelson Werneck Sodré em sua monumental reconstituição da história do jornalismo impresso no país.

Sodré foi feliz ao observar que a imprensa brasileira adaptou-se paulatinamente, ao longo de sua história, aos moldes da indústria. A própria redação organizou-se, no século XX, de acordo com o modelo da fábrica fordista, transformando o jornalista, de intelectual que era,

em trabalhador parcial, em executor de uma etapa do processo de produção de um jornal. A expansão do *free-lance*, nos últimos anos, é um novo momento da seqüência de acontecimentos que tornaram a imprensa brasileira o que ela é na atualidade; jamais foi rompida, assim, a lógica da organização das empresas jornalísticas sobre bases capitalistas.

Tratamos das peculiaridades da imprensa do Rio Grande do Sul – em particular a da Região Metropolitana de Porto Alegre, que afinal concentra as principais empresas jornalísticas do estado – na última seção do capítulo. O fato principal a ser considerado, aqui, é a tendência de concentração da imprensa gaúcha, com o fechamento de importantes jornais do estado nas últimas décadas, a ponto de um único grupo empresarial deter, hoje, o monopólio virtual do setor. Para a redação deste segundo capítulo, foi particularmente importante a contribuição do trabalho de Francisco Rüdiger sobre as tendências do jornalismo no Rio Grande do Sul.

Os resultados da pesquisa de campo foram organizados em dois capítulos. O primeiro reúne depoimentos acerca das condições de trabalho do jornalista *free-lancer*, procurando identificar, primeiramente, os motivos que levam os profissionais a escolherem essa forma de trabalho. Ocupamo-nos, também, de questões relativas a renda, tempo de descanso, jornada de trabalho e segurança no emprego no jornalismo *free-lance*.

Uma das seções do capítulo foi inteiramente dedicada à elaboração de uma tipologia do *free-lance*, tal como este ocorre na Região Metropolitana de Porto Alegre. Trata-se, evidentemente, de uma tipologia provisória e incompleta, construída a partir de certos aspectos observados ao longo da pesquisa. Entendemos, contudo, que, à falta de um instrumento de análise mais adequado para a compreensão do *free-lance*, a tipologia que propusemos poderá ser de alguma utilidade quando novas pesquisas vierem a ser empreendidas sobre o mesmo tema.

O capítulo final trata de uma questão específica: as possibilidades de resistência que se oferecem aos jornalistas *free-lancers*. Sabendo-se que estes não constituem a base por excelência dos sindicatos no Brasil, cabe perguntar como o *free-lancer* se relaciona com o sindicato e que alternativas de resistência se oferecem a ele na ausência da via sindical. Procuramos responder a essas questões no quarto capítulo, separado do precedente apenas para fins de exposição, uma vez que seu tema central, a insegurança peculiar ao trabalho de curto prazo, já aparecera anteriormente.

Esperamos que este estudo contribua para a melhor compreensão do jornalismo

brasileiro, a partir do olhar de alguns de seus protagonistas menos conhecidos. Nosso intento foi o de oferecer subsídios para uma pesquisa mais abrangente que venha a ser executada no futuro. A continuidade desse esforço, estamos certos, permitirá que vejamos com maior clareza o sentido das transformações que têm lugar na imprensa e no mundo do trabalho em nossos dias.

CAPÍTULO 1 – O NOVO MUNDO DO TRABALHO

As novas formas de organização do trabalho no jornalismo da Região Metropolitana de Porto Alegre estão ligadas às profundas transformações econômicas, sociais e culturais ocorridas no mundo ocidental nas últimas três décadas do século XX. A desregulamentação dos fluxos financeiros internacionais, a reorganização da produção industrial, os novos padrões de contratação de mão-de-obra e a mudança no papel e no poder de negociação dos sindicatos de trabalhadores indicam que há um novo modelo de acumulação capitalista em vigor.

Em países de capitalismo avançado, a imposição desse novo modelo significou a desestruturação parcial do Estado de bem-estar social construído no segundo pós-guerra. Os impactos na “periferia” foram intensos, uma vez que a reorganização do capitalismo deu-se, aqui, em situações nas quais o Estado de bem-estar era ainda incipiente ou claramente parcial.

As mudanças na esfera econômica tiveram como efeito, entre outros aspectos, o aparecimento de novas formas de organização do trabalho, sob o imperativo prático e ideológico da flexibilidade. A flexibilidade está associada a fenômenos diversos da economia contemporânea, em especial ao ressurgimento do trabalho de curto prazo, precário e em domicílio como padrão contratual predominante em alguns setores. Nesse contexto, as antigas formas de resistência forjadas nas lutas sindicais parecem perder relevância e eficácia, demandando, também, uma relação de outro tipo dos sindicatos de trabalhadores com suas bases.

Neste capítulo, avaliaremos, em primeiro lugar, a transição entre dois modelos de acumulação no capitalismo ocidental, abordando as transformações globais que deram origem ao novo paradigma. A seguir, passaremos à análise das características do novo modelo, em especial no que se refere às relações de trabalho. Por fim, trataremos da absorção das mudanças econômicas globais no contexto brasileiro, enfatizando seu impacto na organização do trabalho e na atividade sindical.

1 – Transição para um novo modelo de acumulação

A metamorfose contemporânea do mundo do trabalho é resultado de uma crise iniciada mais ou menos em meados da década de 1970: a crise do fordismo. Este constituiu a lógica dominante da acumulação no ocidente do pós-guerra, permitindo a formação, nos países de capitalismo avançado, do Estado de bem-estar social. Nas últimas décadas, porém, o modelo fordista deu sinais claros de esgotamento.

Fordismo é um conceito que pode envolver dois significados diferentes, porém complementares. De um lado, ele designa um processo de trabalho específico, cuja origem está nas experiências desenvolvidas por Henry Ford em suas indústrias no início do século XX. Por outro lado, possui um significado de maior abrangência, que se refere não somente ao processo de trabalho, mas a um modelo ou regime de acumulação.

Em suas fábricas, Ford adotou um processo de trabalho que somava a racionalização da produção – de resto, já presente no sistema desenvolvido por Taylor quase na mesma época, caracterizado pelos esforços na redução da porosidade no trabalho, por meio do estudo de tempos e movimentos – ao uso intensivo de tecnologias destinadas a reduzir a ociosidade e imprimir um fluxo contínuo à atividade dos trabalhadores. Uma característica central nesse processo era a radical separação entre planejamento e execução de tarefas. A primeira atividade, na concepção de Ford, envolveria elevado grau de conhecimento técnico, enquanto a segunda, exercida pela grande massa de trabalhadores submetidos a uma rígida disciplina, seria mecânica e repetitiva, dependente do ritmo das máquinas e da esteira rolante.

Uma linha rígida de produção articulava os diferentes trabalhos, tecendo vínculos entre as ações individuais das quais a *esteira* fazia as interligações, dando o ritmo e o tempo necessários para a realização das tarefas. Esse processo produtivo caracterizou-se, portanto, pela *mescla* da *produção em série fordista* com o *cronômetro taylorista*, além da vigência de uma separação nítida entre *elaboração* e *execução*. Para o capital, tratava-se de apropriar-se do *savoir-faire* do trabalho, ‘suprimindo’ a *dimensão intelectual do trabalho operário*, que era transferida para as esferas da gerência científica. A atividade do trabalho reduzia-se a uma ação mecânica e repetitiva.¹

¹ ANTUNES, Ricardo. **Os Sentidos do Trabalho: Ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2002 (6ª edição), pg. 37.

O processo de trabalho fordista levou ao extremo a tendência, apontada desde Adam Smith, no século XVIII, e enfatizada por Marx em sua crítica ao desenvolvimento do capitalismo, de progressivo e contínuo aprofundamento da divisão do trabalho. Marx observara que a tendência do capital, diante dos limites legais ao prolongamento indefinido da jornada de trabalho, era de obter ganhos de produtividade por meio do aperfeiçoamento da maquinaria e da elevação sistemática do grau de intensidade do trabalho. A incorporação da esteira rolante à linha de produção e a especialização de cada trabalhador em uma tarefa extremamente simples – como apertar sempre, por toda uma vida, o mesmo tipo de parafuso na linha de produção de automóveis da fábrica de Ford –, características definidoras do fordismo, seriam etapas desse mesmo processo.

A especialização de manejar uma ferramenta parcial, por uma vida inteira, se transforma na especialização de servir sempre a uma máquina parcial. Utiliza-se a maquinaria para transformar o trabalhador, desde a infância, em parte de uma máquina parcial.²

O trabalhador comum teria, porém, como contrapartida ao exercício de uma atividade monótona e fragmentada, que, fatalmente, levaria ao embotamento da inteligência, um salário mais elevado, comparativamente ao padrão salarial praticado à época de Ford. A elevação comparativa dos salários dos trabalhadores e a redução dos preços favoreceram a formação de sociedades de consumo de massa, especialmente após a Segunda Guerra Mundial.

O fordismo, entendido como processo de trabalho, difundiu-se, ainda que com dificuldades decorrentes da resistência dos trabalhadores a um sistema baseado em tarefas repetitivas e de baixo grau de qualificação, nos Estados Unidos e na Europa, amparado pelos ganhos de produtividade que possibilitou na produção de bens e serviços. Nos países periféricos, o processo fordista foi incorporado de forma parcial e precária³.

Em um sentido mais amplo, fordismo designa o regime de acumulação capitalista que se desenvolveu no contexto do pós-guerra nos países de capitalismo avançado. Foi, em

² MARX, Karl. **O Capital: crítica da economia política. Livro I.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003 (21ª edição), pg. 482.

³ LARANGEIRA, Sonia M. G. Fordismo e Pós-Fordismo. In: CATTANI, Antonio David. **Dicionário Crítico sobre Trabalho e Tecnologia.** Petrópolis: Vozes; Porto Alegre: Editora da Universidade Federal do Rio

parte, uma resposta do ocidente à desagregação do modelo liberal anterior à crise de 1929 e, possivelmente, à emergência das economias planificadas do bloco socialista, as quais poderiam exercer poderosa atração sobre os sindicatos de trabalhadores. O fordismo, como regime de acumulação, caracterizou-se por “uma combinação de estado de bem-estar social, administração econômica keynesiana e controle de relações de salário”⁴, num contexto de crescimento econômico e elevação dos padrões materiais de vida.

O fordismo, nesse sentido, não se resume a um conjunto de relações ou formas de organização da produção. David Harvey, retomando os argumentos e a linguagem de autores da escola da regulação, observa que ao regime de acumulação fordista corresponde um modo de regulamentação social e política que abrange, também, os outros setores da atividade econômica.

(...) o fordismo do pós-guerra tem de ser visto menos como um mero sistema de produção em massa do que como um modo de vida total.⁵

Esse modelo imperou nos países de capitalismo avançado do ocidente, grosso modo, desde o final da Segunda Guerra Mundial até meados da década de 1970. Afastadas as peculiaridades nacionais, que diferenciam entre si, por exemplo, países como Inglaterra, França e Alemanha, há um conjunto de aspectos comuns que definem o regime. Em primeiro lugar, o papel do Estado na economia e nas relações sociais. Durante os “Trinta Gloriosos”, como ficou conhecido o período das três décadas de auge do *Welfare State*, o Estado atribuiu-se papel central na condução da economia, por meio de políticas de intervenção de caráter keynesiano e do estabelecimento de amplos sistemas previdenciários e de proteção ao trabalho.

Um segundo aspecto refere-se à organização dos trabalhadores. Nos “Trinta Gloriosos”, ampliou-se o poder de negociação dos sindicatos, o que pode ser explicado em parte pela existência de sistemas previdenciários e de proteção ao trabalho nos países de capitalismo avançado, resultado da intervenção estatal. A aceitação dessas concessões, que tinham em seu bojo a melhora das condições de vida dos trabalhadores, porém, implicava a

Grande do Sul (UFRGS), 2002 (4ª edição), pgs. 123-127.

⁴ HARVEY, David. **Condição Pós-Moderna: Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural**. São Paulo: Edições Loyola, 2003 (12ª edição), pg. 130.

⁵ HARVEY (2003), pg. 131.

renúncia a idéias de transformação radical da sociedade⁶ e, portanto, a subordinação à ordem social vigente.

O terceiro aspecto diz respeito à desigualdade gerada pelo modelo. Se no âmbito interno dos países norte-ocidentais os sistemas de proteção e a força dos sindicatos asseguraram um ciclo de prosperidade compartilhada com os trabalhadores, o mesmo não ocorreu no mundo subdesenvolvido. A desigualdade pode ser enfocada sob dois pontos de vista: desigualdade entre Estados e no interior de cada país.

No primeiro caso, pode-se observar que durante os “Trinta Gloriosos” consolidou-se um equilíbrio de poder caracterizado, no plano político, pelo conflito bipolar entre Estados Unidos e União Soviética, e, no plano econômico, por diferentes graus de desenvolvimento entre Norte e Sul (o “Terceiro Mundo”). Este último abrange países e regiões onde o fordismo foi absorvido de forma incompleta ou precária, nos quais faz pouco sentido afirmar a existência de um Estado de bem-estar.

No plano interno, a desigualdade traduziu-se por elevados níveis de concentração de renda, baixo (quando não inexistente) grau de proteção ao trabalho e elevados níveis de desemprego, nos países subdesenvolvidos. A industrialização parcial produziu amplas desigualdades, entre trabalhadores incorporados e excluídos dos eventuais surtos de desenvolvimento, mas também entre regiões. Mesmo nos países norte-ocidentais, porém, ficou evidente que a idéia de inclusão social e pleno emprego, do capitalismo do pós-guerra, tinha seus limites.

A anunciada integração homogênea, justa e estável segundo princípios meritocráticos, revelou-se, na verdade, um grande engodo. O capitalismo foi incapaz de criar, de maneira ampliada e permanente, ocupações produtivas em número suficiente para responder às necessidades das populações submetidas à sua esfera de dominação. O chamado ‘círculo virtuoso’ que prevaleceu durante trinta anos (1945-1975) foi limitado a um pequeno número de países norte-ocidentais que conseguiram esconder essa incapacidade através da destruição física de uma parte da força de trabalho em conflitos bélicos, através da utilização em seu favor de fluxos migratórios e, sobretudo, através da exploração pática dos recursos humanos e econômicos do Terceiro Mundo.⁷

⁶ CATTANI, Antonio David. Sindicatos-Sindicalismo. In: CATTANI (2002), pg. 290.

⁷ CATTANI, Antonio David. A vida precária: bases para a nova submissão. In: CATTANI, Antonio David e DÍAZ, Laura Mota (orgs.). **Desigualdades na América Latina: Novas perspectivas analíticas**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2005, pg. 55.

O regime fordista sofreu significativos abalos no início da década de 1970, em decorrência de um conjunto de fatos desestabilizadores. No plano global, esse foi um momento de relativa distensão no confronto bipolar entre os Estados Unidos e o bloco soviético, situação que perduraria até o governo Reagan, no início dos anos oitenta. A lógica de um mundo dividido em dois pólos de poder dava lugar a um quadro mais complexo, em que ganhava espaço o apelo pela criação de uma “nova ordem mundial” na qual tivessem voz os países de industrialização recente. O Terceiro Mundo mostrava-se menos homogêneo do que se esperava que fosse, em consequência da absorção parcial e diferenciada de aspectos da regulação fordista e de uma inserção desigual no sistema de comércio global. Paralelamente, crescia a influência das empresas multinacionais no mundo subdesenvolvido.

A mudança no regime cambial norte-americano, com o fim do “padrão dólar-ouro”, no início dos anos setenta, desestabilizou os fluxos financeiros internacionais. A primeira crise do petróleo, em 1973, quando a Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP), que reúne os principais produtores mundiais, anunciou uma alta dos preços, provocou grave recessão e desencadeou um processo inflacionário, com sérias consequências para os países subdesenvolvidos. Em 1979, um novo choque do petróleo expôs ainda mais os limites do modelo.

Terminava, assim, o ciclo de prosperidade dos Trinta Gloriosos. Em um contexto de recessão global, as taxas de lucro tendiam a cair acentuadamente, fato agravado pela dificuldade das empresas de operar qualquer ajuste significativo em detrimento da classe trabalhadora, dado o poder político que esta conquistara no período de vigência do chamado pacto fordista. Isso ficou evidente em uma série de greves e problemas trabalhistas ocorridos entre os anos de 1968 e 1973⁸, no limiar da crise.

As empresas iniciaram uma crise de rentabilidade, entre outras coisas, devido ao alto custo implicado em salários, variável que o compromisso fordista não podia alterar.

Diante da crise de rentabilidade, os empresários aumentaram os preços, desencadeando uma espiral inflacionária. Por um lado, os mecanismos fordistas fizeram com que os aumentos nos preços implicassem incremento dos salários, expandindo o problema. Diminuindo a taxa de lucro, diminuía a taxa de inversão. Por outro lado, pela crescente substituição de capital variável por capital fixo, cada novo investimento gerava menos emprego. Além disso, a diminuição dos aumentos dos salários reais – para compensar a queda da taxa de lucro – comprimia os mercados. Tudo isso redundava em aumento do desemprego. Entretanto, por conta do compromisso fordista, a

⁸ HARVEY (2003), pg. 135.

ajuda ao desemprego e os programas sociais seguravam a demanda interna, o que continuava a acelerar a inflação.⁹

Cresciam, também, as dificuldades para manter a estrutura de serviços e programas de assistência que conferia legitimidade ao *Welfare State*. Isso levou o Estado a enfrentar, a partir de então, graves problemas de financiamento.

Para Ricardo Antunes¹⁰, a crise do fordismo pode ser resumida em seis aspectos principais: a) queda das taxas de lucro e dos níveis de produtividade do capital; b) retração do consumo; c) hipertrofia e autonomia da esfera financeira, em detrimento da esfera produtiva; d) concentração de capitais, por meio da fusão de grandes empresas; e) crise de financiamento do Estado de bem-estar social; e f) tendência à privatização de empresas públicas, em decorrência das dificuldades do Estado.

Era este o quadro global em meados dos anos setenta. Ficava evidente o desinteresse capitalista na manutenção do regime nas bases anteriores, o que demandava medidas que permitissem uma ampla reformulação do sistema e a recuperação das taxas de lucro.

2 – O regime de acumulação flexível

É bastante comum situar-se o início da reforma (ou da substituição) do modelo de acumulação em 1973, ano do primeiro choque do petróleo. Ao longo dos anos setenta e oitenta, constituiu-se um novo regime de regulação, com traços distintos do regime fordista.

A profunda recessão de 1973, exacerbada pelo choque do petróleo, evidentemente retirou o mundo capitalista do sufocante torpor da ‘estagflação’ (estagnação da produção de bens e alta inflação de preços) e pôs em movimento um conjunto de processos que solaparam o compromisso fordista. Em consequência, as décadas de 70 e 80 foram um conturbado

⁹ DUPAS, Gilberto. **Economia global e exclusão social. Pobreza, emprego, Estado e o futuro do capitalismo.** São Paulo: Paz e Terra, 2000 (2ª edição), pg. 170.

¹⁰ ANTUNES (2002), pgs. 29-30.

período de reestruturação econômica e de reajustamento social e político.¹¹

O problema consistia, sob o ponto de vista do capital, em recuperar as taxas de lucro e a produtividade das empresas. Tratava-se, portanto, de remover quaisquer obstáculos que se apresentassem contra esses objetivos, como a força dos sindicatos de trabalhadores e os empecilhos opostos pelos Estados nacionais ao melhor aproveitamento das vantagens comparativas de países e regiões no comércio internacional. Em suma, a questão-chave, a partir de então, passou a ser a eliminação da “rigidez” (rigidez de salários e contratos de trabalho, rigidez da regulação exercida pelos Estados) do regime fordista. Em torno dessa questão desenvolveu-se o imperativo ideológico da flexibilidade, principal elemento definidor do novo modelo.

Evidentemente, não se trata de defender o que poderíamos chamar de uma “teoria da estratégia do capital”, no sentido de afirmar que as mudanças no regime fordista ocorreram de forma linear e em conformidade com um plano bem definido destinado a solapar a organização dos trabalhadores com vistas a atender aos interesses de um capital personificado. Contudo, tampouco é defensável a idéia da inevitabilidade do curso das transformações que se seguiram a partir de então. Se o regime fordista mostrava-se incapaz de promover a superação dos problemas do capitalismo em meados da década de 1970, nada indica que não existissem outras possibilidades. De qualquer modo, o que se viu foi uma reorganização do capitalismo em novas bases, com significativo retrocesso no que se refere ao poder dos sindicatos de trabalhadores e na capacidade de regulação do Estado.

As escolhas políticas exerceram importante papel na reorientação do regime de acumulação nas décadas de setenta e oitenta, no sentido de pôr em movimento a lógica da flexibilidade. A ascensão de governos conservadores na Grã-Bretanha (Margaret Thatcher, 1979) e nos Estados Unidos (Ronald Reagan, 1981), por exemplo, foi decisiva, nesses países, para definir as características do novo modelo.

O imperativo ideológico da flexibilidade consistiu na contestação dos princípios que sustentavam o regime de regulação fordista e o Estado de bem-estar social, ambos considerados demasiadamente “rígidos” frente às necessidades de um mundo em rápida transformação. Essas necessidades incluíam novos padrões contratuais para a mão-de-obra nas empresas, menos sujeitos à regulamentação estatal e à interferência dos sindicatos na definição de aspectos como a duração dos contratos, a remuneração e a jornada de trabalho;

¹¹ HARVEY (2003), pg. 140.

menor proteção ao trabalho, limitando a abrangência dos sistemas previdenciários do *Welfare State*; e a limitação do papel do Estado à preservação da estabilidade monetária e da ordem social.

A coordenação das políticas públicas neoliberais com a estratégia das empresas, de deslocar unidades produtivas de áreas industriais tradicionais para regiões que oferecessem custos de produção relativamente menores, produziu uma nova geografia econômica mundial. Para isso foi fundamental o desenvolvimento de tecnologias que tornaram mais velozes os fluxos de informação e permitiram ganhos de produtividade associados a novos processos de trabalho. O advento das tecnologias da informação nos anos setenta teve, segundo Manuel Castells, um impacto comparável ao da Revolução Industrial no século XIX.

O novo paradigma tecnológico mudou o escopo e a dinâmica da economia industrial, criando uma economia global e promovendo uma nova onda de concorrência entre os próprios agentes econômicos já existentes e também entre eles e uma legião de recém-chegados. Essa nova concorrência, praticada pelas empresas, mas condicionada pelo Estado, conduziu a transformações tecnológicas substanciais de processos e produtos que tornaram algumas empresas, setores e áreas mais produtivos.¹²

Evidentemente, não se trata de postular algum tipo de determinismo tecnológico, mas de reconhecer a convergência entre a crise de um paradigma de desenvolvimento – o regime de regulação fordista –, a ação dos agentes econômicos e do Estado e a emergência de novos padrões tecnológicos. Desse amálgama resultou a nova economia do último quartel do século XX.

Surgiu uma economia global (...) nos últimos anos do século XX. Resultou da reestruturação das empresas e dos mercados financeiros em consequência da crise da década de 1970. Expandiu-se utilizando novas tecnologias da informação e de comunicação. Tornou-se possível e, em grande parte foi induzida, por políticas governamentais deliberadas.¹³

A associação desses fatores, com vistas a recuperar as taxas de lucro – no interesse do grande capital –, resultou no processo que ficou conhecido, na literatura sociológica, como

¹² CASTELLS, Manuel. **A Sociedade em Rede. Volume 1. A Era da Informação: Economia, Sociedade e Cultura**. São Paulo: Paz e Terra, 2003 (7ª edição), pg. 141.

reestruturação produtiva. Esse processo consistiu em mudanças institucionais e organizacionais nas relações de trabalho e na produção e na definição de novos papéis para o Estado¹⁴. Em linhas gerais, a reestruturação pode ser descrita como um conjunto de transformações entre as quais se incluem: a) deslocamento de unidades produtivas para zonas industriais recentes; b) configuração do que Milton Santos¹⁵ chamaria de novos “espaços do mandar” e “do fazer”; c) uso intensivo de novas tecnologias da informação e de comunicação no desenvolvimento de processos de trabalho; d) padrões contratuais “flexíveis” para a mão-de-obra; e e) enfraquecimento relativo dos sindicatos de trabalhadores.

Estes dois últimos aspectos são centrais para a compreensão do novo regime de acumulação que se delineou então, em substituição ao modelo fordista. Manuel Castells considera que o objetivo principal das transformações organizacionais era “lidar com a incerteza causada pelo ritmo veloz das mudanças no ambiente econômico, institucional e tecnológico da empresa, aumentando a flexibilidade em produção, gerenciamento e marketing”¹⁶. No entanto, há uma questão que não pode ser negligenciada: a necessidade, do ponto de vista do capital, de limitar o poder dos sindicatos e a capacidade destes de bloquear mudanças promovidas contra o interesse dos trabalhadores. Em última instância, a crise do regime fordista foi, de acordo com Coriat, a crise de uma “técnica de dominação do capital sobre o processo de trabalho”¹⁷. Se aceitarmos essa afirmação, tratava-se, portanto, de desenvolver novas formas de dominação.

Opondo-se ao contra-poder que emergia das lutas sociais, o capital iniciou então um processo de reorganização das suas formas de dominação societal, não só procurando reorganizar em termos capitalistas o processo produtivo, mas procurando gestar um projeto de recuperação da hegemonia nas mais diversas esferas da sociabilidade. Fez isso, por exemplo, no plano ideológico, por meio do culto de um *subjetivismo* e de um ideário fragmentador que faz apologia ao individualismo exacerbado contra as formas de solidariedade e de atuação coletiva e social.¹⁸

O resultado foi o surgimento de um novo mundo do trabalho, no quadro mais amplo

¹³ CASTELLS (2003), pg. 176.

¹⁴ BAUMGARTEN, Maíra. Reestruturação Produtiva e Industrial. In: CATTANI (2002), pg. 268.

¹⁵ SANTOS, Milton. **Por uma outra Globalização: do pensamento único à consciência universal**. Rio de Janeiro: Record, 2004 (11ª edição).

¹⁶ CASTELLS (2003), pg. 211.

¹⁷ Citado por Maíra Baumgarten. In: CATTANI (2002), pg. 268.

¹⁸ ANTUNES (2002), pg. 48.

do que Harvey¹⁹ denomina regime de acumulação flexível. A marca distintiva do trabalho passa a ser, justamente, a flexibilidade, em oposição à “rigidez” dos padrões contratuais fordistas.

Ricardo Antunes²⁰ aponta para uma tendência de diversificação entre os trabalhadores no contexto da acumulação flexível. De um lado, o operário fabril tradicional, característico do regime fordista, estaria em vias de extinção, no mundo desenvolvido, em decorrência do desenvolvimento tecnológico e da transferência de unidades produtivas para novas zonas industriais no Terceiro Mundo. Paralelamente, haveria um processo de expansão do assalariamento, em decorrência do crescimento do setor de serviços.

Por fim, Antunes ressalta a tendência de subproletarização de amplas parcelas da classe trabalhadora (a “classe-que-vive-do-trabalho”). Por subproletarização, o autor entende um conjunto de formas contratuais mais amplamente difundidas no regime de acumulação flexível: empregados em tempo parcial, com contrato por tempo determinado, temporários, trabalhadores subcontratados ou terceirizados e contratados por meio de programas de treinamento financiados com recursos públicos²¹.

A existência desse subproletariado não significa, de modo algum, que o padrão contratual fordista, caracterizado por elevados níveis de proteção ao trabalho, tenha desaparecido. Ainda que em minoria, trabalhadores em tempo integral, com contratos de trabalho por tempo indeterminado, continuam a existir em quaisquer empresas, freqüentemente convivendo com uma ampla massa de trabalhadores contratados em outras condições.

Forma-se, assim, uma estrutura de mercado de trabalho dual. Harvey descreve essa estrutura, valendo-se do esquema detalhado pelo Institute of Personnel Management²², como sendo composta por um núcleo estável de trabalhadores formais cercado por grupos periféricos variados de trabalhadores “flexíveis”.

Os primeiros, segundo Harvey, gozam de “maior segurança no emprego, boas perspectivas de promoção e de reciclagem, e de uma pensão, um seguro e outras vantagens

¹⁹ HARVEY (2003), pg. 140.

²⁰ ANTUNES, Ricardo. **Adeus ao trabalho? Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho**. São Paulo: Cortez Editora; Campinas: Editora da Unicamp, 2002b (8ª edição), capítulo II (As Metamorfoses do Mundo do Trabalho), pgs. 47-63.

²¹ ANTUNES (2002b), pgs. 61-62.

²² Flexible Patterns of Work, editado por C. Curson, Institute of Personnel Management. Citado em HARVEY (2003), pg. 143 e seguintes.

indiretas relativamente generosas”²³. São empregados em tempo integral, geralmente com elevados níveis de qualificação e posição de destaque na estrutura organizacional da empresa.

Quanto aos grupos periféricos, Harvey distingue dois subgrupos distintos entre si. O primeiro é formado, ainda, por trabalhadores em tempo integral, que, no entanto, diferenciam-se dos trabalhadores do grupo central por terem menor qualificação, sendo facilmente substituídos quando necessário, a critério da direção da empresa. Em geral, exercem atividades rotineiras ou manuais que exigem baixa qualificação. A característica básica deste subgrupo é a alta rotatividade da mão-de-obra, ainda que a contratação por tempo integral implique algum grau de proteção aos trabalhadores.

O segundo subgrupo periférico é aquele formado pelos trabalhadores flexíveis por excelência. Aí se incluem empregados em tempo parcial, subcontratados ou terceirizados, trabalhadores casuais, temporários, em geral com contratos de trabalho por tempo determinado. Gozam de menor proteção, comparados com seus colegas do grupo central e do primeiro subgrupo periférico. Formam a massa de trabalhadores descritos, recentemente, como precários.

O termo precarização tem sido empregado, atualmente, em referência a uma diversidade de situações laborais atípicas que se tornaram expressivas nos anos 90 como reflexo da crise do sistema econômico. Essas formas de inserção ocupacional apresentam a característica de não serem regidas por contrato de trabalho assalariado típico, e as condições de trabalho, nelas encontradas, tendem a um padrão inferior vis a vis à condição assalariada.²⁴

O conceito de precarização comporta a idéia de deterioração, de perda de qualidade em relação a um padrão tido por ideal ou “normal”. Esse padrão é a relação de assalariamento típica do fordismo, de tempo integral, sem duração pré-determinada e legalmente protegida pelo Estado. Tão marcante é o caráter dessa relação que, no período dos Trinta Gloriosos, ela se constitui como elemento definidor da própria sociedade.

O salariado acampou durante muito tempo às margens da sociedade; depois aí se instalou, permanecendo subordinado; enfim, se difundiu até envolvê-la completamente para impor sua marca por toda parte.²⁵

²³ HARVEY (2003), pg. 144.

²⁴ GALEAZZI, Irene. Precarização do trabalho. In: CATTANI (2002), pg. 242.

²⁵ CASTEL, Robert. **As metamorfoses da questão social. Uma crônica do salário**. Petrópolis: Vozes, 2003 (4ª

É essa relação, consolidada nos anos cinquenta do século XX, que se dissolve no contexto da reestruturação produtiva, do surgimento do novo regime de acumulação flexível. O trabalho precário não é uma relação salarial típica. Esta última pressupunha a existência de um sistema de garantias e proteção ao trabalhador, que reduzisse a incerteza no ato de “ganhar a vida”. Seu declínio – acompanhado da perda de direitos e garantias conquistados arduamente na luta dos trabalhadores por melhores condições de trabalho e de um aumento considerável do desemprego – implica novo tipo de insegurança, elemento que, segundo Robert Castel, ameaça a estabilidade social como um todo, dada a função integradora exercida pelo trabalho na sociedade²⁶.

Ainda que a relação salarial esteja longe de desaparecer – permanece existindo, no contexto da acumulação flexível, um grupo central de trabalhadores “estáveis” e assalariados típicos –, é pertinente a preocupação com os fenômenos introduzidos no mundo do trabalho pelo novo regime, especialmente o desemprego estrutural e a precarização do trabalho, sendo que esta é, freqüentemente, consequência daquele. O desemprego não atinge apenas os desempregados, e tampouco a precarização diz respeito somente aos trabalhadores precários. Como afirma Castel, o problema não é apenas a formação de uma “periferia precária”, mas a “desestabilização dos estáveis”, incluídos aí trabalhadores dos mais diversos níveis de remuneração e qualificação.

O desemprego recorrente constitui, pois, uma importante dimensão do mercado do emprego. Toda uma população, sobretudo de jovens, aparece como relativamente empregável para tarefas de curta duração, alguns meses ou algumas semanas, e mais facilmente ainda passível de ser demitida. A expressão ‘interino permanente’ não é um mau jogo de palavras. Existe uma mobilidade feita de alternâncias de atividade e de inatividade, de virações provisórias marcadas pela incerteza do amanhã. É uma das respostas sociais apresentadas à exigência de flexibilidade. E custa caro para os interessados.²⁷

O trabalho precário, apesar dos riscos decorrentes de sua propagação, não é um acidente de percurso causado pela reestruturação produtiva. É um elemento inerente à acumulação flexível. A “subproletarização” é, conforme observa Giovanni Alves,

edição), pg. 495.

²⁶ CASTEL, Robert. As transformações da questão social. In: BELFIORE-WANDERLEY, Mariângela; BÓGUS, Lucia; e YAZBEK, Maria Carmelita (orgs.). **Desigualdade e a questão social**. São Paulo: EDUC, 2000 (2ª edição), pg. 239.

um componente estrutural de um novo complexo do trabalho que se instaura no bojo do mundo ‘moderno’ do trabalho.²⁸

Uma observação impõe-se, aqui, acerca do conceito de precarização. Trabalho precário pressupõe, conforme o exposto acima, certo grau de degradação das condições de trabalho e relativa perda de direitos e garantias. No entanto, como veremos, para alguns grupos de trabalhadores o trabalho “precário”, em suas mais diversas formas, pode significar maior autonomia e uma maneira de romper a subordinação ao capital determinada pela ordem fordista.

Essa advertência faz-se necessária diante da constatação de que, com frequência, trocar um emprego estável por uma atividade, por exemplo, de consultoria, em caráter temporário, resulta em ganhos salariais significativos ou a possibilidade de exercer sua atividade em condições mais favoráveis – como trabalhar em casa, sem jornada pré-fixa, por exemplo – para um trabalhador. A complexidade e esse caráter paradoxal do conceito obrigam o pesquisador a usar de maior cautela na análise de casos específicos.

A pesquisa de situações específicas conduz a um exercício necessário de relativização, na medida em que certos aspectos da ‘flexibilização’ podem ser considerados vantajosos para certos grupos de trabalhadores. Por outro lado, a noção de ‘precarização’ dá conta genericamente da degradação das condições de trabalho do novo padrão flexível, mas, muitas vezes, não capta a valorização positiva que, no limite, pode ter um emprego, mesmo que precário.²⁹

Irene Galeazzi³⁰ constrói uma tipologia de situações laborais “precárias” que inclui uma ampla gama de padrões contratuais. Compõem essa tipologia: a) trabalho assalariado não-regulamentado (exercido à margem da legislação trabalhista); b) subcontratação (trabalhadores contratados por tarefa ou através de outras empresas, em processos de terceirização); c) trabalho por tempo determinado; d) trabalho em tempo parcial; e)

²⁷ CASTEL (2003), pg. 528.

²⁸ ALVES, Giovanni. **O novo (e precário) mundo do trabalho. Reestruturação produtiva e crise do capitalismo.** São Paulo: Boitempo Editorial, 2000, pg. 78.

²⁹ RAMALHO, José Ricardo e SANTANA, Marco Aurélio. Trabalhadores, sindicatos e a nova questão social. In: RAMALHO, José Ricardo e SANTANA, Marco Aurélio (orgs.). **Além da Fábrica: trabalhadores, sindicatos e a nova questão social.** São Paulo: Boitempo Editorial, 2003, pg. 16.

³⁰ In: CATTANI (2002), pgs. 244-247.

cooperativas de trabalho (uma forma especial de terceirização, na qual trabalhadores são incorporados como “sócios” de uma cooperativa prestadora de serviços); e f) trabalho no setor informal, que constitui uma atividade não-assalariada.

Nem sempre formas contratuais precárias podem ser descritas como inovadoras. O trabalho assalariado não-regulamentado, por exemplo, foi a regra ao longo de mais de um século de industrialização na Europa. Formas como o trabalho parcial em domicílio, por encomenda de tarefas, tornadas viáveis na atualidade pela difusão de novas tecnologias de comunicação e de transmissão de dados, remontam, inclusive, a um período pré-capitalista.

É a própria estrutura da relação salarial que está ameaçada de ser novamente questionada. A consolidação da relação salarial (...) deveu-se ao fato de que assalariar uma pessoa tinha, cada vez mais, consistido em prender sua disponibilidade e suas competências a longo prazo – isto contra uma concepção mais rude da condição de assalariado que consistia em alugar um indivíduo para executar uma tarefa pontual. (...) As novas formas ‘particulares’ de emprego se parecem mais com antigas formas de contratação, quando o *status* do trabalhador se diluía diante das pressões do trabalho.³¹

Em todos os casos descritos como precários, há um mesmo elemento subjacente: a noção de curto prazo. No passado, em plena vigência da regulação fordista, trajetórias profissionais lineares eram majoritárias, senão em geral, ao menos nos países norteadocidentais. Era relativamente comum identificar trabalhadores dedicados por uma vida inteira à mesma função, na mesma empresa.

A introdução do modelo de acumulação flexível alterou profundamente esse quadro e produziu trajetórias profissionais marcadas pela mudança constante. Richard Sennett observa que o sinal mais tangível dessa mudança seja, talvez, o lema “Não há longo prazo”³². A recusa do vínculo tradicional entre trabalhador e empresa resulta em grupos de trabalhadores descartáveis, permanentemente ameaçados pelo desemprego e pela possibilidade de integrar as amplas parcelas de mão-de-obra “supranumerária”.

A noção de curto prazo dificulta que se formem laços comunitários e de interesses semelhantes àqueles que constituíram o movimento sindical no passado. Ao trabalhador de curto prazo, faz pouco sentido apegar-se a valores coletivos quando a experiência do trabalho

³¹ CASTEL (2003), pg. 517.

³² SENNETT, Richard. **A corrosão do caráter: conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo**. Rio

de equipe em uma empresa inevitavelmente será transitória. Conseqüentemente, tendem a desaparecer os traços da velha solidariedade de classe construída desde os primórdios da revolução industrial. No capitalismo flexível, diria Thatcher, não há sociedade, apenas indivíduos. O trabalhador precário, produto da fragmentação de sua classe, está sozinho, abandonado à própria sorte.

Esse novo perfil dos trabalhadores esvaziou as tradicionais estratégias da luta sindical, baseadas na concentração de mão-de-obra nas grandes empresas da era fordista e na proteção das relações de trabalho. Os sindicatos de trabalhadores, fortalecidos durante a vigência do regime de regulação fordista, não souberam, de modo geral, responder às questões suscitadas pelo modelo de acumulação flexível. As tentativas nesse sentido levaram ao abandono do velho sindicalismo “de classe”, sustentáculo da resistência dos trabalhadores nas lutas coletivas das décadas anteriores, e a novas formas de “apadrinhamento” e cooptação dos sindicatos.

As formas de organização da classe trabalhadora (como os sindicatos) (...) dependiam bastante do acúmulo de trabalhadores na fábrica para serem viáveis, sendo peculiarmente difícil ter acesso aos sistemas de trabalho familiares e domésticos. Os sistemas paternalistas são territórios perigosos para a organização dos trabalhadores, porque é mais provável que corrompam o poder sindical (se ele estiver presente) do que tenham seus empregados liberados por este do domínio e da política paternalista de bem-estar do ‘padrinho’. Com efeito, uma das grandes vantagens do uso dessas formas antigas de processo de trabalho e de produção pequeno-capitalista é o solapamento da organização da classe trabalhadora e a transformação da base objetiva da luta de classes.³³

O sindicalismo da era da acumulação flexível defrontou-se com dois fenômenos, ambos expressões do enfraquecimento dessa forma de organização nas últimas décadas do século XX: no plano institucional, a queda na representatividade dos sindicatos, e, no plano político-ideológico, o surgimento de um sindicalismo colaboracionista, alinhado, freqüentemente, aos interesses do capital.

O primeiro fenômeno traduziu-se na queda das taxas de sindicalização, sobretudo a partir dos anos oitenta, nos países de capitalismo avançado. A organização sindical tornou-se menos atraente para trabalhadores que pouco teriam a ganhar envolvendo-se com as lutas

de Janeiro: Record, 2005 (10ª edição), pg. 21.

³³ HARVEY (2003), pg. 145.

sindicais, dado o caráter transitório de seus contratos de trabalho. Junte-se a isso, para explicar essa queda das taxas de sindicalização, o medo de confrontar o capital em um contexto de desemprego crescente.

Giovanni Alves procura pôr em evidência a relação entre o declínio da sindicalização e a reestruturação produtiva apontando três grandes causas desse fenômeno, seguindo a enumeração de Chang e Sorrentino³⁴: a) a série de racionalizações da produção empreendida nos países de capitalismo avançado nos anos oitenta, com vistas ao aumento da produtividade e à redução da mão-de-obra empregada; b) a redução da mão-de-obra empregada no setor industrial, acompanhada por um significativo crescimento do setor de serviços, e a diversificação da classe trabalhadora; e c) o crescimento do subproletariado tardio, formado por trabalhadores precários, pouco suscetíveis à sindicalização.

O segundo fenômeno é a substituição do sindicalismo “classista” pelo que Giovanni Alves chama de sindicalismo neocorporativo de cariz setorial. Neste, intensificam-se práticas “voltadas para a mera preservação de interesses de segmentos organizados do proletariado industrial (ou de serviços)”³⁵. O corporativismo sindical fordista teve outro caráter, em virtude de seu horizonte político mais amplo. O neocorporativismo setorial é, afirma Alves, um desdobramento da tendência individualista dos tempos atuais, em que a concorrência predomina sobre a solidariedade entre os trabalhadores.

As raízes dessa nova forma de ação sindical são os modelos sindicais japonês e americano. O modelo sindical japonês inspira-se na experiência da fábrica da Toyota – do qual deriva o termo “toyotismo”, que se refere à nova lógica de gestão da produção e da força de trabalho no quadro da reestruturação produtiva³⁶. Esse modelo caracteriza-se – diferentemente, por exemplo, do “modelo alemão”, de caráter dual (oposição entre capital e trabalho) e elevado grau de intervenção do Estado – pela ênfase na cooperação entre capital e trabalho e no engajamento subjetivo do trabalhador à empresa. Nele, o confronto é substituído pela colaboração, com vistas ao aumento da produtividade e à concessão de determinados benefícios aos trabalhadores.

O modelo americano privilegia o enfraquecimento da organização dos trabalhadores por meio da fragmentação das negociações³⁷. O sindicalismo neocorporativo setorial seria, pois, uma articulação entre essas duas formas, combinando a idéia de fragmentação de classe

³⁴ CHANG, C. e SORRENTINO, C. Union membership statistics in 12 countries. In: Monthly Labour Review. Washington: LBS, 1991. Citado em ALVES (2000), pg. 86.

³⁵ ALVES (2000), pgs. 88-89.

³⁶ ALVES (2000), pg. 31.

com a ênfase no colaboracionismo.

A estratégia do neocorporativismo de cariz setorial tende a se ampliar no período de crise do capital, privilegiando a fragmentação da classe trabalhadora por empresas, o fracionamento horizontal da sociedade do trabalho, a debilitação da solidariedade de classe. Procura cultivar o espírito de parceria com o capital, desenvolvendo estratégias sindicais pró-ativas – ou então propositivas – compatíveis com a lógica do toyotismo, o que tende a promover a confusão, no plano da consciência necessária de classe, dos interesses dos trabalhadores com os da empresa na qual trabalham. Abandonam-se, assim, em maior ou menor proporção, o sindicalismo de classe, de massas e de indústria, com suas ações e práticas de greves generalizadas.³⁸

Evidentemente, não se pode atribuir a esse modelo de ação um caráter de generalidade, a despeito da gravidade da crise do movimento sindical e da dificuldade de formulação de alternativas. Tampouco é possível considerar a sério a hipótese do “fim dos sindicatos”, na medida em que estes permanecem como elemento fundamental na organização da sociedade e das relações de trabalho³⁹. O desemprego estrutural e a disseminação de novos padrões contratuais de mão-de-obra impõem novas pautas ao movimento sindical, sem prejuízo a sua função histórica de representação e defesa dos interesses dos trabalhadores.

3 – Acumulação flexível à brasileira

A produção teórica acerca das transformações do capitalismo nas três últimas décadas do século XX tem por referência, em geral, o contexto europeu e norte-americano. Conceitos como o de precarização do trabalho tem como pressuposto a existência de um Estado de bem-estar social com os direitos e garantias que lhe estão associados, bem como o predomínio de relações de trabalho de tipo formal. Contudo, esse arcabouço teórico não dá plena conta de contextos distintos, em que o regime de regulação fordista instalou-se de forma

³⁷ ANTUNES (2002b), pg. 74.

³⁸ ALVES (2000), pg. 90.

³⁹ CATTANI, Antonio David. Sindicatos-Sindicalismo. In: CATTANI (2002), pg. 293.

precária ou incompleta, como no Terceiro Mundo em geral.

Tome-se o caso brasileiro. A industrialização, em sua forma fordista, realizou-se tardiamente. Até meados do século XX, o Brasil era um país de economia predominantemente agroexportadora, com mercado interno restrito e alto grau de dependência de importações de produtos industrializados. O processo de industrialização iniciou-se, em meados do século XIX, de forma tímida e freqüentemente contra a orientação do Estado. Somente nos anos trinta do século XX, a partir de condições específicas decorrentes da crise de 1929, da tendência de queda dos preços do café, dos capitais acumulados durante o apogeu da economia cafeeira e da expansão da renda nacional, a produção industrial desenvolveu-se significativamente e adquiriu maior relevância⁴⁰.

Na industrialização brasileira do período pós-1930, os investimentos concentraram-se no centro-sul do país, em especial na cidade de São Paulo e seu entorno. Formou-se, ali, um pólo industrial diversificado, de alto grau de atração de mão-de-obra, em razão dos salários comparativamente maiores e da alternativa que o emprego na indústria representava à economia de subsistência praticada em boa parte do Brasil. O desenvolvimento industrial ocorreu, porém, de maneira desequilibrada, produzindo profundas desigualdades sociais e regionais decorrentes das diferentes formas de inserção dos trabalhadores e das regiões ao novo ciclo econômico.

A regulação do sistema reproduziu as desigualdades do processo de industrialização. Veja-se o caso da legislação trabalhista, consolidada no primeiro governo Vargas (1930-1945): com base no modelo corporativista europeu (em especial o italiano)⁴¹, era aplicável apenas a uma parcela dos trabalhadores, deixando à margem, por exemplo, aqueles empregados no setor agrícola. A Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) brasileira, ainda que impondo aos sindicatos um controle estatal bem mais restrito, propunha-se a regular as relações de trabalho, de forma semelhante, guardadas as proporções, ao que se fez na Europa do *Welfare State*.

A CLT regula a segurança dos locais de trabalho, define o que é um trabalho inseguro, estabelece critérios para demissão e compensação para cortes sem justa causa, define o que é justa causa, define o que é um salário e qual a proporção máxima aceitável de benefícios não-salariais, assevera que, para

⁴⁰ FURTADO, Celso. **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1971 (11ª edição). Quinta parte: Economia de transição para um sistema industrial (século XX), pgs. 175-242.

⁴¹ CARDOSO, Adalberto Moreira. **A década neoliberal e a crise dos sindicatos no Brasil**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2003, pg. 128.

uma mesma função executada por indivíduos diferentes, deve-se pagar o mesmo salário, garante que os salários nominais não podem ser reduzidos sem redução de jornada de trabalho, regula os direitos dos trabalhadores obrigados a serviço militar ou outros serviços públicos compulsórios, entre outras centenas de provisões legais relevantes.⁴²

É fácil perceber, porém, que a regulamentação do trabalho no Brasil teve objetivos distintos (sobretudo em seus aspectos de controle do Estado sobre a organização do trabalho) e alcance bem mais limitado. Jamais houve, no Brasil, de forma generalizada, nada semelhante ao Estado de bem-estar social. O regime de regulação fordista e o pacto social a ele correspondente instalaram-se, pois, apenas de forma parcial, incompleta, no contexto brasileiro. Assim, as condições de trabalho no Brasil jamais atingiram padrões semelhantes aos da Europa e dos Estados Unidos. A precarização, no Brasil, precedeu a constituição do *Welfare State*.

Isso não deve levar, no entanto, ao descarte automático de esquemas explicativos produzidos no contexto norte-ocidental. Deve-se observar que a experiência brasileira contém aspectos do fordismo de alhures, pelo menos naquelas regiões que conheceram o surto de industrialização, bem como para setores da classe trabalhadora envolvidos pelas práticas de regulamentação profissional desenvolvidas pelo Estado na segunda metade do século XX. Há razões para considerar adaptáveis ao caso do Brasil formulações teóricas que tratam do regime de regulação fordista e seu declínio a partir da década de setenta. Também no Brasil, formou-se uma classe operária moderna, sob o impulso dos investimentos estrangeiros no setor industrial a partir da década de cinquenta.

A instalação de imensas plantas industriais do capital internacional, concentrando uma massa de operários diretos e incentivando a criação de um complexo industrial (e de serviços), levou à constituição do ‘trabalhador coletivo’ moderno no Brasil, que se tornaria o suporte material do sindicalismo de massa. Seria esta nova classe operária que se insurgiria, nos anos 70, contra a superexploração do trabalho.⁴³

Por essa época ocorreu, ainda, a diversificação da classe trabalhadora, com a progressiva formação de grupos de trabalhadores de maior grau de qualificação ligados ao

⁴² CARDOSO, Adalberto, Moreira. Os sindicatos e a segurança socioeconômica no Brasil. In: RAMALHO e SANTANA (2003), pg. 243.

⁴³ ALVES (2000), pg. 106.

setor de serviços, que seriam alvo de políticas estatais de regulamentação profissional. Foi, como veremos mais adiante, o caso dos jornalistas.

Ocorreu um avanço da divisão social do trabalho no país, e maior diferenciação da estrutura social, na qual se destacam as novas classes assalariadas urbanas. Além do novo proletariado urbano, destacam-se as novas classes trabalhadoras não-operárias – por exemplo, ‘uma nova classe média’ – dedicadas à produção de serviços, exigência dos requerimentos da matriz técnico-institucional da produção.⁴⁴

Entre as décadas de cinquenta e sessenta, com o avanço da industrialização, o movimento sindical tendeu a fortalecer-se e passou a exercer a autonomia possível no quadro vigente de extenso controle pelo Estado. Em razão das peculiaridades do modelo sindical brasileiro, somadas ao ambiente repressivo do regime militar nos anos imediatamente posteriores ao AI-5, o clima de contestação operária que caracterizou a Europa de fins da década de sessenta e dos primeiros anos da década de setenta instalou-se, aqui, só no final desta última, com as greves do ABC paulista.

Esse período marca o início de uma nova fase na história dos sindicatos no Brasil, que perduraria por toda a década de oitenta: o Novo Sindicalismo. O velho “peleguismo” da Era Vargas, de sindicatos e líderes trabalhistas atrelados à estrutura burocrática estatal, com baixa representatividade e pouco contato com as bases, daria lugar a um sindicalismo “de classe”, combativo, politizado. O Novo Sindicalismo, a par de uma intensa atividade política (que contribuiu para o processo de redemocratização nos anos oitenta) inovou pautas e formas de ação dos trabalhadores em defesa de seus interesses, priorizando a questão econômico-salarial. Essa nova atitude ampliou significativamente o âmbito de atuação dos sindicatos, que cresceram, em número, cerca de 50% entre 1970 e 1989⁴⁵.

Adalberto Cardoso⁴⁶ indica seis fatores que levaram ao revigoração do movimento sindical entre fins da década de setenta e princípios da de oitenta: a) o papel dos sindicatos de veículos de contestação ao autoritarismo do regime militar, em um contexto de proibição a outras formas de resistência; b) o crescimento da estrutura corporativa herdada da Era Vargas; c) a insatisfação dos trabalhadores com a exploração intensiva da mão-de-obra nas empresas; d) as baixas taxas de desemprego, que deram aos trabalhadores maior poder de barganha nas

⁴⁴ ALVES (2000), pgs. 106-107.

⁴⁵ CARDOSO (2003), pg. 33.

⁴⁶ CARDOSO (2003), pgs. 34-37.

negociações de reajustes salariais e correção da inflação; e) a crise fiscal do Estado e a defasagem dos salários dos servidores públicos, que aderiram maciçamente ao movimento; e f) o prolongamento da crise econômica, que legitimou perante a sociedade as estratégias sindicais de pressão sobre o capital.

A “explosão sindical” dos anos oitenta correspondeu a um período de transição na economia brasileira. O modelo desenvolvimentista construído durante os anos JK e reformulado em novas bases pelo regime militar, dava sinais de fadiga⁴⁷. Os mais evidentes foram a crise da dívida externa, a grave recessão do início da década e o descontrole das taxas de inflação. Crise econômica, pressões externas (em especial do Fundo Monetário Internacional – FMI, mas também dos mercados do setor exportador) e fortalecimento do poder sindical tornaram evidente, para o empresariado, a necessidade de um ajuste amplo no sentido de aumentar os níveis de produtividade e eficiência e adotar novas formas de controle das relações de trabalho⁴⁸.

Nesse contexto, ainda nos anos oitenta, deram-se os primeiros ensaios de reestruturação produtiva no Brasil. Em face da crise, a economia brasileira passou pelo que Gilberto Dupas chamaria de uma primeira onda de ajustes estruturais:

A partir de 1980, o já enfraquecido regime militar teve de optar por um ajuste via recessão e obtenção de superávits comerciais. A dificuldade de crédito externo e a crise mexicana de 1982 forçaram a *primeira onda de ajustes estruturais* (...) na economia brasileira e apressaram o fim do regime de exceção (...). Foi um momento de forte recessão, com o PIB caindo 3%.⁴⁹

Convém notar, porém, que a reestruturação produtiva no Brasil não foi, a princípio, um processo coerente, levado a cabo por um empresariado coeso e com clareza de objetivos. Giovanni Alves⁵⁰ observa que práticas específicas de gestão do trabalho e da produção foram adotadas de forma seletiva e restrita pelas empresas brasileiras na década de oitenta, sem romper, no entanto, com o padrão fordista ainda dominante. Tampouco conseguiu-se, com o “toyotismo restrito”, conquistar a adesão do trabalhador aos interesses do capital, objetivo

⁴⁷ Para uma análise econômica do esgotamento do processo de substituição de importações, consultar TAVARES, Maria da Conceição. Auge e Declínio do Processo de Substituição de Importações no Brasil. In: TAVARES, Maria da Conceição. **Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro: ensaios sobre economia brasileira**. Rio de Janeiro: Zahar, 1978 (7ª edição).

⁴⁸ ALVES (2000), pg. 120.

⁴⁹ DUPAS (2000), pg. 124.

⁵⁰ ALVES (2000), Capítulo V: O “Toyotismo Restrito”, pgs. 120-138.

central no chamado “modelo japonês”.

Seria apenas a partir da captura da subjetividade operária no interior de um novo espaço de controle do trabalho que se poderia constituir uma nova hegemonia do capital na produção. O toyotismo restrito tornou-se incapaz de constituir, em sua plenitude, a ‘nova subjetividade operária’. De certo modo, predominavam nos pólos industriais mais desenvolvidos, no Brasil dos anos 80, a indiferença operária às novas técnicas de administração da produção e a oposição sindical conduzida pelo ‘novo sindicalismo’, tendo em vista que o toyotismo restrito apenas contribuía para reproduzir a superexploração do trabalho.⁵¹

A experiência norte-ocidental mostrara que isso seria possível em outro contexto, marcado pelo crescimento do desemprego, o uso intensivo de novas tecnologias poupadoras de mão-de-obra e a difusão de formas contratuais atípicas para o trabalho. No Brasil, as condições para a passagem do “toyotismo restrito” para um “toyotismo sistêmico” surgiram no final dos anos oitenta. No plano político, a eleição de Fernando Collor de Mello para a Presidência da República, com base em um discurso de ampla modernização das estruturas políticas, sociais e econômicas do país, de caráter neoliberal – foi um marco dos novos tempos.

A abertura econômica do início dos anos noventa teve como efeito um “choque de competitividade” para as empresas brasileiras, que nas décadas anteriores haviam sido beneficiadas por alto grau de proteção decorrente do modelo de substituição de importações. Sob intensa pressão das economias norte-ocidentais, que desejavam livre acesso ao mercado brasileiro, o governo reduziu tarifas de importação e abandonou as políticas de importação seletiva de bens de capital adotadas em épocas precedentes. O “choque de competitividade” decorrente dessas iniciativas foi um estímulo à continuidade do processo de reestruturação que se iniciara timidamente nos anos oitenta. Esta seria, segundo Gilberto Dupas, a segunda onda de ajustes estruturais da economia brasileira.

O impacto inicial da abertura econômica do início da década de noventa sobre o parque industrial brasileiro foi devastador. Setores que gozavam da proteção estatal na década de oitenta viram-se na contingência de concorrer com empresas estrangeiras altamente competitivas por um mercado no qual, antes, detinham um monopólio virtual. Se, por um lado, houve ganhos de produtividade após a abertura econômica – sobretudo pela

⁵¹ ALVES (2000), pg. 133.

incorporação de novas tecnologias à produção –, por outro, a política neoliberal resultou em recessão, índices negativos de crescimento do PIB e desemprego.

A segunda onda de ajustes estruturais (...) aconteceu a partir de 1990, com o Plano Collor (...). A radical abertura comercial, convivendo com taxas negativas de PIB, levou o desemprego a novo patamar (6%). A necessidade imperiosa de competir obrigou a produção local a uma profunda e contínua reestruturação preventiva, com automação radical e terceirizações, redução de níveis hierárquicos e estruturas administrativas, e técnicas de *lean production*, tudo se orientando para maior flexibilidade, de acordo com o novo paradigma.⁵²

A despeito das considerações de Dupas, no entanto, talvez não se possa ainda falar em um “novo paradigma” de desenvolvimento no Brasil. Embora o governo Collor tenha levado adiante uma decidida política de abertura no início dos anos noventa, nos governos posteriores essa postura foi revista. Diante do fracasso do neoliberalismo incontido em promover o desenvolvimento e das pressões de setores do empresariado prejudicados pela abertura, os governos de Itamar Franco e Fernando Henrique Cardoso retomariam alguns princípios do Estado desenvolvimentista, entre as quais a definição seletiva de tarifas de importação.⁵³

De qualquer modo, no âmbito das empresas, completara-se a transição para um regime de acumulação flexível, no qual seriam adotadas uma nova forma de ordenação das relações entre capital e trabalho. Em linhas gerais, na década de noventa criaram-se as condições para o enfraquecimento da organização dos trabalhadores. O desemprego em larga escala e a difusão de formas contratuais precárias erodiram as bases sobre as quais erguera-se o Novo Sindicalismo.

As grandes empresas passaram a incorporar um conjunto de novas estratégias produtivas que atingiram, com uma maior integração, intensidade (e amplitude), o mundo do trabalho. Passou a ser constituído, de modo contraditório, um toyotismo sistêmico no Brasil, caracterizado não apenas pelo avanço quantitativo, mas pelo salto qualitativo, de casos de inovações tecnológico-organizacionais. Tal complexo atingiu os principais núcleos do sindicalismo de classe no país, caracterizando-se como um novo patamar da

⁵² DUPAS (2000), pgs. 124-125.

⁵³ Sobre as hesitações e incertezas do governo federal na definição de um novo modelo de desenvolvimento, ver SALLUM JR, Brasílio. Liberalismo e desenvolvimentismo no Brasil dos anos 90. In: ARBIX, Glauco. **Razões e ficções do desenvolvimento**. São Paulo: Unesp; Edusp, 2001.

ofensiva do capital na produção, com resultados disruptivos sobre o mundo do trabalho organizado no Brasil.⁵⁴

Dupas observa que o emprego com carteira assinada, que desde a Era Vargas constitui a base do sindicalismo brasileiro, passou de uma tendência de crescimento na década de oitenta (23% entre 1986 e 1990) para a queda no decênio seguinte (27% entre 1991 e 1998)⁵⁵. Já o trabalho sem carteira assinada passa, no mesmo período, de um crescimento modesto, de apenas 5%, para um aumento de 30%. No intervalo em questão, afirma Dupas, houve perda de 2,1 milhões de postos de trabalho no setor formal e ganho de 1,6 milhões de postos no setor informal. Foi particularmente significativa a expansão do número de trabalhadores informais “por conta própria”, que não têm vínculo com nenhuma empresa: em 1998, o crescimento foi de 61% em relação ao nível de 1985. De 1989 a 2000, a proporção de trabalhadores com carteira assinada na força de trabalho do país caiu de 56% para 44,5%⁵⁶.

Nem sempre a tendência de crescimento do setor informal traduziu-se em piora das condições de vida desses trabalhadores em relação aos empregados do setor formal. Dupas observa, com efeito, que a renda média do setor informal – sobretudo das pessoas que trabalham por conta própria – “sempre liderou os saltos de renda ocorridos após 1985”⁵⁷. Com o Plano Real, após 1994, os ganhos de renda tenderam a manter-se ou a crescer, o que alterou o perfil de distribuição da massa salarial a favor do setor informal.

As variações positivas na renda, contudo, não devem ser o único fator considerado na análise das condições dos trabalhadores do setor informal. Ainda que a renda real média dos trabalhadores informais e por conta própria tenha crescido de 1985 em diante, ela se manteve abaixo da renda dos trabalhadores com carteira assinada, em patamares entre 20% e 40%⁵⁸.

Pode-se imaginar o efeito dessas mudanças no mercado de trabalho – com o crescimento do trabalho informal – sobre a organização sindical brasileira. A base histórica do sindicalismo no Brasil é formada predominantemente, desde o primeiro governo Vargas, por trabalhadores do setor formal (funcionários públicos e empregados com carteira assinada). Segundo Adalberto Cardoso,

⁵⁴ ALVES (2000), pg. 179.

⁵⁵ DUPAS (2000), pg. 128.

⁵⁶ CARDOSO, Adalberto Moreira. Os sindicatos e a segurança socioeconômica no Brasil. In: RAMALHO e SANTANA (2003), pg. 246.

⁵⁷ DUPAS (2000), pg. 136.

Se a pessoa é filiada a um sindicato, ela terá, com toda probabilidade (94%), um contrato por tempo indeterminado, e não terá experimentado o desemprego em qualquer momento de sua biografia (86%). As probabilidades para os não-membros são de 67% nos dois casos. Esta é uma diferença substancial que reflete, provavelmente, o caráter formal dos empregos dos filiados.

E de fato nada menos do que 98% dos filiados (do setor público ou privado) têm carteira assinada ou são estatutários, contra 66% dos não-filiados. Isso significa que os últimos têm 34% de chances de trabalhar *sem carteira assinada*. E os contratos com carteira, é bom notar, tendem a ser formalmente permanentes.⁵⁹

Curiosamente, porém, a taxa de filiação aos sindicatos não caiu tanto quanto se poderia esperar em razão do aumento das taxas de desemprego na década de noventa. De 1989 a 1998, a taxa de filiação passou de 21,94% para 20,09% da população ocupada adulta – uma queda de apenas 1,85 pontos percentuais⁶⁰. Os dados agregados encobrem, contudo, a diversificação da classe trabalhadora ocorrida em razão do processo de reestruturação na década de noventa. Houve, então, significativo decréscimo do emprego na indústria, acompanhado de crescimento no setor de serviços.

Se descermos um pouco mais aos detalhes da distribuição da filiação segundo, por exemplo, os setores econômicos, as coisas ganham outra face: a estabilidade na taxa global de filiação *esconde* grande diversidade num nível mais desagregado. Esconde, também, a crise profunda vivida por sindicatos antes pilares do movimento sindical consolidado na década de 1980.

(...) Ao que tudo indica, a transição na filiação acompanha a transição recente do mercado de trabalho no Brasil, fruto da reforma econômica de corte neoliberal que redundou, dentre outras coisas, na destruição de mais de 2 milhões de empregos na produção. Em outras palavras, onde houve crescimento no emprego, ali também o número de filiados cresceu. E onde houve queda no emprego, o mesmo se deu com o número absoluto de adeptos aos sindicatos.⁶¹

Mais significativa do que a queda da taxa de sindicalização, contudo, parece ser a reorientação ideológica dos sindicatos, consubstanciada em uma mudança de estratégias de ação na década de noventa. Com base em dados do Departamento Intersindical de Estatísticas

⁵⁸ DUPAS (2000), pg. 136.

⁵⁹ In: RAMALHO e SANTANA (2003), pg. 237.

⁶⁰ Dados citados por Adalberto Moreira Cardoso. In: RAMALHO e SANTANA (2003), pg. 216.

⁶¹ CARDOSO, Adalberto Moreira. Os sindicatos e a segurança socioeconômica no Brasil. In: RAMALHO e SANTANA (2003), pg. 227.

e Estudos Socioeconômicos (DIEESE), Giovanni Alves⁶² observa que o número anual de greves – um dos instrumentos de pressão mais largamente utilizados pelos trabalhadores na década de oitenta, no auge do Novo Sindicalismo – caiu de cerca de 800, em 1990, para menos de 100, em 1997, tendência que se manteve inalterada até 2006.

Os dados do DIEESE podem ser um indicativo do declínio da estratégia de confronto que predominara na década anterior. Em substituição a essa estratégia, os sindicatos estariam passando a adotar uma atitude cooperativa, com o fim de reduzir os impactos da reestruturação produtiva sobre os níveis de emprego e obter, para os trabalhadores, a participação em decisões que afetam o processo de produção. A “crise do sindicalismo” consiste, assim, na ineficácia das velhas formas de resistência frente à reestruturação produtiva, bem como nas dificuldades que os sindicatos enfrentam na relação com suas bases tradicionais.

(...) sob a ofensiva do capital na produção, o movimento sindical brasileiro é levado não só a repensar sua linha de ação, mas, sobretudo, a reconhecer, cada vez mais, os próprios limites intrínsecos da prática sindical convencional sob a mundialização do capital: as corporações transnacionais tornam-se cada vez mais ágeis e capazes de desconstituir os obstáculos de resistência do sindicalismo organizado, seja pelas inovações organizacionais e tecnológicas, seja pela descentralização produtiva.⁶³

Mais grave do que a redefinição das estratégias do movimento sindical, contudo, é o individualismo crescente que se observa entre os próprios trabalhadores. A resistência coletiva parece estar dando lugar à ação individual, especialmente entre trabalhadores de tempo parcial. As práticas contratuais decorrentes da reestruturação produtiva tendem, aparentemente, a romper os vínculos de solidariedade que estiveram na base da organização do movimento sindical tradicional.

Esse fenômeno atinge categorias de diferentes níveis salariais ou de especialização, ainda que a desestruturação do movimento sindical possa ser mais evidente nos sindicatos operários, porventura mais organizados que os demais no passado. Há, de qualquer modo, uma relação entre a crise dos sindicatos e o surgimento de formas contratuais atípicas (em relação ao padrão fordista) nos últimos anos.

⁶² ALVES (2000), pg. 297.

⁶³ ALVES (2000), pg. 300.

Entre os jornalistas, isso também vem ocorrendo. Pode-se constatar, como veremos nos próximos capítulos, uma acentuada descrença em relação às estratégias do movimento sindical, traduzida na recusa da filiação. A origem desse fenômeno pode estar na mudança gradativa do padrão contratual das redações de jornais, que atualmente empregam número cada vez maior de jornalistas *free-lancers*, ao passo que a parcela de profissionais formalmente contratados não parece ter aumentado nos últimos anos.

Essa tendência repete-se com variações, ao sabor das peculiaridades de cada cidade ou região do país. A expansão do jornalismo *free-lance*, em suas diferentes modalidades, tendo por referência algumas das características marcantes da imprensa do Rio Grande do Sul e, em particular, da Região Metropolitana de Porto Alegre, será o tema do próximo capítulo deste trabalho.

CAPÍTULO 2 – IMPRENSA E JORNALISMO *FREE-LANCE* NO BRASIL

Por jornalismo *free-lance*, entende-se a forma de exercício da profissão sem vínculo empregatício, na qual freqüentemente o jornalista atua por conta própria, oferecendo seus serviços a empresas do setor, e é pago por tarefa. Essa definição aproxima o jornalismo *free-lance* da noção de trabalho precário de que tratamos anteriormente. Assim, a expansão atual do jornalismo *free-lance* estaria relacionada à difusão de formas contratuais não-tradicionais no quadro da reestruturação produtiva e do desenvolvimento de um novo padrão de acumulação – a acumulação flexível – no capitalismo contemporâneo.

É preciso notar, porém, que, diferentemente do que ocorre com outras categorias profissionais, no caso dos jornalistas a atividade *free-lance* sempre existiu no Brasil. Na verdade, a regulamentação da profissão de jornalista é um episódio recente na história da imprensa brasileira⁶⁴. Só a partir da década de 1970, após a abertura dos primeiros cursos superiores de jornalismo nas universidades do país, tornou-se habitual a exigência de diploma para exercer a atividade.

Até então, uma trajetória profissional típica de um jornalista brasileiro seria semelhante à do gaúcho Tarso de Castro, que em fins da década de sessenta fundaria O Pasquim, no Rio de Janeiro. Natural de Passo Fundo, Tarso começou a carreira ainda adolescente no jornal do pai, Múcio de Castro, em Passo Fundo, região norte do Rio Grande do Sul, trabalhando como auxiliar do linotipista.

Em 1956, quando Tarso completou quinze anos, Múcio resolveu promovê-lo a um grande posto no jornal. Em dois anos, desde que ingressara na equipe de linotipistas, o primogênito havia cumprido com disciplina as etapas estipuladas pelo pai – assumira todas as funções possíveis na gráfica e na revisão. Como recompensa, seria o titular da coluna ‘Observando’, espaço reservado a comentários sobre os principais acontecimentos da cidade.⁶⁵

Evidentemente, Tarso de Castro foi beneficiado por ser filho do dono do jornal, mas

⁶⁴ Decreto-Lei nº 972, de 17 de outubro de 1969 (“Dispõe sobre o exercício da profissão de jornalista.”).

⁶⁵ CARDOSO, Tom. **Tarso de Castro: 75 kg de músculos e fúria. A vida de um dos mais polêmicos jornalistas brasileiros**. São Paulo: Editora Planeta do Brasil, 2005, pg. 41.

já se pode ver, aí, o caráter de improvisação que marcava o exercício da atividade de jornalista no interior do Rio Grande do Sul à época. Na capital do estado, a situação não era muito diferente. Em 1958, Tarso foi morar em Porto Alegre e tentou a sorte na redação do jornal *Última Hora*, considerado um dos mais modernos para os padrões de então. Novamente, é marcante o fato de que qualquer pessoa podia, se desejasse, tornar-se jornalista, sem maiores dificuldades.

Tarso fez contato com Carlos Bastos, conterrâneo de Passo Fundo, então repórter político, e conseguiu o tão desejado emprego no jornal. Começaria por baixo, como plantonista da editoria de polícia, chefiada por João Ferreira. Aos dezoito anos, ficaria responsável por tudo o que acontecesse de importante no principal pronto-socorro da cidade.⁶⁶

Arrumar emprego como repórter de jornal por indicação de amigos ou parentes, freqüentemente sem receber salário nas primeiras semanas, era a regra em meados do século XX. O jornalismo era, de fato, mais um trabalho ocasional, para aumentar a renda, do que uma profissão, como seria a partir de 1970. Isso fica claro no depoimento de um jornalista da “velha guarda” mencionado por Alzira Alves de Abreu:

O chefe de redação de um dos jornais de maior circulação do Rio de Janeiro lembra hoje que, quando começou a trabalhar em jornal, em 1968, ‘jornalista era uma profissão muito mal paga. As pessoas tinham vários empregos, e quase sempre um emprego público. O jornal era mais um bico, uma coisa meio boêmia, uma profissão intelectual. O jornalista também não achava que tinha que ganhar muito no jornal, porque ali era o lugar onde ele servia à sociedade e se divertia’.⁶⁷

Trabalhar como *free-lancer* era prática mais ou menos comum entre os jornalistas. Contudo, o jornalismo mudou consideravelmente na transição entre o que poderíamos chamar de período romântico da imprensa brasileira e a imprensa contemporânea. Mudou, também, o caráter do *free-lance*. Hoje, sua referência já não é uma imprensa em formação, mas um jornalismo “de indústria”, como a ele se referiria Nelson Werneck Sodré em sua *História da*

⁶⁶ CARDOSO (2005), pg. 45.

⁶⁷ ABREU, Alzira Alves de. **A modernização da imprensa (1970-2000)**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2002, pgs. 43-44.

Imprensa no Brasil⁶⁸. O jornalismo *free-lance* contemporâneo é um fenômeno novo, vinculado aos processos de reestruturação e flexibilização do emprego nas empresas brasileiras nas últimas duas décadas.

1 – Da imprensa romântica ao jornalismo industrial

A história da imprensa é a história do desenvolvimento do capitalismo. Essa clássica afirmação de Nelson Werneck Sodré ilustra quanto os dois processos – a formação da sociedade capitalista e a circulação de jornais, sob influência do ideário liberal do século XVIII – estão profundamente ligados. O advento do liberalismo econômico fomentou demandas de liberalismo político que dominaram a Europa e os Estados Unidos no último quartel do século XVIII e no século XIX.

Os primeiros jornais surgiram por iniciativa ou subvenção dos Estados nacionais, que tinham na imprensa um instrumento de comunicação com a classe burguesa letrada em ascensão⁶⁹. A imprensa independente, patrocinada por iniciativa privada e freqüentemente de oposição aos governos, veio em seguida, em decorrência da politização da burguesia e de seu confronto com o antigo regime.

No Brasil não foi diferente. A imprensa brasileira surgiu quando fizeram-se presentes as condições para seu desenvolvimento, o que só ocorreu após a transferência da Corte portuguesa para o Rio de Janeiro, em 1808. Nesse ano, foi fundada a Gazeta do Rio de Janeiro, por iniciativa do governo. Pouco antes, aparecera o Correio Brasiliense, mas, segundo Sodré, só por exagero pode-se considerá-lo parte da imprensa brasileira, em virtude de sua clandestinidade (clandestino porque proibido pelo Estado e porque desconhecido do público ao qual se destinava⁷⁰) e de se tratar de um jornal impresso em Londres.

De qualquer modo, o aparecimento da imprensa no Brasil correspondeu a um novo tipo de inserção da colônia na economia mundial. Com a vinda da Corte portuguesa para o

⁶⁸ SODRÉ, Nelson Werneck. **História da Imprensa no Brasil**. Rio de Janeiro: Mauad, 1999 (4ª edição).

⁶⁹ RÜDIGER, Francisco Ricardo. **Tendências do Jornalismo**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 1993, pg. 11.

⁷⁰ SODRÉ (1999), pg. 28.

Rio de Janeiro, consolidou-se o papel do Brasil como fornecedor de matérias-primas e produtos tropicais para o mercado europeu, nos moldes da divisão internacional do trabalho vigente no começo do século XIX. Até então, sustenta Sodré, não houvera imprensa no Brasil porque o país ainda não experimentara tal grau de inserção na nova ordem capitalista.

O atraso da imprensa no Brasil, aliás, em última análise, tinha apenas uma explicação: ausência de capitalismo, ausência de burguesia. Só nos países em que o capitalismo se desenvolveu, a imprensa se desenvolveu.⁷¹

Após a fundação da Gazeta do Rio de Janeiro, outros jornais começaram a ser publicados no Brasil. Em geral, foram periódicos de forte conteúdo político e cunho doutrinário, característica marcante do jornalismo praticado no século XIX – o chamado jornalismo dos pasquins. Havia jornais de oposição, mas a força política dominante era o Estado, o que implicava censura e baixo grau de liberdade de imprensa efetiva.

As redações desses jornais pioneiros pouco teriam em comum com as redações dos grandes jornais do século XX, publicados em base industrial. Primeiro, porque os periódicos do século XIX tinham por objetivo a circulação de idéias políticas a serviço de determinados grupos, e não o lucro, como se daria mais tarde. Segundo, porque a imprensa encontrava-se, então, em um estágio técnico que permitia a publicação de jornais com baixo investimento em capital fixo e sem a necessidade de uma elaborada divisão do trabalho na redação.

A montagem de uma oficina não exigia grande capital, relativamente fácil de levantar entre a classe política. A tecnologia era primitiva, podendo-se editar um jornal com velhos prelos de madeira, movidos manualmente, e material tipográfico de segunda mão (...).⁷²

Os jornalistas do século XIX não eram trabalhadores assalariados da mesma forma que o seriam com o advento da grande imprensa no século seguinte. Na Europa de meados do século XIX, receber salário pelo trabalho em jornal era uma prática considerada vil e até prejudicial à liberdade de imprensa. Marx argumentava, em seus textos relativos à prática jornalística, que esta seria mesmo impossível em regime de assalariamento⁷³. O jornalista era,

⁷¹ SODRÉ (1999), pg. 28.

⁷² RÜDIGER (1993), pg. 16.

⁷³ MARX, Karl. **Liberdade de Imprensa**. Porto Alegre: L&PM Editores, 2001.

antes, um intelectual, que publicava seus textos nos jornais não com o objetivo de tirar daí seu sustento, mas para divulgar suas idéias. O mais comum era que todo o jornal fosse elaborado por um único redator, às vezes o próprio dono da tipografia.

Enfim, a figura mesma do *jornalista* ainda não tinha estatuto definido. O emprego da expressão não era comum, prevalecendo até meados do século a de *escritor público*, mais adequada ao cunho político-literário do jornalismo da época.⁷⁴

Jorge Cláudio Ribeiro assinala uma pequena mudança nesse quadro na segunda metade do século XIX. Já então existiam no Brasil os repórteres, que se diferenciavam dos publicistas – os políticos que se utilizavam da imprensa para promover suas idéias – por viverem, pelo menos em parte, da atividade jornalística⁷⁵. Evidentemente, isso ocorria apenas nos jornais mais organizados como empresas incipientes, que constituíam exceção na imprensa do Brasil.

Foi só no último quartel do século que a tendência de organização dos jornais como empresas tornou-se aparente. Até então, não se fazia jornal para vender. Ribeiro observa, por exemplo, que a comercialização do jornal A Província de São Paulo, embrião do futuro O Estado de São Paulo, em janeiro de 1876, provocou repulsa na elite paulistana, que na ocasião criticou o que qualificava de “mercantilização da imprensa”⁷⁶.

Essa aura romântica continuou a cercar a imprensa brasileira, em que pesem a progressiva profissionalização das redações e o aparecimento de um jornalismo mais noticioso nos primeiros anos da República. O jornalismo político-literário começou a perder espaço mais ou menos por essa época, com a ascensão do jornal-empresa, mas manteve a hegemonia quase até os anos cinquenta do século XX.

Apesar da aparente modernização, em boa parte o jornalismo continuava a ser encarado como atividade-meio: para empresários, era um balcão de venda de informação e de opinião; para jornalistas, era trampolim para a política ou para a literatura. Continuava a valer o dito de Olavo Bilac: ‘O jornal é para todo escritor brasileiro um grande bem. É mesmo o único meio

⁷⁴ RÜDIGER (1993), pg. 19.

⁷⁵ RIBEIRO, Jorge Cláudio. **Sempre Alerta: condições e contradições do trabalho jornalístico**. São Paulo: Olho d’Água, 2001 (3ª edição), pg. 25.

⁷⁶ RIBEIRO (2001), pgs. 25-26.

do escritor de se fazer ler'.⁷⁷

A transição para um novo padrão de imprensa consolidou-se nos anos cinquenta do século XX, a par do acelerado processo de industrialização daquela década. Um marco nesse processo foi a reforma do Jornal do Brasil, de 1956, que aproximou o jornalismo brasileiro do padrão norte-americano, mais noticioso, com maior profissionalização e produzido com vistas à obtenção de lucros.

Esse novo padrão implicava, entretanto, maior investimento de capital, tornando praticamente inviáveis os jornais menores produzidos em base artesanal. Fazer jornal passou a ser, então, uma atividade cara, acessível a poucos empresários – que, segundo Nelson Werneck Sodré, não está mais ao alcance de qualquer detentor de capital, apenas dos que detêm capital de vulto⁷⁸.

O processo de concentração teve início, desde logo, no campo da própria imprensa, tomada isoladamente. Há muitos anos não acontece, entre nós, o aparecimento de um grande jornal. Muito ao contrário, o número de grandes jornais reduziu-se acentuadamente. (...) Esse quadro novo, sob muitos aspectos desolador, decorreu, sem dúvida, do fato de que um grande jornal, hoje, é uma empresa capitalista de grandes proporções.⁷⁹

A concentração impôs novas formas de fazer jornal. A improvisação da fase romântica deu lugar a uma elaborada divisão do trabalho nas redações brasileiras. Como afirmaria Sodré, a velha oficina de um grande jornal parece-se cada vez mais com uma fábrica, à medida que avança a incorporação das novas tecnologias de imprensa. Já não se tratava mais dos jornais feitos por uma única pessoa, mas de uma estrutura complexa, tanto na divisão do trabalho quanto na de classes sociais. Um jornal passou a ser elaborado por profissionais de diferentes áreas e origens sociais: proprietários, trabalhadores intelectuais (os jornalistas) e operários (empregados na gráfica do jornal)⁸⁰.

Entre gráficos e proprietários, sempre houve significativo antagonismo de classe, bem ilustrado pelas greves em jornais promovidas na segunda metade do século XX. Quanto

⁷⁷ RIBEIRO (2001), pgs. 36-37.

⁷⁸ SODRÉ, Nelson Werneck. O pensamento de Nelson Werneck Sodré sobre a imprensa e os meios de comunicação de massa no Brasil, nos últimos anos. In: SODRÉ (1999), pg. XI.

⁷⁹ In: SODRÉ (1999), pg. XI.

⁸⁰ SODRÉ (1999), pg. 417.

aos “trabalhadores intelectuais”, é interessante notar que o primeiro termo da expressão – “trabalhadores” – aos poucos ganhou maior importância na definição da categoria profissional dos jornalistas, os quais já não eram mais intelectuais em busca de espaço para difundir idéias, como no século XIX. A percepção de que a liberdade de expressão que sempre prevaleceria no quadro do jornal-empresa e os salários baixos pagos a jornalistas que, agora, dependiam dessa atividade para seu sustento, expuseram, a partir da década de cinquenta, um antagonismo de classe cada vez mais agudo.

Em meados da década de 1950, o jornalismo no Brasil começava a deixar de ser o que fora no período da imprensa romântica. Davam-se, naquele momento, os primeiros passos rumo à profissionalização, que seria consagrada com o decreto-lei que regulamentaria a profissão, em 1969.

Nas redações, desenvolvia-se profunda divisão do trabalho, de forma semelhante à da fábrica fordista tradicional. Essa relação entre redação de jornal e indústria fica evidente na descrição que Nilson Lage faz da redação de um jornal diário:

A atividade da redação de um periódico se compõe de apuração e redação dos dados (a cargo da *reportagem*, com o apoio da *fotografia*, do *arquivo* ou *setor de pesquisa* e do *arquivo fotográfico*) e de sua edição, a cargo do *editor* (ou do *secretário*), dos *redatores* (que, quando revisores e compiladores de originais, podem formar o que, no Brasil, é chamado de *copydesk*) e dos *diagramadores*. Estes calculam tamanho dos textos e títulos e projetam as páginas, em *diagramas* ou *layouts*. (...)

A divisão em funções na redação decorreu de uma imposição da transformação do jornal em empresa; tratava-se de adaptar uma estrutura industrial taylorista – ou fordista, em linha de montagem – à produção de informação e matérias de entretenimento, principalmente.⁸¹

Essa divisão do trabalho sofreu alterações desde então (o copidesque, por exemplo, sobrevive apenas em um reduzido número de jornais; nos demais, sua função foi incorporada à do editor), mas foi assim que as redações dos grandes jornais estruturaram-se no Brasil a partir dos anos cinquenta. O artigo 6º do Decreto-Lei nº 972, de 17 de outubro de 1969, que regulamenta a profissão de jornalista, identifica nada menos que 16 diferentes funções desempenhadas pelos jornalistas profissionais:

⁸¹ LAGE, Nilson. **Ideologia e Técnica da Notícia**. Florianópolis: Insular, Editora da UFSC, 2001 (3ª edição), pg. 36.

Art. 6º - As funções desempenhadas pelos jornalistas profissionais, como empregados, serão assim classificadas:

a) Redator: alquile (*sic*) que além das incumbências de redação comum, tem o encargo de redigir editoriais, crônicas ou comentários;

b) Noticiarista: alquile que tem o encargo de redigir matéria de caráter informativo, desprovida de apreciação ou comentários;

c) Repórter: alquile que cumpre a determinação de colher notícias ou informações, preparando-a para divulgação;

d) Repórter de Setor: alquile que tem o encargo de colher notícias ou informações sobre assuntos pré-determinados, preparando-as para divulgação;

e) Rádio-Repórter: alquile a quem cabe a difusão oral de acontecimento ou entrevista pelo rádio ou pela televisão, no instante ou no local em que ocorram, assim como o comentário ou crônica, pelos mesmos veículos;

f) Arquivista-Pesquisador: alquile que tem a incumbência de organizar e conservar cultural e tecnicamente, o arquivo redacional, procedendo à pesquisa dos respectivos dados para a elaboração de notícias;

g) Revisor: alquile que tem o encargo de rever as provas tipográficas de matéria jornalística;

h) Ilustrador: alquile que tem a ser cargo criar ou executar desenhos artísticos ou técnicos de caráter jornalístico;

i) Repórter-Fotográfico: alquile a quem cabe registrar, fotograficamente, quaisquer fatos ou assuntos de interesse jornalístico;

j) Repórter-Cinematográfico: alquile a quem cabe registrar cinematograficamente, quaisquer fatos ou assuntos de interesse jornalístico;

l) Diagramador: alquile a quem compete planejar e executar a distribuição gráfica de matérias, fotografias ou ilustrações de caráter jornalístico, para fins de publicação.

Parágrafo único. Também serão privativas de jornalista profissional as funções de confiança pertinentes às atividades descritas no artigo 2º como editor, secretário, subsecretário, chefe de reportagem e chefe de revisão.⁸²

O decreto-lei estabelece, ainda, condições para o exercício da profissão de jornalista, como a fixação da jornada de trabalho em cinco horas diárias. Trata-se, portanto, de uma profissão fortemente regulamentada, não apenas pela CLT, comum às demais categorias de trabalhadores, mas por legislação específica que discrimina cuidadosamente as funções do profissional e associa ao exercício da atividade um conjunto de direitos e garantias peculiares.

⁸² LEI de imprensa: dispositivos constitucionais pertinentes: Lei nº 5.250, de 9 de fevereiro de 1967 (lei de

É interessante notar que a divisão do trabalho na redação de um grande jornal brasileiro, a julgar pela descrição de Nilson Lage e pelo texto do decreto-lei que regulamenta a profissão, efetivamente lembra a divisão do trabalho em uma fábrica. Não haveria exagero, por exemplo, em comparar a redação de Lage com a famosa fábrica de alfinetes de Adam Smith ou mesmo com a linha de montagem da fábrica de Henry Ford. A produção de um texto jornalístico segue, de fato, um longo caminho, que vai da elaboração da pauta, por um jornalista encarregado especificamente dessa tarefa – o “pauteiro” –, passa pela reportagem, encarregada de apurar informações e redigir a primeira versão do texto, pela edição, que adapta o material aos padrões do jornal ou redige uma nova versão, pela diagramação e pela revisão.

A regulamentação profissional impôs, também, um padrão contratual predominante às relações de trabalho na imprensa brasileira. O jornalista passou, a partir de então, de ter sua atividade regulada por uma jornada de trabalho de cinco horas – com a possibilidade de cumprir horas extras, em interesse próprio ou no da empresa na qual trabalha –, com salário mensal fixado em acordos coletivos e folgas semanais adequadas às peculiaridades dos jornais brasileiros. Em quase tudo essa situação diferia da que existira antes, nos primórdios da organização da imprensa no Brasil.

O jornalismo *free-lance*, contudo, mesmo no apogeu da organização “fordista” das redações, persistiu como um resquício dos velhos tempos de improvisação. Entretanto, o *free-lancer* deixou de ser uma figura típica para tornar-se um *outsider*, um profissional que por razões pessoais – uma maior remuneração ou a possibilidade de trabalhar para várias empresas a um só tempo, gozando de um acentuado poder de barganha nas negociações salariais mantidas com cada uma delas isoladamente – preferia manter-se à margem da regulamentação.

Essa situação seria alterada nos anos noventa, quando um novo tipo de jornalismo *free-lance* difundiu-se na imprensa brasileira. O surgimento desse novo jornalista deu-se em um contexto de profundas mudanças sociais e econômicas no país, quando consolidou-se no Brasil o modelo de reestruturação produtiva já adotado nos países de capitalismo avançado havia duas décadas. O *free-lancer* de agora assemelha-se, portanto, mais do que seus predecessores, ao trabalhador flexível dos novos tempos.

2 – O novo jornalismo *free-lance* no Brasil

É difícil identificar o momento, na história recente da imprensa no Brasil, em que a existência do jornalismo *free-lance* deixou de ser algo acidental para tornar-se regra nos grandes jornais do país. Trata-se de um fenômeno de natureza controversa, pouco sujeito a uma quantificação precisa e sobre o qual há referências escassas. De qualquer modo, os poucos autores que se ocuparam do tema concordam em afirmar algumas tendências que podem ter contribuído para a difusão de um novo padrão contratual: a) a já mencionada tendência de concentração, com a formação de grandes empresas no setor; b) aumento da jornada de trabalho; c) extinção de funções tradicionais na “linha de produção” dos grandes jornais; d) introdução de novas tecnologias; e) queda do nível salarial; e f) demissões em massa e progressiva redução do pessoal contratado formalmente.

A extensão da jornada de trabalho para além da duração prevista pelo decreto-lei que regulamenta a profissão não é um fenômeno novo, como também não é nova a tendência de compressão dos salários. Há décadas já é praxe nas redações brasileiras o famoso “pescoção”, quando a jornada de trabalho estende-se, nas noites de sexta-feira, até a madrugada de sábado, em razão do fechamento da edição dominical do jornal. Evidentemente, isso ocorre à margem da legislação e, via de regra, sem que o jornalista seja remunerado pelo trabalho adicional.

Trata-se de uma estratégia cujo objetivo é, logo em seguida à exaustiva jornada de trabalho, antecipar a produção edição de domingo, que normalmente seria concluída na tarde de sábado. A justificativa é que assim se antecipa a distribuição da edição de domingo.⁸³

Os salários pagos aos jornalistas permitiram a profissionalização da atividade durante o regime militar⁸⁴, mas jamais foram suficientemente elevados para banir a prática do duplo emprego. Para muitos profissionais, o jornalismo continuou a ser um bico, mesmo após a regulamentação. Jorge Cláudio Ribeiro observa que

⁸³ RIBEIRO (2001), pg. 94.

⁸⁴ ALVES (2002), pg. 43.

(...) a compressão salarial dificulta a sobrevivência da massa dos profissionais com um único emprego e os obriga a desenvolver trabalhos eventuais – é a prática do *free-lancer*. Brandindo um discurso ético, as empresas investem permanentemente contra o duplo emprego; no entanto, elas não propiciam condições salariais dignas, o que as torna cúmplices dessa situação.⁸⁵

Mais recente é a tendência ao “enxugamento” das redações, seja pela extinção de funções, seja pela redução do pessoal ocupado. Nos anos noventa, desapareceram funções tradicionais nos jornais brasileiros, como o copidesque. Hoje, ainda que essa função persista em alguns periódicos – entre os quais o *Correio do Povo*, de Porto Alegre –, a atividade do copidesque passou a ser exercida cumulativamente pelos editores. Isso ocorreu por meio de reformas editoriais, gráficas e de processos de trabalho adotadas nos grandes jornais em diferentes momentos daquela década.

Dois exemplos significativos foram as reformas dos jornais *O Globo*, do Rio de Janeiro, e *Correio Braziliense*, de Brasília, analisadas por Adriana Chiarini⁸⁶. Nos dois casos, reduziu-se o número de jornalistas empregados na redação, com o acúmulo de funções pelos que foram preservados dos cortes decorrentes das reformas.

Para a reforma editorial de 1995 de *O Globo* funcionar como foi projetada, era necessário juntar matérias diferentes e fazer as mudanças necessárias no texto: cortar repetições, puxar para cima informações do *lead* de uma matéria complementar que ficaria no meio ou no fim de outra, relacionar os assuntos entre si, etc. Não foram contratados mais redatores para isso. Pelo contrário, a quantidade deles foi diminuindo com o tempo. Esse trabalho de juntar matérias e mudar o texto ficou a cargo dos jornalistas que já trabalhavam no jornal.

Além disso, a partir de 1997, o jornal reduziu seus custos com folha de pessoal preenchendo vagas surgidas com a saída de funcionários pela contratação de outros com salários menores.⁸⁷

No caso do *Correio Braziliense*, a reforma ocorreu em 1999. No ano seguinte, segundo Adriana Chiarini, o número de profissionais empregados era significativamente

⁸⁵ RIBEIRO (2001), pg. 210.

⁸⁶ CHIARINI, Adriana. As reformas de *O Globo* e do *Correio Braziliense*. In: MOTTA, Luiz Gonzaga (org.). **Imprensa e Poder**. Brasília: Editora da UnB; São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 2002, pgs. 167-179.

⁸⁷ CHIARINI, Adriana. As reformas... In: MOTTA (2002), pg. 172.

menor. Também ali houve tendência de acúmulo de funções pelos jornalistas que “sobreviveram” à reforma.

No novo *Correio*, os repórteres devem fazer o texto final, titular, colocar legendas, editar, enfim, tudo. O editor passou a planejar a edição, coordenar, supervisionar, estimular a equipe a dar a palavra final, embora não fique mais no jornal durante o processo de fechamento, que ficou a cargo dos subeditores e antigos coordenadores. Os redatores passaram a apurar também. A quantidade de trabalho de cada um aumentou nos meses que antecederam a reforma.⁸⁸

As reformas gráficas e editoriais dos jornais brasileiros estão ligadas à introdução de novas tecnologias e ao aparecimento do chamado jornalismo “em tempo real”. Os jornais deixaram de ser apenas periódicos impressos, com uma edição diária, passando a manter também portais na Internet com notícias atualizadas continuamente. Nesse novo contexto tecnológico, observa Zélia Leal Adghirni⁸⁹, o exercício da profissão tende a fugir à regulamentação existente desde fins da década de sessenta.

Com efeito, o jornalismo *on-line* dos tempos atuais freqüentemente passa por cima da legislação tradicional, abrindo espaço para situações de trabalho antes incomuns. Zélia Adghirni tem razão ao perguntar-se, acerca do impacto da Internet na regulação da atividade jornalística,

Quando se sabe que no Brasil existem centenas de sites e portais que veiculam informação diária ou em tempo real, muitos dos quais operados por pessoas que nada têm a ver com o mundo do jornalismo, como ficam essas leis? Quem pode controlar a Internet?⁹⁰

Houve significativa alteração das rotinas de produção dos jornais nos últimos anos, derivada em parte da introdução das novas tecnologias. A mudança não se restringiu, como se poderia pensar, aos meios eletrônicos, mas afetou diretamente os jornalistas empregados em jornais impressos.

⁸⁸ CHIARINI, Adriana. As reformas... In: MOTTA (2002), pg. 174.

⁸⁹ ADGHIRNI, Zélia Leal. Jornalismo *on-line* e identidade profissional. In: MOTTA (2002), pgs. 151-166.

⁹⁰ ADGHIRNI, Zélia Leal. Jornalismo *on-line*... In: MOTTA (2002), pg. 155.

Sylvia Moretzsohn⁹¹ enfatiza o fato de que o aparecimento da Internet teve como consequência a sobrecarga de trabalho para os jornalistas de jornais impressos que desenvolveram portais noticiosos. Os serviços *on-line* são, freqüentemente, operados por esses mesmos profissionais.

Assim, a vantagem que o repórter de jornal impresso poderia ter em relação ao que trabalha em meios eletrônicos desaparece: se antes havia condições de retornar à redação para redigir a matéria até o horário de fechamento, hoje é preciso fornecer *flashes* para o serviço ‘em tempo real’ do jornal e, quando for o caso, também para boletins radiofônicos.⁹²

Esse fenômeno tem sido descrito como o aparecimento do “jornalista multimídia”, que atua simultaneamente em veículos diferentes: jornal impresso, rádio, TV, Internet. A sobrecarga de trabalho conferiu novo sentido a expressões como “terceirização” nas redações de jornal, como observou jocosamente o jornalista Luis Carlos Moreira da Rocha, em seus tempos de subeditor de arte do Jornal do Brasil: “aqui o significado é outro: um trabalha por três”⁹³.

Esses fatores, na verdade, conjugaram-se para formar um novo padrão contratual nas redações. O novo contexto do trabalho jornalístico caracteriza-se, pelo que foi dito, por elevados níveis de desemprego, na medida da redução do número de profissionais empregados, salários em queda, sobrecarga de trabalho e redefinição da própria atividade do jornalista. Pode-se resumir essas tendências em uma expressão: desregulamentação do trabalho. Esta, por sua vez, tem sido empregada com freqüência como um sinônimo da palavra de ordem do momento: flexibilidade.

As novas formas do trabalho jornalístico guardam, portanto, estreita relação com as mudanças no mundo do trabalho em geral. O *free-lance* aparece, assim, como uma forma contratual privilegiada dos novos tempos, mesmo nas redações dos grandes jornais brasileiros, porque se adapta facilmente às exigências de flexibilidade do trabalho nas últimas décadas.

O jornalista *free-lancer* pode ser mais facilmente dispensado pela empresa, quando for necessário reduzir a quantidade de mão-de-obra empregada – o que, ademais, tem sido

⁹¹ MORETZSOHN, Sylvia. **Jornalismo em “tempo real”: o fetiche da velocidade**. Rio de Janeiro: Revan, 2002.

⁹² MORETZSOHN (2002), pg. 137.

⁹³ In: OLIVEIRA, Patrícia Fernandes de. O jornal impresso na era da Internet. Projeto experimental em jornalismo. Niterói, IACS/UFF, 2º semestre de 1995. Citado por MORETZSOHN (2002), pg. 137.

uma constante na imprensa brasileira –, bem como sofrer corte em sua remuneração sem maiores conseqüências, já que esta, em geral, é definida por tarefa. Trata-se de trabalho precário, como convém à adaptação do jornalismo ao novo mundo do trabalho que se forma no contexto da acumulação flexível.

3 – Características do jornalismo *free-lance* contemporâneo

O *free-lance* de hoje não é o mesmo da velha imprensa romântica. Nesta, a precariedade do trabalho confundia-se com a precariedade das empresas jornalísticas, que recém haviam se organizado como empresas de fato, com vistas à obtenção de lucro. O *free-lance* de hoje coexiste com elevado nível de organização do trabalho nas redações, sendo antes uma estratégia para aumentar a insegurança no trabalho em um contexto já marcado pelo crescimento acentuado do desemprego do que acidente ou situação transitória, como fora no passado. O que há de singular no jornalismo *free-lance* a partir da década de noventa é que ele tende a converter-se em forma permanente de inserção no mercado de trabalho.

O jornalismo *free-lance* contemporâneo compreende um conjunto de formas contratuais bastante variado, que vão da completa ausência de contrato escrito à terceirização. Uma tipologia do jornalismo *free-lance* teria de incluir pelo menos as seguintes variantes: a) pagamento por tarefa; b) trabalho por conta própria; c) *free-lance* “fixo”; d) terceirização. Em todas as suas formas, o *free-lance* caracteriza-se pela ausência de vínculo entre o trabalhador e a empresa que contrata seus serviços.

O pagamento por tarefa consiste no trabalho realizado por encomenda. O jornalista é contratado para uma tarefa específica, como cobrir um evento qualquer em uma determinada localidade para um jornal ou uma revista. Uma vez cumprida a tarefa e paga a remuneração correspondente, extingue-se a relação entre trabalhador e empresa. Essa prática tornou-se mais comum com o fechamento das sucursais regionais de grandes jornais e revistas do centro do país nos anos noventa. Atualmente, o trabalho que era realizado por essas sucursais é feito por *free-lancers* contratados por tarefa.

No trabalho por conta própria, há uma diferença básica em relação ao tipo anterior: a iniciativa parte do jornalista, que oferece pauta ou matéria pronta às empresas que possam, eventualmente, publicá-lo, se o trabalho for de seu interesse. Há jornalistas que se dedicam a produzir textos e fotos para oferecê-los a jornais e revistas sem nenhuma garantia de que seu trabalho será efetivamente aproveitado.

O *free-lance* “fixo”, a despeito da aparente contradição entre os dois termos da expressão, consiste na contratação de profissionais sem vínculo empregatício, à margem da legalidade. O jornalista é pago periodicamente – em geral, uma vez por mês – para trabalhar como se fosse um empregado formal, mas não goza dos mesmos direitos (como, por exemplo, o direito a férias remuneradas). Embora não seja tão comum como os tipos anteriores, em razão dos riscos envolvidos na contratação irregular de trabalhadores, é uma forma que se difundiu não só em publicações de pequeno porte, mas também em grandes empresas do setor.

Por fim, existe a terceirização. Esta comporta duas formas principais: subcontratação de empresas prestadoras de serviços, que por sua vez se encarregam de contratar os jornalistas para determinada tarefa ou função, e empresas formadas por um único trabalhador. Esta última constitui, na verdade, um meio de burlar a legislação, privando o trabalhador dos direitos inerentes à sua condição. O trabalhador é, assim, orientado a abrir uma empresa em seu próprio nome, e é essa empresa fictícia que aparece como parte no contrato de prestação de serviços pelo qual se prevê a realização de uma determinada tarefa. A relação de trabalho converte-se, de um ponto de vista puramente formal, em uma relação entre empresas.

Evidentemente, a adoção dessas formas contratuais pelas empresas na atualidade tem conseqüências sobre as condições de trabalho e a organização coletiva dos jornalistas. O interesse pelo tema, porém, é recente, e ainda são raros os estudos sobre os efeitos da difusão do jornalismo *free-lance*. Um dos poucos trabalhos existentes foi levado a cabo por José Roberto Heloani⁹⁴, que enfatizou o impacto das mudanças recentes do mercado de trabalho na qualidade de vida dos jornalistas.

Utilizando-se de variáveis como remunerações, condições de trabalho, oportunidades de crescimento e qualificação profissional, Heloani concluiu que a qualidade de vida dos jornalistas tende a deteriorar-se com a reorganização das redações e a incorporação de novas tecnologias à atividade jornalística. A pesquisa de Heloani foi realizada a partir de um

⁹⁴ HELOANI, José Roberto. **Mudanças no mundo do trabalho e impactos na qualidade de vida do jornalista**. São Paulo: Núcleo de Pesquisas e Publicações da Fundação Getúlio Vargas, 2003.

conjunto de entrevistas com profissionais, cuja maioria ressentia-se de uma piora das condições de trabalho nos últimos anos. A jornada de trabalho dos profissionais que entrevistou – foram 22 entrevistas em profundidade – ficou, em média, muito acima da jornada prevista pela legislação que regulamenta a profissão de jornalista: 9,52 horas diárias.

A maior parte desses profissionais admitiu a possibilidade de tornarem-se descartáveis e consideraram ‘natural’ a contínua mudança de emprego. Como se isto não bastasse, ficou claro para nós que muitos dos sujeitos julgavam ser difícil conciliar trabalho e vida pessoal.

(...)

O mais preocupante na análise das entrevistas é um claro indicador de que as práticas organizacionais trouxeram, como efeito colateral danoso, não apenas a corrosão de certos valores básicos, mas, principalmente, a cisão da idéia de qualidade de vida e excelência no trabalho. Assim, a felicidade é sempre postergada, e, em decorrência disso, também o tempo para família, para os filhos, para o lazer e para o amor. Alguns chegam a alegar que fora do ambiente de trabalho só fazem o imprescindível, faltando tempo para namorar.⁹⁵

As entrevistas da pesquisa de Heloani corroboram a tendência de acúmulo de funções e sobrecarga de trabalho das reformas editoriais promovidas na década de noventa. Em geral, observa o pesquisador, os repórteres não se restringem ao exercício de sua função tradicional, mas revisam os próprios textos e, por vezes, trabalham até como motoristas quando têm de sair da redação para apurar as informações para um texto.

(...) ‘de uns anos pra cá, piorou muito. Teve um período... que todos os jornais, as empresas tiveram seus ajustes aí. Teve cortes. Informatizaram as redações. Mudaram o sistema de impressão, então, isto já eliminou muita função... é um setor que foi extinto em todas as redações... Hoje o repórter é que fica responsável pelo texto. Ele tem que editar o seu texto também. Então, hoje, você tem muito menos gente nas redações fazendo muito mais coisas. (...) Teve um acúmulo de funções. (...) Os jornais todos enxugaram as suas estruturas e quem ficou tem muito mais acúmulo de coisas. Tem mais sobrecarga.’ (sujeito 13)⁹⁶

A pesquisa de Heloani não apenas mostra percepções extremamente negativas das condições de trabalho na imprensa brasileira contemporânea como também uma significativa

⁹⁵ HELOANI (2003), pgs. 78-79.

descrença dos jornalistas em relação aos sindicatos. A maioria dos jornalistas, conclui, acaba por preferir alternativas individuais – e não coletivas, na forma consagrada pelo sindicato – de resistência à deterioração de suas condições de trabalho⁹⁷. Isso fica claro nos depoimentos coletados durante a pesquisa:

‘Todo ambiente tem competição, tem arrogância e tem inveja. Aí a gente já não se dói tanto... A gente aprende a lidar com isso.’ (sujeito 14)

‘O jornalista é uma categoria absurdamente desunida... É uma classe muito desunida... (...) Esse sindicato de merda e quem faz o sindicato são os jornalistas. Eu sou sindicalizado. Se você perguntar aqui quem é mais, não tem. Ninguém mais é.’ (sujeito 15)⁹⁸

Em geral, os jornalistas entrevistados por Heloani percebem que há maior competição entre os próprios colegas de empresa, o que contribui a um só tempo para piorar as condições de trabalho e inviabilizar a resistência coletiva. Por outro lado, fora do sindicato, não parece haver alternativa para resistir às mudanças nas relações e no ambiente de trabalho. As entrevistas feitas por Heloani evidenciam a descrença dos jornalistas em relação ao sindicato, mas não sugerem qualquer outra forma de ação com vistas a melhorar a situação dos profissionais.

As estratégias individuais, no entanto, tendem a perder-se no vazio. Bernardo Kucinski constata que a competição pelo emprego entre jornalistas – característica principal do atual período de neoliberalismo econômico – e o abandono das estratégias coletivas acabaram por determinar um novo ethos de individualismo extremado, o qual, longe de assegurar uma inserção profissional mais adequada, contribui para agravar ainda mais o problema.

Trata-se de uma contradição profunda, porque os jovens jornalistas compartilham os valores do neoliberalismo, tais como o sucesso pessoal, o individualismo, o espírito de competição e o relativo descaso pelos problemas sociais. Mas sua aplicação pelos patrões como modo de controle das redações voltou-se contra os próprios jornalistas. Um padrão mais autoritário do que nunca, que se vale da ameaça de demissões, marca hoje as relações funcionais nas redações, atingindo até mesmo as relações interpessoais. A rotatividade nas redações chega a 30% ao ano, e grande

⁹⁶ HELOANI (2003), pgs. 46-47.

⁹⁷ HELOANI (2003), pg. 79.

⁹⁸ HELOANI (2003), pg. 59.

parte dos jornalistas abandona a profissão antes de completar dez anos de ofício. (...) O jornalista jovem é hoje, entre todos os brasileiros, o que mais se identifica com o neoliberalismo e, no entanto, o mais estressado pelos processos de alienação no ambiente de trabalho.⁹⁹

A vulnerabilidade dos jornalistas *free-lancers* – em especial dos profissionais mais jovens – às estratégias empresariais da grande imprensa tem como causa principal a velha assimetria de poder entre capital e trabalho, ampliada pelo abandono da resistência coletiva. Nas últimas décadas, essa situação tendeu a agravar-se ainda mais com a tendência de concentração da imprensa brasileira em um pequeno número de empresas (constituídas, em geral, de acordo com a tradição da imprensa nacional, em bases familiares). Atualmente, os 10 jornais de maior circulação do Brasil – controlados por apenas sete grupos empresariais – respondem por quase 30% da tiragem diária de jornais no país.

Por vezes, essa concentração assumiu as características de um monopólio virtual da imprensa em uma determinada região, na qual desenvolveu-se um único grupo dominante. É o caso do Grupo RBS, nos estados do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, que iniciou sua expansão à sombra da antiga companhia hegemônica, a Empresa Jornalística Caldas Júnior, responsável pela publicação do *Correio do Povo*. Hoje, o Grupo RBS é uma das maiores empresas do país no ramo da publicação de jornais impressos. Evidentemente, sua consolidação como empresa hegemônica no sul do país foi um fenômeno complexo, que levou várias décadas. A origem do quadro atual da imprensa do Rio Grande do Sul – dominada, hoje, por uma única empresa, ainda que jornais de menor porte (entre os quais o próprio *Correio do Povo*, inteiramente reformulado) subsistam de alguma forma – será o tema central da próxima seção.

4 – A imprensa no Rio Grande do Sul

A história da imprensa gaúcha reproduz, em escala regional, a tendência de

⁹⁹ KUCINSKI, Bernardo. Do discurso da ditadura à ditadura do discurso. In: KUCINSKI, Bernardo. **Jornalismo na era virtual: ensaios sobre o colapso da razão ética**. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo;

concentração do capital das empresas jornalísticas brasileiras. Esse processo teve início logo nas primeiras décadas do século XX, acentuando-se a partir da década de 1930, quando publicar jornais tornou-se um negócio que exigia grandes capitais. A modernização da imprensa no Rio Grande do Sul foi relativamente precoce. Já em meados dos anos trinta predominava no estado o jornalismo informativo produzido em bases empresariais.

A passagem do jornalismo político-literário para o jornalismo informativo moderno começou a ocorrer já em finais do século XIX. Um marco nesse processo foi a fundação do *Correio do Povo*, em Porto Alegre, em 1895 – logo após o término da Revolução Federalista (1893-1895), um dos mais sangrentos episódios da história do Rio Grande do Sul. Na época, ainda eram dominantes os periódicos de cunho político, como o jornal *A Federação*, ligado ao Partido Republicano Riograndense.

O *Correio do Povo* pretendia-se um jornal de caráter informativo, que não tomaria partido nas disputas regionais. Breno Caldas, filho do fundador, Francisco Antônio Vieira Caldas Júnior, afirma, em depoimento a José Antonio Pinheiro Machado, que a idéia era precisamente oferecer aos leitores um periódico imparcial. A divisão entre as duas principais facções políticas do estado, ainda bastante nítida no final do século XIX e no início do século XX, mergulhara o Rio Grande do Sul na guerra civil; tratava-se, pois, de oferecer à população um jornal elaborado numa lógica diferente daquela da velha imprensa de cunho partidário.

O meu pai entendeu de fazer um jornalismo diferente. Quis fundar um jornal moderno, com uma idéia nova de imprensa para a época: uma idéia em que o jornal fosse um veículo imparcial... quer dizer, imparcial o mais possível, subordinado às circunstâncias, porque a vida está sempre subordinada às circunstâncias. Nós procuramos depois – os que sucederam o meu pai na direção do jornal – obedecer a essa orientação jornalística.¹⁰⁰

É claro que o *Correio do Povo* não foi o único jornal da época a adotar essa linha editorial. Francisco Rüdiger observa que em finais do século XIX surgiram vários periódicos com a mesma proposta. A principal inovação do *Correio* foi sua precoce – para o contexto regional; em São Paulo, o jornal *O Estado de São Paulo* já lançara uma agressiva política de comercialização – organização empresarial. Rüdiger afirma que Caldas Júnior foi capaz de perceber uma série de transformações sociais culturais que estavam em curso à época, os

Unesp, 2005, pg. 118.

¹⁰⁰ CALDAS, Breno. **Meio século de Correio do Povo: glória e agonia de um grande jornal. Depoimento a José Antonio Pinheiro Machado**. Porto Alegre: L&PM Editores, 1987, pg. 21.

quais exigiram sucessivos investimentos na estrutura administrativa e no padrão tecnológico necessário para a publicação do Correio. Esses investimentos foram o principal fator a diferenciar o Correio de seus concorrentes na virada do século XIX para o século XX, uma vez que estes últimos pouco tinham em comum com empresas modernas.

Em geral, os jornais independentes da época constituíam empresas apenas no nome. As companhias tinham vários sócios, recrutados basicamente entre os comerciantes e pequenos proprietários urbanos, e seu cunho era muito mais diletante e estatutário do que empresarial e capitalista. Desse ponto de vista, bastava que não dessem prejuízo, não havendo qualquer propensão ao reinvestimento capitalista dos lucros.¹⁰¹

Não era o caso do Correio. Caldas Júnior preocupou-se em publicar um jornal que compensasse, do ponto de vista financeiro, os investimentos cada vez maiores que o negócio exigia.

Caldas Júnior organizou sua empresa em termos familiares, mas sem excluir da direção do jornal os valores do jornalismo da época com que podia contar; fez sucessivas reformas em suas oficinas, com vistas à redução de custos e ao aumento da produtividade; procurou equiparar os padrões gráficos do jornal aos mais modernos do País, aumentando o número de páginas e o formato da folha, sem custos adicionais para o leitor.¹⁰²

No entanto, ainda que o lucro fosse o objetivo de Caldas Júnior ao lançar seu jornal, a redação do Correio do Povo em seus primeiros anos nada tinha a ver com o que seria na segunda metade do século XX. Não havia uma divisão do trabalho complexa como a da redação de Nilson Lage, que se tornaria comum só bem mais tarde. Predominava, então, alto grau de amadorismo na publicação dos jornais de Porto Alegre, e o Correio do Povo não era exceção. Em 1895, apenas três jornalistas – o próprio Caldas Júnior, Mário Totta e José Paulino de Azurenha – eram os únicos responsáveis pela publicação do Correio, em uma rotina de trabalho bem pouco sistemática.

Eles faziam de tudo.

¹⁰¹ RÚDIGER (1993), pg. 59.

¹⁰² RÚDIGER (1993), pg. 59.

Atendiam quem os procurava, saíam à rua à cata de notícias, percorriam as repartições públicas, redigiam as matérias.

A grande festa jornalística acontecia depois das oito da noite, quando, já devidamente ceados, atiravam-se à tarefa de preparar as quatro páginas que a Alauzet iria imprimir de madrugada.

E ainda sobrava tempo para conferir o que os concorrentes estavam noticiando e dar uma passada no Café América, ali na esquina da Andradas com a rua da Ladeira.¹⁰³

Em poucos anos, contudo, novos colaboradores foram contratados e o jornal começou a assumir feições mais profissionais. Não por acaso, o Correio do Povo conquistaria a hegemonia no mercado de jornais do Rio Grande do Sul já nas primeiras décadas do século XX. Contudo, essa hegemonia jamais implicou a ausência de concorrentes. Nos anos vinte, foi lançado em Porto Alegre o Diário de Notícias, que disputaria a preferência dos leitores com o Correio até meados da década de 1950. Havia, ainda, a Revista do Globo, outra publicação organizada em bases empresariais que começou a circular em fins da década de 1920.

Uma ressalva deve ser feita à nova política editorial que então ganhava espaço entre as publicações de Porto Alegre: o aspecto político nunca esteve ausente, ainda que esses periódicos declarassem sua pretensa imparcialidade. Houve, sim, uma mudança significativa, mas esta ficou restrita à forma, como observa Francisco Rüdiger: “a conquista da autonomia frente o campo político não significou sua perda, mas uma mudança de forma. A nova empresa jornalística é uma agência política que apenas não expõe seu nome”¹⁰⁴.

Seja como for, o novo modelo difundiu-se e tornou-se hegemônico nas décadas seguintes. Paralelamente, desenvolveu-se o negócio da publicidade, que permitiu a expansão do modelo empresarial. Nos anos trinta, surgiram as primeiras agências. Em pouco tempo, a publicidade tornar-se-ia a primeira fonte de financiamento do jornalismo gaúcho. Rüdiger afirma que o papel da publicidade foi contraditório; se, por um lado, viabilizou as novas empresas, acabou por promover a concentração de capitais que marcaria a imprensa do Rio Grande do Sul no decorrer do século XX.

Por um lado, (a publicidade) fomentou o desenvolvimento das empresas

¹⁰³ GALVANI, Walter. **Um século de poder: os bastidores da Caldas Júnior**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1995 (2ª edição), pg. 56.

¹⁰⁴ RÜDIGER (1993), pg. 64.

jornalísticas, estimulando e tornando possível sua modernização gráfica e editorial; mas, por outro, fortaleceu suas tendências à concorrência monopolista, com a conseqüente concentração da imprensa em uns poucos grandes jornais, na medida em que o crescimento das condições econômicas e culturais do mercado necessário para promover uma expansão correlata do jornalismo nunca saiu do embrião.¹⁰⁵

De fato, é flagrante no século XX o fenômeno da formação de grandes empresas jornalísticas hegemônicas no Rio Grande do Sul, que acabariam por levar ao fechamento de numerosos periódicos incapazes de sobreviver à concorrência, sobretudo no interior. Os jornais de Porto Alegre tornaram-se logo os de maior circulação no estado. A participação dos jornais da capital no total de exemplares impressos no Rio Grande do Sul saltou de 19%, em 1930, para 42%, em 1950. Em 1980, chegaria a 62%¹⁰⁶.

O desenvolvimento da imprensa em bases empresariais modernas no estado foi acompanhado de perto pela organização dos jornalistas como categoria profissional. Uma instituição pioneira, a Associação dos Jornalistas de Pelotas, surgiu já em 1889. A primeira organização destinada a agrupar jornalistas de todo o Rio Grande do Sul funcionou entre 1911 e 1914. Em 1920, foi fundada a Associação Riograndense de Imprensa (ARI), que, apesar de ter suas atividades interrompidas durante alguns anos, existe até hoje.

A Associação, que logo começou a publicar um mensário dedicado à divulgação de assuntos de interesse da classe jornalística, procurou desenvolver várias iniciativas em favor da profissão. Entre elas, desponta como mais notável a obtenção do acesso regular dos jornalistas aos órgãos públicos, além da campanha em favor da melhoria das condições de trabalho nas redações. Porém, a ressonância de suas propostas foi se tornando cada vez menor com o passar do tempo e poucos anos depois a entidade se dissolveu em silêncio.¹⁰⁷

Seja como for, a ARI voltou a funcionar em 1936, já em plena vigência do modelo empresarial como forma dominante na imprensa gaúcha. Logo depois, em 1942, foi fundado o Sindicato dos Jornalistas do Rio Grande do Sul, que assumiu a luta dos profissionais por melhores condições de trabalho e salários nas empresas jornalísticas do estado.

Até meados dos anos cinquenta, os grandes jornais do estado eram o Correio do Povo

¹⁰⁵ RÚDIGER (1993), pgs. 63-64.

¹⁰⁶ RÚDIGER (1993), pg. 67.

¹⁰⁷ RÚDIGER (1993), pgs. 48-49.

(juntamente com os outros dois jornais da Companhia Jornalística Caldas Júnior, a Folha da Manhã e a Folha da Tarde) e o Diário de Notícias; posteriormente, surgiu a Última Hora, de Samuel Wainer, que deixaria de circular no início do regime militar. Em 1964, após o fechamento da Última Hora, começou a circular o jornal Zero Hora, que mais tarde viria a ameaçar a hegemonia do Correio do Povo. Este último, abalado por graves dificuldades financeiras e erros administrativos, acabaria não resistindo ao novo concorrente e seria levado ao fechamento, nos anos oitenta.

Em 1972, *Zero Hora* já encontrava o equilíbrio financeiro. Baseada numa conexão sólida com a Rádio Gaúcha e a TV Gaúcha, hoje formando o Grupo RBS, o jornal que também era editado em formato tablóide, reeditando o sucesso da *Folha da Tarde*, tinha agora a missão de combater os três jornais da Caldas Júnior.¹⁰⁸

Zero Hora adotou inovações tecnológicas e de gestão que levaram o novo jornal a vencer a disputa com o Correio do Povo pela liderança do mercado do Rio Grande do Sul, nos anos oitenta. A Caldas Júnior, então, atravessava uma grave crise financeira. O Correio do Povo acabaria por ter a circulação suspensa em 16 de junho de 1984. Por essa época, os demais jornais de Porto Alegre, como o Jornal do Comércio, fundado em 1933, ocupavam o papel de coadjuvantes. Outros, como A Hora e o Diário de Notícias, não sobreviveram.

Em relação à ascensão de Zero Hora e da RBS, Rüdiger observa que

(...) o grupo desenvolveu novos métodos de gestão empresarial em seus veículos, baseando seus negócios na renovação tecnológica de suas instalações e na qualificação mercadológica de seus respectivos produtos. Enquanto isso, seus concorrentes permaneceram aferrados aos padrões empresariais que haviam determinado seu sucesso nas primeiras décadas do século, ignorando as transformações econômicas, sociais e culturais em curso no contexto de reestruturação monopolística do Capitalismo verificada em nosso País, a partir da segunda metade da década de cinquenta. O resultado desse confronto foi a estagnação, seguida de declínio, dos concorrentes e a ascensão monopolizadora da RBS.¹⁰⁹

Antes de fechar as portas, no auge da crise, o Correio do Povo ainda enfrentou uma greve de jornalistas, episódio singular na história da imprensa do Rio Grande do Sul (e do

¹⁰⁸ GALVANI (1995), pg. 461.

Brasil). A greve, deflagrada em decorrência de atrasos no pagamento dos salários, estendeu-se de dezembro de 1983 a fevereiro de 1984. A distribuição do jornal não chegou a ser suspensa pela greve, mas esta, segundo afirmou então o diretor-presidente da Caldas Júnior, Breno Caldas, agravou ainda mais as dificuldades da empresa¹¹⁰. Na verdade, a crise foi provocada por outros fatores (como a desvalorização da moeda nacional, que elevou o patamar das dívidas contraídas em dólar pela Caldas Júnior no decorrer da década de 1970, e o fracasso dos investimentos na emissora de televisão do grupo), como admitiria o próprio Breno Caldas em outras ocasiões. A greve foi, de fato, um sinal claro de que as coisas não estavam bem.

A greve de 1983-1984 revela um elevado nível de organização coletiva dos jornalistas, que se produziu no quadro de fortalecimento do movimento sindical em todo o país. Os anos oitenta foram, como vimos, a década do Novo Sindicalismo no Brasil. O Sindicato dos Jornalistas do Rio Grande do Sul não ficou à margem desse movimento geral. O processo de profissionalização da imprensa brasileira, então, já havia se completado, favorecendo a organização coletiva com vistas a reivindicações salariais e melhores condições de trabalho nos jornais. Nos anos noventa, esse nível de organização tenderia a declinar. Ainda que o Sindicato dos Jornalistas tenha logrado promover manifestações com os mesmos fins nesta última década, nada de semelhante voltaria a ocorrer no Rio Grande do Sul.

O Correio do Povo voltou a circular em 1986, mas já não era mais do que um pálido reflexo do que fora o jornal nas décadas anteriores. Outras tentativas de ampliar o mercado editorial gaúcho, acabariam por fracassar em sua maioria, como ocorreu com o Diário do Sul e o jornal O Estado do Rio Grande. Exceção constitui a revista Amanhã, lançada em 1986 pela Plural Comunicações, responsável também pela publicação da revista Aplauso, mais recentemente. Só nos anos noventa e nos primeiros anos do século XXI novos jornais seriam lançados em Porto Alegre (os diários O Sul, da Rede Pampa, e Diário Gaúcho, do Grupo RBS), mas sem que isso ameaçasse a hegemonia de Zero Hora.

É esse o quadro atual da imprensa de Porto Alegre. No interior, subsistem publicações importantes, como, por exemplo, os jornais do Grupo Editorial Sinos (jornais VS, NH, Diário de Canoas e ABC Domingo), no Vale do Sinos, e A Razão, de Santa Maria. No entanto, a hegemonia do Grupo RBS permanece inquestionável. Recentemente, o grupo ampliou sua rede de jornais com a aquisição do jornal O Pioneiro, de Caxias do Sul, e o lançamento do Diário de Santa Maria, concorrente de A Razão.

¹⁰⁹ RÜDIGER (1993), pgs. 75-76.

¹¹⁰ GALVANI (1995), pg. 453.

Apesar da existência de outros projetos sólidos, como o novo Jornal do Comércio (...), e a entrada no mercado sulino de notáveis empreendimentos, como a *Gazeta Mercantil*, de São Paulo, que circula com páginas locais incorporadas à edição nacional, e a distribuição competitiva de jornais do Rio e São Paulo, como *Jornal do Brasil*, *O Globo*, *Folha de São Paulo* e *O Estado de São Paulo*, ficou a impressão generalizada de que havia um monopólio, uma exclusividade da área, por parte dos veículos da RBS.¹¹¹

A RBS – especialmente o jornal Zero Hora, carro-chefe da empresa – beneficiou-se, para alcançar essa posição, como observa Walter Gavani, de uma parceria estratégica com o principal grupo do setor no país, a Rede Globo.

Zero Hora, fundada em 1964, chegou aos 30 anos como um jornal forte, dominando o mercado de ‘anúncios classificados’ e cedendo espaço para a atividade de *show-business* e cultura com alguma generosidade, apoiando o esporte e destacando a política. Mas, indiscutivelmente mostrando-se fiel aos interesses da Rede Globo a que está afiliada a RBS TV, antiga TV Gaúcha, Canal 12, o que obriga a carrear automaticamente a influência do ‘centro do país’ e, mais objetivamente, daquilo que é promovido pela Globo.¹¹²

Atualmente, Zero Hora detém a posição de jornal de maior circulação do Rio Grande do Sul e quinta maior do país, com tiragem média de 178 mil exemplares diários¹¹³. Até 2003, esse posto pertencera ao Correio do Povo, que viu sua tiragem despencar de 193 mil exemplares, em 2001, para 167 mil, no primeiro semestre de 2006. O Correio é, hoje, o segundo jornal de segunda maior tiragem no estado e sexta maior no país, logo atrás de Zero Hora. O Diário Gaúcho, também da RBS, tem atualmente uma média diária de 152 mil exemplares, a oitava maior tiragem entre os jornais brasileiros. O diário O Sul, lançado em 2001, tem hoje tiragem diária de 64 mil exemplares, seguido pelo Jornal do Comércio, com 27,3 mil exemplares¹¹⁴. Os três jornais diários do Grupo Editorial Sinos – Jornal NH, Jornal VS e Diário de Canoas – respondem por uma tiragem média diária de 63,5 mil exemplares¹¹⁵.

O emprego de jornalistas *free-lancers* pelas empresas jornalísticas de Porto Alegre há

¹¹¹ GALVANI (1995), pg. 520.

¹¹² GALVANI (1995), pgs. 520-521.

¹¹³ Fonte: Instituto de Verificação de Circulação (IVC). Dados divulgados pela Associação Nacional de Jornais – ANJ (www.anj.org.br) e pelo Observatório da Imprensa (observatorio.ultimosegundo.ig.com.br).

¹¹⁴ Fonte: Handel, Bittencourt & Companhia – Auditores Independentes, disponível em jcrs.uol.com.br (site do Jornal do Comércio na Internet). O Jornal do Comércio não é filiado ao IVC.

¹¹⁵ Fonte: IVC.

anos é uma prática bastante comum, ainda que escassamente documentada. Ocasionalmente o tema vem à tona quando o Sindicato dos Jornalistas do Rio Grande do Sul exerce alguma pressão sobre as empresas no sentido de preservar a regulamentação legal da profissão, como ocorreu, no início do atual decênio, em relação ao Jornal do Comércio.

Não há estimativa segura sobre o número de jornalistas que atuam hoje como *free-lancers*. Segundo o Sindicato dos Jornalistas, havia, no final de 2004, cerca de 250 *free-lancers* no Rio Grande do Sul (menos de 5% dos 4,5 mil jornalistas em atividade no estado), a maior parte concentrada na Região Metropolitana de Porto Alegre. Nas redações dos jornais gaúchos, o número de jornalistas empregados formalmente – como repórteres, editores, diagramadores – chegaria a 1,5 mil.

Entretanto, a estimativa do sindicato para o número de *free-lancers* provavelmente é demasiado conservadora, porque deixa de fora os *free-lancers* ocasionais, que na maior parte do tempo estão desempregados ou ocupados em outras atividades, os “jornalistas-empresários”, contratados como pessoas jurídicas, e os jornalistas que atuam em assessorias de imprensa, entre os quais está boa parte dos *jobbers*. Os jornalistas que trabalham como assessores de imprensa – contratados formalmente ou como *free-lancers* – correspondem, atualmente, a cerca de 60% dos profissionais em atividade no Rio Grande do Sul. Talvez não seja exagerado supor que o número de jornalistas *free-lancers* esteja muito próximo – senão for superior – ao de profissionais contratados, se considerarmos as diversas formas de *freelance* adotadas na Região Metropolitana de Porto Alegre.

Percebe-se, de qualquer modo, que o número de *free-lancers* no Rio Grande do Sul deve ter crescido ao longo dos últimos anos, sobretudo em razão do fechamento das sucursais de jornais e revistas do Rio de Janeiro e de São Paulo em Porto Alegre e do aumento da taxa de desemprego estimada para a categoria (atualmente em 25% do total de jornalistas diplomados do Rio Grande do Sul). Segundo o Sindicato dos Jornalistas do Rio Grande do Sul, menos da metade dos 10 mil profissionais diplomados no estado trabalham na área hoje; a maioria está desempregada ou exerce outros tipos de trabalho. Ao mesmo tempo em que novos profissionais foram incorporados ao mercado de trabalho, as reformas editoriais dos jornais gaúchos tenderam a reproduzir o modelo adotado em outras regiões do país: uso intensivo de novas tecnologias, extinção de funções como o copidesque e redução da mão-de-obra formalmente empregada, agravando ainda mais o problema.

CAPÍTULO 3 – TRAJETÓRIAS PROFISSIONAIS DE JORNALISTAS *FREE-LANCERS* DA GRANDE PORTO ALEGRE

Jornalismo *free-lance*, como vimos, é uma categoria que comporta um numeroso conjunto de situações laborais particulares, do trabalho por conta própria à terceirização. Trata-se, pois, de um fenômeno complexo e por vezes paradoxal. Por um lado, o *free-lancer* pode ser beneficiado por sua condição, na medida em que não está sujeito às pressões da linha de montagem em que se converteram as redações de jornais e revistas no Brasil, desfrutando de maior liberdade e controle sobre seu próprio trabalho. Por outro, o *free-lancer* não desfruta das proteções e das garantias associadas ao emprego formal, e, neste caso, sua condição converte-se em forma precária de sobrevivência.

O jornalismo *free-lance* de hoje combina os dois aspectos, liberdade e insegurança. O peso de cada elemento, contudo, pode variar, de acordo com as diferentes formas que o *free-lance* venha a assumir e as peculiaridades locais ou regionais da imprensa. Na Região Metropolitana de Porto Alegre, por exemplo, é preciso considerar o peso do virtual monopólio de uma empresa específica (o Grupo RBS) e de suas práticas sobre o mercado de trabalho. O jornalismo *free-lance* assume, ali, características que podem estar ausentes em outras regiões do país. A questão central deste trabalho – definir o que é ser jornalista *free-lancer* na Região Metropolitana de Porto Alegre na atualidade, do ponto de vista de um representativo grupo de profissionais que trabalham desta forma – deve ser respondida, assim, levando-se em conta essas peculiaridades e a complexidade do fenômeno.

Neste capítulo, procuraremos construir, a partir das considerações do capítulo precedente e da reconstituição das trajetórias profissionais de 18 jornalistas, uma tipologia do jornalismo *free-lance* na Região Metropolitana de Porto Alegre, descrevendo as condições de trabalho em cada uma de suas modalidades. É importante lembrar que esta abordagem parte da percepção dos próprios entrevistados acerca de sua atividade.

As entrevistas foram realizadas entre setembro e dezembro de 2005, a maior parte em Porto Alegre, e as demais, em municípios da Região Metropolitana (Canoas e Gravataí). A amostra foi selecionada predominantemente entre profissionais com menos de 10 anos de profissão – ou seja, que deram início a suas carreiras na segunda metade da década de 1990. Essa escolha deve-se ao objetivo da pesquisa de investigar a precarização do trabalho entre

jornalistas com referência à reorganização do trabalho nas redações de jornais e revistas do Rio Grande do Sul. Foi nesse período que as sucursais de publicações do Rio de Janeiro e de São Paulo no estado foram fechadas, substituindo-se os trabalhadores formalmente contratados de antes por jornalistas *free-lancers*.

Entretanto, entrevistamos também três jornalistas com mais de uma década de profissão que optaram por tornar-se *free-lancers* no período em questão. Esse pequeno grupo, ainda que pouco representativo, serve como referência para uma compreensão mais ampla do processo que se deseja estudar. Deve-se adiantar, porém, que em linhas gerais não houve variações significativas entre as experiências relatadas por esses jornalistas mais antigos e por aqueles com menor tempo de profissão – exceto no sentido de indicar uma maior vulnerabilidade destes últimos frente às incertezas do mercado de trabalho.

Em sua maioria, os entrevistados situam-se na faixa de 22 a 33 anos de idade e têm de um ano a nove anos de atividade profissional como jornalistas. A maior parte (13) são egressos da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS), dois formaram-se em jornalismo na Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), outros dois o fizeram na Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos) e um, na Universidade Federal de Santa Maria (UFSM).

Dois terços dos entrevistados são mulheres. Essa proporção não corresponde necessariamente àquela observada efetivamente no mercado de trabalho dos jornalistas, ainda que seja coerente com a percepção de que a participação das mulheres nesse mercado esteja em acentuado crescimento. De 1986 a 2002, por exemplo, o número de mulheres jornalistas cresceu 54,2% no país, enquanto o número de homens jornalistas cresceu apenas 2,01%¹¹⁶. Apesar desse crescimento, o número absoluto de homens ainda superava, em 2002, o de mulheres (respectivamente, 11.440 e 9.521).

Feita essa ressalva, deve-se ter em conta que a distribuição dos jornalistas integrantes da amostra quanto ao gênero deveu-se, antes, à forma como foi conduzida a seleção dos entrevistados. Ora, a natureza do jornalismo *free-lance* tornava impossível a consulta a um cadastro de profissionais ou à relação dos jornalistas das principais redações de jornais e revistas da Região Metropolitana de Porto Alegre – até porque esse cadastro não existe. Para identificar possíveis entrevistados, foi preciso proceder a uma série de visitas preliminares às redações da região com vistas a identificar os *free-lancers* que nelas trabalhavam

¹¹⁶ Estimativa da Federação Nacional dos Jornalistas – FENAJ (www.fenaj.org.br), com base em dados do Ministério do Trabalho.

regularmente (os chamados *free-lancers* “fixos”).

As primeiras entrevistas foram realizadas dessa forma. A partir desses relatos preliminares, construímos uma relação de possíveis entrevistados que passou a incluir também profissionais indicados (amigos ou conhecidos) pelos primeiros. Dessa relação, selecionamos aqueles que mais se aproximavam do perfil desejado para a amostra – seja pela idade, o tempo de profissão ou a modalidade de exercício do *free-lance*.

Quanto ao último aspecto, a pesquisa esbarrou em outra dificuldade: a de classificar os jornalistas integrantes da amostra segundo o tipo de *free-lance* exercido por cada um, conforme veremos na seção dedicada à construção de uma tipologia do fenômeno. O *free-lancer*, geralmente, trabalha ao mesmo tempo para diferentes empresas, com diferentes tipos de contrato de trabalho – e, às vezes, sem contrato nenhum. Essa dificuldade, por outro lado, consistiu uma vantagem, na medida em que foi possível, desta forma, avaliar cada modalidade de nossa tipologia do jornalismo *free-lance* a partir de um número maior de experiências individuais.

Optamos por não identificar os nomes dos entrevistados na apresentação dos relatos. Em primeiro lugar, por razões éticas, uma vez que a exposição pode comprometer a vida profissional das pessoas que se dispuseram a falar sobre suas condições de trabalho. Em segundo lugar, porque tal procedimento nada acrescentaria de relevante às conclusões da pesquisa. Assim, os entrevistados aparecem, neste capítulo e no próximo, como *sujeitos* (sujeito 1, sujeito 2, sujeito 3, e assim por diante).

Este capítulo subdivide-se em cinco seções. A primeira seção tratará das razões que levam à opção pelo *free-lance*, no caso de esta ser, de fato, uma opção. Em seguida, passaremos à construção de uma tipologia do jornalismo *free-lance*, com base no esquema já esboçado no capítulo precedente.

As seções seguintes serão dedicadas à descrição das condições de trabalho, com observações acerca das peculiaridades referentes a cada modalidade de *free-lance*, enfatizando aspectos como jornada e horários de trabalho, tempo livre, local de trabalho e remuneração. Por fim, abordaremos uma das questões mais significativas da condição do jornalista *free-lancer*: o problema da segurança no trabalho.

1 – Uma opção condicionada pelo mercado

A difusão de formas contratuais antes atípicas no jornalismo da região está associada à adoção, pelas empresas jornalísticas dominantes, de novas práticas de gestão e organização do trabalho nos anos noventa. Grandes jornais e revistas do Rio de Janeiro e São Paulo anunciaram o fechamento de suas sucursais regionais, substituindo-as pela contratação eventual de *free-lancers*. A imprensa local procurou seguir essa tendência de flexibilização da mão-de-obra. O resultado foi o fechamento de postos de trabalho formais e sua substituição por vagas temporárias.

A impossibilidade de inserção formal no mercado de trabalho levou os jornalistas a um processo de adaptação. Em geral, o *free-lance* é uma opção ditada pela necessidade.

Na verdade, eu não escolhi ser *free-lancer*. No início, quando eu comecei, a primeira oportunidade de trabalho que surgiu, eu estava de bobeira, fiz um seminário de cinema. Um amigo que era da Aplauso, da Plural, não tinha feito credenciamento, o gênio, e ele precisava cumprir. Aí eu estava lá, com gravador... (...) Ele: 'Eu preciso cumprir'. 'Tá, eu cubro pra ti'. 'Tu faz?' 'Faço'. E aí comecei a fazer e não parei de fazer. (Sujeito 12)

Eles me chamaram pra entrevista. Fui eu e um outro cara, que ficamos de finalistas. Aí eles pediram um free pra cada um de teste. Daí, no fim, essa vaga nunca foi efetivada. Eles ficaram pedindo free, direto. E daí quase todo mês tem alguma coisa. (Sujeito 3)

Logo que eu comecei a trabalhar, em 1998, na Câmara de Vereadores, no mesmo ano me chamaram no Jornal do Comércio. Aí fiz um primeiro *frila*, lá. E esse primeiro *frila*... Acho que isso é o mais legal do *frila*, é que muitas vezes te oportuniza ou outros trabalhos, ou até tu ser efetivado num lugar, né? Porque é difícil tu começar como efetivo, assim. (Sujeito 5)

Não fui motivado a começar a fazer *free-lance*; surgiu a oportunidade de trabalhar em jornal, foi isso. (Sujeito 8)

Também é preciso considerar a relativa piora das condições de trabalho nas redações,

que ocorreu a par da mudança dos padrões contratuais. O emprego formal, nas condições de forte controle do processo de trabalho e de baixa remuneração nas redações tradicionais, organizadas em padrão fordista, freqüentemente converte-se em atividade insalubre, pouco atrativa para os profissionais. A organização da produção nos grandes jornais brasileiros, tal como se dá na atualidade, afasta ainda mais o jornalismo daquela concepção romântica que vigorou no passado.

O jornalismo *free-lance* oferece, em contrapartida, a possibilidade de maior controle do profissional sobre o produto do seu trabalho e maior liberdade de organização da própria jornada. É difícil que um jornalista opte por abrir mão do emprego na redação para tornar-se *free-lancer*, mas, às vezes, isso efetivamente ocorre, face às condições de trabalho na imprensa tradicional. Profissionais que ingressaram no mercado de trabalho durante a década de 1990, já como *free-lancers*, por vezes nem cogitam trabalhar de outra forma.

Questões pessoais – como a vida familiar ou atividades paralelas – também podem influenciar a decisão, quando se trata efetivamente de uma decisão. A extensão da jornada de trabalho em publicações tradicionais, sobretudo em jornais diários, nos quais os horários de fechamento dificilmente coincidem com o horário de expediente de profissionais de outras áreas, freqüentemente impossibilita o convívio com outras pessoas fora do ambiente de trabalho.

Eu fiz essa opção de largar veículo pra dar atenção para as crianças, que eram pequenas. Encaixava as coisas como era possível. (...) É uma experiência muito rica, no sentido de que tu pode te disciplinar a trabalhar em casa, sem que o negócio te tumultue a vida, e também no sentido de tu ver que existem coisas fora da redação, que a vida não é só aqui dentro. Às vezes as pessoas se sacrificam demais, quando tu tem chance de fazer uma coisa legal, que te remunere e que tu não morra de trabalhar. (Sujeito 15)

(...) eu me sinto mais sujeito do meu trabalho, entendeu? Acho mais sentido no trabalho que eu faço hoje. (Sujeito 18)

O fator mais decisivo, no entanto, entre os profissionais que optam por fazer *free-lance*, parece ser a renda. É quase unânime a percepção dos jornalistas de que se ganha pouco na imprensa tradicional e de que é possível aumentar a renda por meio de trabalhos eventuais. Quando se consegue trabalho *free-lance* com alguma regularidade, permitindo que se tenha

renda igual ou maior do que a oferecida pela imprensa tradicional, o jornalista pode optar por abrir mão do emprego formal.

Por serem só quatro jornais, basicamente, cinco jornais com o Diário Gaúcho... O sistema tu já sabe como é que é mais ou menos, a grana tu já sabe qual é. O que tu tem que fazer, que é se ralar até não sei aonde... (Sujeito 2)

Tu tem possibilidade de ter uma renda melhor, que a redação não te permite isso. Hoje em dia o salário é muito baixo numa redação, e tem redação que exige exclusividade sem pagar. Isso eu acho uma coisa complicada, te exigir jornada única, tu só trabalha pra mim, mas eu não ganho só pra trabalhar pra ti, entendeu? (Sujeito 6)

Até pensei em ir pra redação. Chegou o momento este ano que eu disse ta, eu não vou sobreviver, eu vou pra redação. Aí fiz o currículo, aí comecei a avaliar: não, mas peraf. Os caras tão pagando muito mal na redação. (Sujeito 18)

Se nas redações tradicionais pode-se facilmente determinar qual é a renda do jornalista – a maioria paga seus profissionais pelo piso da categoria, definido em acordo coletivo (que, em Porto Alegre, é de R\$ 1.135,00, para uma jornada de trabalho de cinco horas diárias, desde junho de 2005) –, o mesmo não se dá com o jornalismo *free-lance*. A renda dos *free-lancers* pode variar consideravelmente, de acordo com a forma de inserção no mercado de trabalho. Há profissionais que dificilmente conseguem atingir o piso salarial da categoria trabalhando como *free-lancers* e jornalistas cuja renda excede em três ou quatro vezes o salário pago nas redações.

O Sindicato dos Jornalistas do Rio Grande do Sul mantém uma tabela de preços de serviços que serve como referência para o *free-lance*. Mesmo assim, é difícil utilizá-la para aferir a renda média dos jornalistas *free-lancers*, sobretudo porque nem sempre os valores da tabela correspondem aos que são efetivamente praticados no mercado.

Era temporário, um serviço de quatro meses, mas dava um ano de Correio do Povo. (Sujeito 9)

Toda vez que aparece um *frila*, eles complementam, é uma beleza de grana, assim, quando é pra revistas grandes. Quando é pra empresas pequenas tu ganha, no máximo, 200 reais. (Sujeito 11)

Eu ganhava o que, ano passado? Chegava a faturar 4 mil por mês. Não é um salário ruim. Hoje tem mês que, olha, quando dá mil e duzentos pila eu fico morta de feliz. Porque tem que correr atrás. (Sujeito 18)

Entende-se, a partir de alguns relatos mais otimistas acerca da renda, por que numerosos jornalistas preferem ser *free-lancers* a ter um emprego formal. A possibilidade de optar pelo *free-lance*, entretanto, deve ser encarada com reservas, ainda que, para muitos profissionais, ela seja realmente uma decisão livre de quaisquer determinações. A “opção” resulta freqüentemente do desaparecimento da alternativa, o emprego formal nas redações. Mais apropriado seria considerar o *free-lance* como uma opção condicionada pelas condições do mercado de trabalho.

Há, ainda, que se considerar um fenômeno associado ao *free-lance*: o duplo emprego. Exceto quando há exigência de exclusividade pelo empregador, o jornalista formalmente contratado por um jornal ou uma revista não é obrigado a fazer uma escolha. Ora, sendo o *free-lance* uma atividade que oferece menor segurança ao profissional, é natural o jornalista tornar-se *free-lancer* sem abandonar o emprego formal.

Essa situação – o duplo emprego – é descrita como ideal pela maioria dos jornalistas entrevistados. O *free-lance* exercido isoladamente, sem um emprego formal paralelo, é visto como uma situação perigosa, mesmo que a permanência no emprego na redação represente um significativo custo de oportunidade em termos de renda, para quem se encontra em condições de optar por uma única atividade “flexível”. Apesar da possibilidade de ganhar mais com um trabalho *free-lance*, há jornalistas que preferem permanecer no emprego formal – mesmo quando este implica más condições de trabalho – por causa da maior segurança que este oferece.

A renda não é o único fator a influenciar a opção pelo *free-lance*, para quem decide abandonar ou abrir mão de trabalhar em uma redação. Um aspecto decisivo para a maioria dos profissionais entrevistados diz respeito às condições de exercício da atividade, especialmente a duração da jornada e o local de trabalho. O que se observa, porém, é que jornalistas mais jovens têm menos oportunidade de escolha e acabam se tornando *free-lancers* porque esta é a única forma de inserção possível no mercado de trabalho. A opção pelo *free-lance* parece

existir apenas para profissionais mais experientes, que conhecem melhor o mercado de trabalho por conta própria e estão menos vulneráveis ao desemprego aberto.

2 – Tipologia do *free-lance* na Região Metropolitana de Porto Alegre

O *free-lance* oferece ao jornalista a possibilidade de deixar o ambiente muitas vezes sufocante da redação. A possibilidade de envio de textos e fotografias por e-mail permite que o jornalista trabalhe em casa, bastando que disponha de um computador e uma linha telefônica. Essa forma de trabalhar torna mais flexíveis os horários e mesmo a duração da jornada de trabalho, o que é uma vantagem considerável do *free-lance* sobre o emprego formal nas redações.

Também aqui é preciso considerar que há diferenças nas condições de trabalho entre os diversos padrões contratuais praticados na Região Metropolitana de Porto Alegre. Mencionamos, no capítulo anterior, quatro tipos básicos: a) pagamento por tarefa; b) trabalho por conta própria; c) *free-lance* “fixo”; e d) terceirização. Nestes dois últimos casos, por exemplo, a alegada liberdade de organização da própria jornada de trabalho nem sempre existe. O *free-lance* pode converter-se, assim, em uma variante anômala do emprego formal, sem as garantias comumente associadas a este último.

A expressão *free-lance* “fixo” é um tanto paradoxal, visto que o primeiro termo (*free-lance*) implicaria, a princípio, a exclusão do segundo: o *free-lancer*, por definição um trabalhador “flexível”, jamais poderia considerar-se “fixo”. Entretanto, a contratação de *free-lancers* por tempo indeterminado para executar tarefas habituais para uma mesma empresa, às vezes com horário de trabalho e jornada definidos em contrato ou verbalmente, é uma prática freqüente na grande imprensa. O fechamento das sucursais regionais de publicações de São Paulo e do Rio de Janeiro, por exemplo, não implicou a extinção dos vínculos dessas empresas jornalísticas com seus antigos profissionais. Estes se converteram, em muitos casos, em *free-lancers* “fixos”, correspondentes daquelas publicações em localidades distantes das respectivas sedes.

Foi o caso de uma jornalista entrevistada para a pesquisa, que seria contratada para trabalhar no escritório da revista *Veja* em Porto Alegre no final dos anos noventa. O escritório foi fechado mais ou menos na mesma época, mas o vínculo da revista com a repórter, afinal contratada como *free-lancer* “fixa” da revista, manteve-se.

(...) eles nunca assinaram minha carteira, a Abril não faz esse tipo de coisa. Então, era um *frila* fixo, e eu podia fazer tudo para a revista, quando precisasse, assim. E fiquei fazendo os guias. Aliás, os guias eu faço faz cinco anos, já. Todos os guias. Esses de gastronomia e outros que surgiram depois. (Sujeito 12)

Essa prática não se restringiu a empresas com sede fora do Rio Grande do Sul. A imprensa local acabou por admitir *free-lancers* “fixos” em suas próprias sucursais em cidades do interior e mesmo em suas redações em Porto Alegre. Isso significou o ingresso de *free-lancers* em um ambiente antes dominado por jornalistas contratados formalmente.

Essa situação caracteriza, na verdade, uma forma de burlar a normal legal que estabelece as condições de exercício da profissão. Os *free-lancers* “fixos”, embora privados de alguns direitos associados à condição formal – como férias remuneradas e 13º salário –, são obrigados a cumprir a mesma jornada de trabalho e os mesmos horários que os demais profissionais. No início da década atual, o Sindicato dos Jornalistas do Rio Grande do Sul procurou coibir essa prática por meio de uma fiscalização mais rígida sobre empresas jornalísticas da região. Em alguns casos, essa atitude teve como resultado o abandono do *free-lance* “fixo”; em outros, sua substituição por outros padrões de flexibilização da mão-de-obra, como a terceirização.

Trabalhava normal, fazia plantão. Era o horário de jornalista. (...) Tinha bem mais gente. Tinha editores nessa situação. Generalizado. Era a prática na época, na época o jornal não contratava ninguém com carteira assinada. Tinha pessoas com carteira assinada, que trabalhavam lá normalmente. Isso durou um bom tempo, durou uns dois ou três anos, até o sindicato apertar e tal. Aí o pessoal voltou a contratar. (Sujeito 16)

A terceirização da mão-de-obra nas empresas jornalísticas levou a um fenômeno curioso: a criação de empresas fictícias de prestação de serviços. A idéia era transformar a relação entre jornal e jornalista em uma relação entre empresas, não mais uma relação entre

empresa e funcionário. Com isso, a empresa jornalística liberava-se da obrigação de pagar encargos trabalhistas ao funcionário, reduzindo seus custos com mão-de-obra. O jornalista, de sua parte, assumia os custos da manutenção de uma empresa de prestação de serviços.

Nessa modalidade de terceirização, a empresa jornalística passava a exigir do *free-lancer* uma nota fiscal mediante o pagamento do salário – que deixava de ser salário para tornar-se pagamento de fornecedor (no caso, de mão-de-obra). Caso o jornalista optasse por não abrir empresa própria, era obrigado a tomar uma nota fiscal emprestada ou comprá-la de outro “empresário”. Criou-se, assim, um mercado de notas fiscais de empresas fictícias de jornalistas *free-lancers*. O preço varia de acordo com o fornecedor: em alguns casos, a taxa chega a 10 por cento do valor da nota.

Ou tu tinha empresa, tu abria empresa, ou tu pegava uma nota de alguém, comprava uma nota, pagava 10 por cento e o pessoal te dava uma nota. (Sujeito 16)

(...) eu não tenho empresa, na época era um inferno. Até hoje é um inferno, né? Eu fiz um agora pra Amanhã, também, aí eu já falo que não tenho empresa. Aí eu peço pra amigos, só que meus amigos que me davam, na época, isso em 2001, por aí, era tri fácil pra mim porque eu tava trabalhando de estágio no Jornal do Comércio e todo mundo me dava, assim. Mas essas mesmas pessoas eu procurei agora, elas não puderam por causa que tão com muita coisa, também, vai aumentar a carga tributária... (Sujeito 13)

A terceirização pode envolver, ainda, a subcontratação, pelo jornal ou revista, de uma empresa fornecedora de mão-de-obra. O *free-lancer* é, assim, contratado por esta segunda empresa, que presta serviços para a primeira. Recentemente, o jornal Zero Hora adotou esta forma de contratação de *free-lancers*, em substituição ao *free-lance* “fixo”. Para o profissional, trata-se de uma modalidade um pouco mais vantajosa, na medida em que ele não é obrigado a abrir sua própria empresa, nem é privado de direitos assegurados pela legislação trabalhista brasileira.

A remuneração por tarefa corresponde ao que tem sido chamado, no jargão do mercado, de *job*. O *job* não é um *free-lance* “fixo”, mas um contrato de trabalho para a execução de uma tarefa específica, como a edição de um caderno especial ou uma reportagem de fôlego para um jornal ou uma revista, por um período pré-determinado. Esta modalidade lembra um pouco os contratos de agências de publicidade: após a execução da tarefa

específica para a qual a agência foi contratada, acaba o vínculo entre as partes.

O *job* – que nada mais é do que um contrato de trabalho por tempo determinado – tem uma vantagem para o *free-lancer*, em relação a outras modalidades: pelo menos no período do contrato, o jornalista tem alguma segurança no trabalho. Diferentemente do *free-lancer* “fixo”, o *jobber* não é um profissional imediatamente descartável, quando a situação da empresa exigir a redução da mão-de-obra empregada. O contrato oferece ao menos uma garantia ao *free-lancer*, a de que terá trabalho por um certo período e será remunerado pela execução de sua tarefa.

A duração do contrato varia conforme o acordo entre empregador e jornalista. Há relatos de períodos de seis meses a um ano. A remuneração, geralmente, não é periódica, mas cobre todo o período do contrato, independentemente de sua duração. Uma das jornalistas entrevistadas para a pesquisa (sujeito 15) conta, por exemplo, que mantém há anos uma relação estável de trabalho com uma empresa que a contrata por períodos de 12 meses para produzir boletins informativos. O valor do contrato mais recente era R\$ 18 mil.

Tenho clientes com contratos fixos, no mínimo de seis meses. Quando fecho um trabalho novo, é um contrato mínimo de seis meses de prestação de serviço. Eu não tive nenhuma experiência de nenhum que não renovou. E daí as renovações, por seis meses ou por um ano. (Sujeito 17)

A situação mais instável é a dos *free-lancers* que trabalham por conta própria. Como não têm vínculo com nenhuma empresa – nem mesmo o tênue liame de um contrato temporário –, são obrigados a oferecer seus serviços a quem possa, eventualmente, aproveitá-los de algum modo. O *free-lancer* que atua por conta própria pode ser obrigado a produzir reportagens, por exemplo, sem nenhuma garantia de que seu material será publicado por um jornal ou uma revista. A venda do material é, por vezes, uma etapa posterior à sua produção.

A imagem que melhor define esse *free-lancer* é a do profissional que bate de porta em porta à procura de trabalho temporário. Quando as oportunidades de trabalho são escassas, o jornalista é forçado, por vezes, a ocupar-se em outra coisa. Há, por exemplo, o caso de uma jornalista que, durante um período particularmente difícil, de quase seis meses, voltou a morar com os pais e foi trabalhar com venda de artesanato (sujeito 11). Não se trata de uma exceção. Entre os *free-lancers* que estão “à deriva”, isso é bastante comum. Uma segunda jornalista (sujeito 18) dedicou-se a produzir trabalhos acadêmicos de graduação e pós-graduação por

encomenda.

Tem muita coisa que tu não gostaria de fazer formalmente, mas aí, meu... Eu, no meu caso, sou divorciada e tenho dois filhos. E aí tem que manter a casa. Ponto. Comida, água, luz, tem que ter, não adianta. Isso tu precisa dar conta pra sobreviver. (Sujeito 18)

É raro que um jornalista dedique-se a apenas uma modalidade de *free-lance*, uma vez que tenha optado por essa forma de trabalho. O mais comum é que o profissional trabalhe ao mesmo tempo para vários “clientes” diferentes, mediante padrões contratuais diversos. Assim, o jornalista-empresário também pode ser, simultaneamente, o correspondente local de uma revista de circulação nacional ou *free-lancer* fixo em qualquer um dos jornais diários de Porto Alegre. Isso torna o fenômeno ainda mais complexo e dificulta a tarefa de determinar as condições em que se exerce o trabalho *free-lance* em cada uma de suas modalidades.

Há, contudo, aspectos mais facilmente generalizáveis, que podem ser identificados mediante a consideração de fatores isolados – como renda, jornada de trabalho, tempo livre, segurança no emprego – na análise de casos específicos. De saída, pode-se dizer que, quanto a esta última variável, a situação do *free-lancer* que trabalha por conta própria é significativamente mais instável do que, por exemplo, a do jornalista que trabalha como *free-lancer* “fixo” em uma redação.

3 – Jornada de trabalho e tempo livre no jornalismo *free-lance*

Uma das razões que levam um jornalista a optar pelo *free-lance* é a possibilidade de organizar a jornada de trabalho e o tempo livre com mais flexibilidade. O emprego formal na redação de um jornal exige, normalmente, jornada de trabalho extensa, por vezes superior a 12 horas, e não permite férias ou folgas não programadas com alguma antecedência. Por não estar sujeito à rigidez da “linha de produção” das redações, o *free-lancer* poderia, assim, desfrutar de maior liberdade na determinação de seus tempos de trabalho e de descanso.

Essa afirmação é verdadeira, mas só até certo ponto. Os contratos de trabalho de jornalistas *free-lancers* não estabelecem horários rígidos de entrada e saída da redação ou a duração da jornada, exceto em alguns casos de *free-lancers* “fixos”. Em geral, o contrato define a tarefa, o valor que será pago ao jornalista e o prazo que ele terá para executar o serviço. Como o prazo normalmente estende-se por vários dias e às vezes por meses a fio, pouco importa o horário que o *free-lancer* escolherá para fazer seu trabalho, ou quantas horas ele trabalhará por dia, desde que a tarefa seja executada conforme o cronograma do contrato.

Tu sabe que eu tô me acostumando a ter uma certa liberdade em termos de trabalho, que eu acho que é uma coisa boa. Se eu quiser fazer todas as minhas entrevistas num dia só, e escrever de madrugada, que é o que eu faço muito, eu faço. E eu acho que também a coisa da pressão... não que tu não seja pressionado (...), mas tu tá mais no teu tempo, então tu consegue te organizar melhor. (Sujeito 5)

Liberdade de organização da jornada de trabalho, porém, nem sempre significa uma jornada mais curta. Para a maioria dos jornalistas entrevistados durante a pesquisa, a opção pelo *free-lance* resultou em um aumento, por vezes significativo, da jornada de trabalho. Em geral, esta acaba sendo igual, senão maior, à das redações dos grandes jornais.

Uma das razões é que, para ter mais tempo livre, o *free-lancer* precisa renunciar a uma parte de sua renda. Tempo livre, do ponto de vista do *free-lancer*, é tempo em que não se está produzindo; logo, é tempo em que se está perdendo dinheiro. Para o profissional formalmente contratado, o salário será sempre o mesmo, mesmo que se trabalhe menos em um dia qualquer. Para o *free-lancer*, não: a remuneração será proporcional à quantidade de trabalho. Qualquer folga não prevista terá como resultado um decréscimo na renda.

É comum encontrar jornalistas *free-lancers* que trabalham de 12 a 14 horas por dia, embora nada os obrigue a tal explicitamente. Neste ponto, o *free-lancer* “fixo” leva vantagem em relação aos jornalistas que atuam em outras modalidades de *free-lance*: sua remuneração não será maior se a jornada de trabalho se prolongar além do previsto. Para os demais (os que trabalham por conta própria, “empresários”, *jobbers*), contudo, quanto maior a jornada, maior a renda.

Um caso particularmente curioso é o de um jornalista contratado como repórter *free-lancer* da revista Superinteressante, da Editora Abril (sujeito 7). Na primeira vez, recebeu prazo de um mês para escrever sua reportagem. Foi o bastante para uma pesquisa cuidadosa e

a redação de um texto de cinco páginas – um texto extenso, para os padrões da revista. Da segunda vez, o prazo foi menor: duas semanas. Para as reportagens seguintes, o repórter teve apenas uma semana para pesquisar e escrever seu texto. Em algumas ocasiões, a revista demandava dois ou três trabalhos simultâneos. Para dar conta do trabalho, o repórter conta que tinha de passar noites sem dormir – duas noites seguidas ou mais, às vezes – e abrir mão do lazer nos finais de semana.

Uma peculiaridade do jornalismo *free-lance* é que esses períodos de atividade intensa alternam-se com dias, semanas ou meses em que não há nenhuma demanda de trabalho. Se não houver trabalho, não haverá renda. Entende-se, então, por que é comum encontrar *free-lancers* que trabalham febrilmente durante certos períodos, mais até do que trabalhariam se estivessem na redação de um jornal diário. Existe a necessidade de poupar tanto quanto possível – e, portanto, trabalhar tanto quanto possível – para os períodos de ociosidade.

No início, vem pouquinho, tu pega um, daqui a pouco pega outro, daqui a um mês, eles te pagam só daqui a dois meses, e vai indo assim. E quando começa a vim, tu quer pegar todos os que vem, pra garantir, porque quem faz *frila* não tem a segurança de quem tá num emprego fixo. Precisa meio que tá fazendo tudo o que te oferecem pra não ter esse hiato de trabalhos (...).
(Sujeito 7)

O mesmo vale para as férias. Não há férias remuneradas no jornalismo *free-lance*. Se decidir parar de trabalhar por um determinado período, o *free-lancer* deverá estar ciente de que não terá renda alguma pelo tempo em que estiver parado. Não por acaso, há casos de jornalistas que passam quatro ou cinco anos sem tirar férias.

Não se trata apenas de renúncia de renda. Há, também, o problema de saber se haverá trabalho depois de uma folga prolongada. Quase todos os *free-lancers* entrevistados dizem ter medo de ser substituídos caso deixem de atender a uma demanda da empresa que costuma contratar seus serviços. Em um contexto de elevados níveis de desemprego, com a redução constante de postos de trabalho na imprensa do estado, o receio é compreensível.

(...) eu era muito *workaholic*. Se eu não pegasse uma coisa que me ofereciam, eu ficava com remorso, ficava me sentindo mal. Então, eu pegava tudo o que me ofereciam e eu fazia todas as matérias que eles pediam pra eu fazer. Tinha época que ninguém me agüentava mais porque eu tava um zumbi. (Sujeito 7)

Uma coisa que não é legal. Fica muito difícil tu te desligar. (...) Esses dias aconteceu de estar entrando numa consulta médica, e bem na hora que ele me chamou, me ligaram. ‘Ah, tu pode fazer tal coisa, tu tem que entregar daqui a dois dias’? E aí é dizer sim ou não, né? Então, sabe, de repente tu perde uma oportunidade porque tu tá com o celular desligado. (Sujeito 5)

O *free-lancer* “fixo”, em geral, cumpre a mesma jornada de trabalho que seus colegas contratados formalmente, quando sua atividade é desenvolvida na redação. Há, como ocorre com os demais jornalistas, horários pré-estabelecidos de entrada e saída do ambiente de trabalho e uma jornada com duração pré-determinada. O gozo de férias, no entanto, não é um direito reconhecido ao *free-lancer* “fixo”; eventuais folgas dependem de acordo com a chefia e implicam, quase sempre, suspensão temporária da remuneração.

4 – Local de trabalho e aspectos relativos à renda

A flexibilidade do jornalismo *free-lance* traduz-se não só na liberdade de organização da própria jornada de trabalho, mas na escolha do local de exercício da atividade. O jornalista *free-lancer* tem a possibilidade de trabalhar em casa se desejar, bastando, em geral, que disponha de um computador e uma linha telefônica. A disciplina de trabalho, nessa situação, é auto-imposta; distanciado da redação, o jornalista não está sujeito às pressões do ambiente de trabalho coletivo.

Evidentemente, isso não se aplica ao *free-lancer* “fixo” empregado na própria redação. Este estará sempre sujeito às condições de trabalho dos demais jornalistas empregados pela empresa, na disciplina imposta pela “linha de produção”. A flexibilidade de sua condição diz respeito apenas à facilidade da dispensa de seus serviços, a critério do empregador.

As demais modalidades do jornalismo *free-lance* revestem-se do caráter de um novo trabalho em domicílio, por encomenda. O jornalista recebe de seu empregador uma tarefa que pode ser executada em casa, uma situação percebida como bastante confortável. A única exigência é que o trabalho seja concluído no prazo previsto em contrato. O contato com o

empregador é feito sempre por telefone ou por e-mail; dificilmente o *free-lancer* é obrigado a ir até a sede da empresa.

Nem vou lá. Só pra entregar nota. [Faço] tudo por e-mail, telefone. (Sujeito 3)

O conforto do trabalho em casa não significa, porém, que a disciplina esteja totalmente ausente. O prazo previsto em contrato exige que o *free-lancer* organize espaço e rotina de trabalho sistematicamente, sob pena de ter a vida pessoal desestruturada. Curiosamente, o jornalista *free-lancer* nem sempre vê o trabalho em casa como uma vantagem, justamente em razão do risco de contaminação entre ambiente profissional e ambiente doméstico.

Trabalho em domicílio exige disciplina pessoal. Se o ambiente doméstico interfere na rotina de trabalho, a jornada pode estender-se muito além do que seria necessário. O trabalhador perde o controle do próprio tempo, revezando-se na execução de tarefas profissionais e atividades domésticas, particulares – o que acaba por se converter em uma nova fonte de tensões.

Trabalhar em casa é uma coisa muito dispersiva, a qualquer momento tu pode ir para a sala, ver o que tá passando na televisão... No final o que acontecia era que eu acabava trabalhando o dia inteiro. Eu acordava às oito, me sentava às nove pra trabalhar, ficava lá trabalhando, parava um pouco, ia fazer alguma coisa. No final, eu acabava ficando até às dez na frente do computador. (Sujeito 7)

Esse mesmo jornalista, contratado pela revista Superinteressante para produzir um livro de 100 páginas, conta qual era sua rotina de trabalho em casa durante o período em que teve de cumprir a tarefa (duas semanas). Pela manhã, acordava com uma pilha de livros ao lado da cama e dava início à pesquisa bibliográfica exigida pelo trabalho. Ligava o computador – que ficava, também, localizado estrategicamente ao lado da cama – e começava a escrever. Não parava para comer e mal falava com os familiares durante todo o dia. Parava só na madrugada do dia seguinte para dormir algumas horas, e logo depois retomava o trabalho no mesmo ritmo. Durante duas semanas, só deixou o quarto para apanhar comida na geladeira e para ir ao banheiro.

Pode-se argumentar que se trata de um caso extremo. De fato, nem sempre é assim, uma vez que o *free-lance* por conta própria ou por tarefa pressupõe longos períodos sem nenhuma demanda de trabalho. Os períodos de atividade, contudo, normalmente acabam levando a essa confusão entre ambiente profissional e ambiente doméstico, quando o *freelancer* opta por trabalhar em casa. É freqüente, então, que o primeiro tome o lugar do segundo, a menos que o jornalista seja capaz de impor limites ao tempo de trabalho (estabelecendo, por exemplo, um número máximo de caracteres a escrever em um mesmo dia).

A dificuldade maior consiste no fato de que os dois ambientes nunca estarão completamente separados um do outro. A estrutura que o *free-lancer* poderá montar em sua própria casa jamais será a mesma de que poderia dispor em uma redação, e a interferência de aspectos da vida doméstica no trabalho será inevitável.

Usava a minha estrutura, de casa, o que sempre é complicado, porque tu nunca vai ter uma estrutura de redação. Ainda mais que eu morava com minha mãe, tinha um quarto, com Internet... (Sujeito 5)

(...) trabalhar em casa invade o teu espaço. É cansativo, tu fica o dia inteiro dentro de casa e é uma coisa que acaba sendo estressante. Mesmo que tu tenha entrevistas, tu volta pra casa e tu trabalha mais, porque... Por que que tu vai dormir se tu pode terminar o trabalho com prazo antes, até? Pra ficar mais bem habilitado com teu empregador, tu entregar antes e ficar com aquilo como sei lá, um cartão de visita? 'A pessoa pega e cumpre os prazos muito bem, podemos mandar ela fazer mais trabalho.' (Sujeito 11)

O problema maior do trabalho em domicílio, no entanto, é outro. Em casa, o *freelancer* está sujeito a arcar com parte dos custos de produção – que normalmente seriam pagos pelo empregador. Não se trata apenas de manter uma estrutura mínima para a execução do trabalho (computador e linha telefônica), mas de pagar despesas com chamadas telefônicas, material de consulta (no caso de reportagens que exijam pesquisa bibliográfica), transporte, manutenção do equipamento.

Uma jornalista contratada pela editora Plural para fazer uma reportagem para a revista Amanhã (sujeito 5) lembra de um episódio em que essa dificuldade tornou-se ainda mais dramática. Na mesma semana em que o *free-lance* foi acertado, o computador e a impressora pararam de funcionar repentinamente. Logo depois, a Internet saiu do ar. Não

havia um técnico em informática da editora à disposição, e a jornalista teve de assumir, sozinha, os custos do conserto de seu equipamento.

Freqüentemente, o *free-lance* exige que o jornalista faça viagens ou circule por locais distantes de sua casa durante o trabalho de reportagem. Nesses casos, normalmente o empregador paga os custos de transporte – ou, como ocorre no caso dos *jobbers* e dos jornalistas-empresários, o custo de transporte é agregado ao valor final pago ao *free-lancer*. Entretanto, não se trata de um processo automático. Para ser ressarcido, por exemplo, de suas despesas com táxi, o *free-lancer* deve enviar as notas fiscais do serviço ao empregador e esperar pelo pagamento. O mesmo ocorre com os gastos de telefone. Dependendo da empresa, o processo é burocrático e demorado a tal ponto, que o *free-lancer* desiste de receber o valor que lhe é devido.

É grana, e eu tenho de tirar do meu bolso. Depois eu envio as notas pra eles me reembolsarem, e... Mas eu vou ser sincera contigo, isso tem um pouco a ver com meu desleixo pessoal. Eu nunca sentei pra botar na ponta do papel, se tá valendo a pena. (Sujeito 2)

Quando tinha custos, eles se ofereciam. Nem pediam nota, mas era porque eu conhecia eles pessoalmente. ‘Nos diz quanto tu gastou’ e tal. Às vezes, eu me esquecia de dizer pra eles. Acabava pagando tudo e me deixavam. (Sujeito 7)

O custo incorporado ao cálculo do *free-lancer* pode corresponder a uma parcela considerável do total pago pelo empregador. Jornalistas que tornaram-se “empresários”, trabalhando no sistema dos *jobs*, acabam por se habituar a prever os custos no valor estipulado em contrato, para prevenir eventuais prejuízos. Estes podem chegar a um montante razoável, às vezes superior ao do piso salarial da categoria. Uma das jornalistas entrevistadas (sujeito 17) afirma, para justificar suas precauções no momento de fechar seus contratos de trabalho, que seu custo fixo oscila em torno de R\$ 1 mil por mês, via de regra.

Também aqui o *free-lancer* “fixo” tem uma vantagem, quando trabalha no ambiente da redação: esses gastos ficam por conta da empresa, como ocorreria com qualquer profissional contratado formalmente. Não é necessário manter uma estrutura de trabalho em casa, a menos que, paralelamente, o jornalista decida fazer outros trabalhos como *free-lancer* eventual ou como “empresário”.

A questão de assumir ou não os custos da produção de uma matéria jornalística tem efeito direto sobre a renda dos profissionais. Dissemos, no início do capítulo, que é difícil mensurar a renda dos jornalistas *free-lancers*. De fato, há uma variação muito grande de um caso a outro. Pode-se, no entanto, observar que certas situações de trabalho oferecem remuneração maior do que outras.

Tome-se, novamente, o caso do *free-lancer* “fixo” empregado em uma redação. Sua remuneração, via de regra, é igual ou ligeiramente mais baixa do que a de um profissional com contrato por tempo indeterminado, formal. A maioria das empresas jornalísticas da Região Metropolitana de Porto Alegre paga, a esses profissionais, o piso salarial da categoria, que atualmente é de R\$ 1.135,00 por mês. Com os jornalistas contratados por terceirização (por meio de uma segunda empresa subcontratada ou pela figura do “jornalista-empresário”, remunerado mediante apresentação de nota fiscal), acontece mais ou menos o mesmo. Para esses profissionais, vale a observação de um dos jornalistas entrevistados durante a pesquisa: “Aqui, o piso é o teto”.

Nas outras modalidades do jornalismo *free-lance*, não há remuneração fixa. A renda do *free-lancer* varia de um mês a outro, de acordo com a demanda de trabalho. Os contratos por tempo determinado, com vários meses de duração (os *jobs*), oferecem uma estabilidade maior, mas, encerrado o prazo do contrato, a renda do *free-lancer* volta a depender da demanda das empresas jornalísticas por seus serviços.

Esse tipo de contrato de trabalho assegura, de qualquer modo, não só alguma estabilidade ao *free-lancer*, mas também melhor remuneração. Os *jobbers* experientes acabam por trabalhar sempre com os mesmos “clientes”, que renovam sucessivamente seus contratos de trabalho depois de uma experiência inicial satisfatória. Uma vez assegurado um bom contrato, o *free-lancer* ganha poder de barganha para negociar acordos mais vantajosos no futuro.

Ter vários clientes, vários trabalhos, a renda é muito maior. É muito. Não é uma vez, não é o dobro. Chega a ser quatro vezes maior. Dependendo do mês, se aparece o *frila*, o extra aquele, o *job* que o cliente do cliente indicou, dá até cinco ou seis vezes mais do que o salário. A faixa salarial dos empregados é muito baixa. (Sujeito 17)

Eu tenho um contrato de 18 mil, anual. (...) Se tu dividir isso por mês, acaba dando um salário igual ao da redação, sem que tu tenha que despendar tempo, sem que tu tenha que gastar gasolina, alimentação, porque tu trabalha

dentro da tua casa. (Sujeito 15)

Na impossibilidade de obter contratos de médio ou de longo prazo, a renda do *free-lancer* dependerá de trabalhos eventuais. Como vimos, essa situação oferece o grave inconveniente de não assegurar uma renda estável; assim, períodos de grande atividade podem ser sucedidos por semanas ou meses sem nenhum trabalho. Lembre-se, ainda, que a renda do *free-lancer* eventual (por conta própria) define-se pelas tarefas que lhe couberem em certo período.

De qualquer modo, parece certo que mesmo os trabalhos eventuais de curta duração proporcionam remuneração maior do que aquela paga aos jornalistas nas redações. Tomemos, novamente, o exemplo do repórter *free-lancer* da revista Superinteressante. Seu primeiro trabalho para a revista foi publicado no início da presente década. Na época, por uma reportagem com três páginas de texto, a revista pagou R\$ 800,00, valor que era, então, mais ou menos o mesmo do piso salarial dos jornalistas em Porto Alegre. Por um artigo de uma página, o valor era de R\$ 500,00.

É claro que o padrão da Editora Abril – uma das grandes editoras do Brasil, seguramente a maior no ramo de revistas – não pode ser aplicado à totalidade dos trabalhos *free-lance* existentes na Região Metropolitana de Porto Alegre. Publicações de pequeno porte não pagariam nem a metade do piso salarial da categoria por uma única reportagem. A tabela do Sindicato dos Jornalistas do Rio Grande do Sul também tem pouca utilidade para apurar a remuneração do *free-lancer* na região, porque, na maioria das vezes, não corresponde à real situação do mercado.

Ainda assim, permanece válida a idéia de que um *free-lance* eventual paga mais do que o emprego formal nas redações por menos horas de trabalho. Nas palavras de um dos jornalistas entrevistados durante a pesquisa, se o *free-lancer* tiver pelo menos uma tarefa de fôlego a fazer a cada mês, “ou ganha a mesma coisa e trabalha menos, bem menos do que na redação, ou ganha mais trabalhando a mesma coisa” (sujeito 16). Quanto ao mais, o valor é definido mais ou menos aleatoriamente, calculando-se por alto os custos de produção do material demandado pelo empregador e a remuneração média dos *free-lancers* da região.

O problema, do ponto de vista do *free-lancer*, é conseguir trabalho todo mês. O *free-lance* eventual deixa o jornalista em uma situação instável: não há garantia de remuneração, e o profissional está sujeito a ter de abandonar sua atividade nos períodos mais difíceis para

dedicar-se a outros tipos de trabalho (como digitação de trabalhos acadêmicos ou venda de artesanato). Entretanto, esta não é uma característica apenas do *free-lance* eventual. Em todas as suas modalidades, o jornalismo *free-lance* define-se pela instabilidade, pela incerteza no longo prazo, pela descontinuidade da trajetória profissional. Pela precariedade, em suma.

A maioria dos *free-lancers* entrevistados para esta pesquisa iniciou sua vida profissional entre o final da década de noventa e o início da década atual. Nenhum deles trabalhou para menos de quatro empresas diferentes em um período que varia de dois a oito anos. São todos, portanto, “trabalhadores de curto prazo”, na acepção empregada por Richard Sennett¹¹⁷, ou simplesmente precários, ainda que sua renda seja em alguns casos bastante superior à dos trabalhadores formais.

5 – A experiência do trabalho precário

A experiência da precarização do trabalho independe do nível de renda do sujeito; um trabalhador pode ser considerado precário mesmo que sua renda seja sensivelmente maior do que a de outro contratado formalmente. O que define a situação precária é sua atipicidade em relação a um padrão tido como normal – no caso, o emprego formal, regulado por normas específicas e protegido por um sistema de garantias. Como vimos, a atividade jornalística, no Brasil, foi enquadrada nesse padrão por sucessivas normas legais, entre as quais se destaca o Decreto-Lei nº 972, de 17 de outubro de 1969.

O jornalismo *free-lance* da atualidade constitui, pelo que vimos até aqui, um desvio em relação ao padrão formal da atividade jornalística. Isso nada tem a ver com a remuneração, mas com as condições de exercício da profissão nas diversas modalidades do *free-lance*. O aspecto mais significativo, presente em todas as variantes, é a incerteza com relação ao futuro, a instabilidade. Ou, como diria Sennett, a percepção de que não há longo prazo.

Nenhum dos 18 jornalistas entrevistados durante a pesquisa na qual se baseou este trabalho afirmou considerar satisfatórias as condições atuais de trabalho das redações de

¹¹⁷ SENNETT (2005).

jornais diários e revistas da Região Metropolitana de Porto Alegre. Ainda assim, foi unânime a opinião de que a falta de garantias inerente à condição do *free-lancer* compromete enormemente sua satisfação no trabalho. Para todos os jornalistas entrevistados, uma situação de trabalho ideal teria como ponto de partida um emprego formal, com jornada de curta duração.

É difícil. Aqui, tu tem que fazer muito mais *frila* pra poder juntar uma grana. Aqui é importante tu ter um fixo e fazer o *frila*, entendeu? (Sujeito 12)

Esse apego a um padrão entendido como ultrapassado – a maioria dos entrevistados acha, também, que a expansão do trabalho *free-lance* é inevitável e que em um futuro próximo não haverá mais empregos formais – justifica-se pela imprevisibilidade do mercado de trabalho dos *free-lancers*. Não há longo prazo; um *free-lancer* bem remunerado pode converter-se em trabalhador desempregado tão logo termine sua tarefa e receba seu último pagamento.

Eu lembro até que no curso do Sindicato [dos Jornalistas] pra Assembléia [Legislativa], pro concurso da Assembléia, teve um cara até que falou assim: ‘Ah, eu sou *frila*, outra palavra pra dizer desocupado, desempregado’. (Sujeito 5)

Aceitar as implicações de sua condição, o elemento de incerteza, não parece fácil para os próprios *free-lancers*. Essa impressão, que aproxima o *free-lance* do desemprego atenuado por “bicos” eventuais, é corroborada por familiares e amigos. O *free-lancer* sente-se pressionado a ver sua condição como transitória, um intervalo (bem remunerado) entre dois empregos em redação de jornal. A condição de temporário, porém, quase sempre torna-se permanente.

Eu nunca tinha ficado só como *frila*. E é uma coisa que agora tá começando a me apertar um pouco, assim. Principalmente agora, que chega a época do verão, Porto Alegre dá aquela caída básica... (Sujeito 2)

A precariedade está presente em todas as modalidades do jornalismo *free-lance*. O jornalista beneficiado por um contrato de médio prazo não está menos sujeito a ficar à deriva, terminada sua tarefa, do que um *free-lancer* eventual. Do ponto de vista da empresa jornalística, todos são trabalhadores descartáveis, que podem ser dispensados sem maiores conseqüências (indenizações, ações trabalhistas na Justiça) ao menor sinal de dificuldades financeiras. O emprego de jornalistas *free-lancers* confere à empresa a desejada flexibilidade na contratação de fatores de produção. Em tempos de produção flexível, a mão-de-obra deve ser tão facilmente descartável ou substituível como qualquer outro fator.

Robert Castel descreveu esse processo como a “desestabilização dos estáveis”¹¹⁸: o trabalho eventual é a alternativa existente ao desemprego aberto. No Brasil, a ameaça permanente do desemprego, mesmo no caso de trabalhadores qualificados, como os jornalistas, é ainda mais grave do que seria na França, contexto ao qual Castel se referia em sua análise da “nova questão social”; não há, aqui, um sistema de proteção como o do *Welfare State* europeu, que assegure uma renda mínima razoável aos profissionais momentaneamente desocupados.

Note-se, ainda, que a instabilidade do novo mercado de trabalho não afeta apenas aos *free-lancers*, mas àqueles trabalhadores formalmente empregados que se vêem, assim, submetidos a uma nova disciplina. A recusa ao sobretrabalho das redações pode implicar, aos jornalistas refratários, a queda na condição de *free-lancer*. A dinâmica da precarização não se limita a uma “periferia precária”, mas ao conjunto do mercado de trabalho, ainda que essa “periferia” esteja em situação bem mais vulnerável.

Acomodar-se à instabilidade permanente requer do *free-lancer* uma mudança de perspectiva. A imagem que utilizamos para descrever o *free-lancer* eventual, de um trabalhador obrigado a bater de porta em porta para oferecer seus serviços a quem possa contratá-lo, é a essência da atividade exercida em tais condições. Se não há longo prazo, já não se pode esperar trajetórias profissionais lineares, vinculadas a uma única empresa durante longos períodos, às vezes toda uma vida profissional.

Eu vejo muita gente que trabalhou a vida inteira num lugar e nunca fez *frila*. E aí, de repente, o cara é demitido e ele não sabe por onde que ele vai começar, porque ele não tem contatos. (Sujeito 5)

¹¹⁸ CASTEL (2003), pg. 526.

Para conquistar alguma segurança no trabalho, o *free-lancer* precisa, então, formar uma “rede” de “clientes” mais ou menos estável: um grupo relativamente amplo de empregadores em potencial que lhe assegure oferta permanente de trabalho. Essa tem sido a estratégia dos *free-lancers* mais experientes, que já deixaram de esperar por um emprego formal, estável, e conformaram-se ao caráter permanente de sua condição. Essa segurança, evidentemente, é ilusória, porque períodos prolongados de dificuldades no mercado acabam por desfazer a “rede” de empregadores. Volta-se, então, àquela situação anterior, de absoluta incerteza quanto ao futuro.

Ainda que ilusória, a segurança oferecida pela “rede” de “clientes” é a única ao alcance do *free-lancer*. Para formá-la, é essencial que o jornalista esteja em permanente contato com empregadores eventuais e com colegas que possam indicá-lo para novos contratos. O receio de interromper os contatos com o mercado e, conseqüentemente, ficar sem trabalho no futuro deixa o *free-lancer* em uma situação de tensão permanente, que impede o gozo de períodos de descanso.

Veja-se o caso de uma das jornalistas entrevistadas para a pesquisa (sujeito 12). No verão, dificilmente há demanda de trabalho em Porto Alegre para *free-lancers*. A contratação de jornalistas para cobrir as férias dos profissionais empregados nas redações (alguns jornais, como o Correio do Povo, contratam substitutos para os jornalistas em férias, durante períodos não superiores a um mês ou dois) constitui exceção na imprensa da Região Metropolitana de Porto Alegre. Mesmo assim, nossa jornalista preferiu ficar cinco anos sem tirar férias, por medo de perder seus contatos no mercado caso ficasse algum tempo fora da cidade. Para resolver seus problemas de consciência, contratou outra pessoa para ficar em seu lugar e não deixar os empregadores habituais “na mão”, caso houvesse (e não houve) alguma demanda de trabalho.

Só fui tirar férias em 2003. Aí, tive de pagar pra alguém fazer minhas férias, porque, senão, não ia tirar nunca. (Sujeito 12)

Um detalhe curioso: ao contratar outro *free-lancer* para ficar em seu lugar durante suas férias, a jornalista acabou promovendo uma nova inserção no mercado de trabalho. As trajetórias profissionais de jornalistas *free-lancers*, em geral, começam assim mesmo. A entrada no mercado de trabalho dá-se por indicação, procedimento que se prolonga por toda a vida profissional do *free-lancer*. Normalmente, o jornalista ingressa no mercado porque um

amigo ou conhecido indicou-o para uma determinada tarefa. Mais tarde, o empregador volta a contratar seus serviços ou recomenda o *free-lancer* para uma segunda empresa, e assim por diante, até que o jornalista afinal consegue formar sua própria “rede” de contatos.

Tudo indica que a vulnerabilidade seja maior para profissionais jovens, que detêm uma “rede” menos extensa e menos confiável, quando conseguem formá-la. A incerteza não está apenas na insegurança relativa à possibilidade de obter trabalho no futuro, mas de ser pago por tarefas já realizadas. Não é incomum encontrar maus pagadores entre as empresas que contratam *free-lancers*. Em geral, empresas estabelecidas no mercado – jornais e revistas de grande porte, como o Grupo RBS, a Plural Comunicações ou a Editora Abril, por exemplo – não deixam de remunerar os jornalistas que contratam, ainda que, por vezes, o pagamento seja atrasado por um procedimento demasiadamente burocrático. Empresas menores, contudo, nem sempre oferecem a mesma segurança.

Se for com a Plural, eu vou sempre pegar. Agora, se for com um Zé Ninguém, que eu não conheço, vou segurar, porque as pessoas não pagam, acham que aquilo ali, pra ti, é uma coisa, assim... Não sei o que elas pensam, na verdade. (Sujeito 13)

Obrigar-se a cobrar a remuneração devida por maus pagadores é um procedimento um tanto inusitado para jornalistas que saem da faculdade preparados para um emprego formal. As dificuldades começam já no momento de definir qual será o valor do contrato, como vimos. A tabela de preços de *free-lance* do Sindicato dos Jornalistas não corresponde, em geral, à situação real do mercado de trabalho. Jovens profissionais sentem-se, via de regra, à mercê do empregador, que concentra o poder de decidir quanto vai pagar ao *free-lancer* por seus serviços e quando irá pagar.

Profissionais experientes também estão sujeitos ao “calote” de vez em quando. Uma repórter, *free-lancer* “fixa” da revista Veja, afirma que já ficou, certa vez, mais de três meses à espera do pagamento por um serviço eventual prestado para outra empresa. O responsável por sua contratação protelava o pagamento sempre que a jornalista procurava-o para receber o que lhe era devido.

E eu indo lá, ligando, tentando ser... Aí um dia eu fui lá, dei um plantão, isso era julho ou agosto, dei um plantão. Fui tratada feito uma cachorra: ‘Ah, tu

deve tá precisando muito desse dinheiro, o pessoal da Abril não deve estar te pagando'. (Sujeito 12)

Neste caso, a solução foi recorrer à Justiça. O empregador inadimplente, afinal, pagou o que devia; mas, até que isso viesse a ocorrer, passaram-se mais alguns meses. Salta aos olhos, então, o caráter incerto da própria renda do *free-lancer*, aspecto que aumenta sua fragilidade diante do mercado e do empregador. Este último detém, de fato, maior parcela de poder de negociação para firmar acordos com seus contratados. A idéia liberal de que o contrato de trabalho é resultado da livre negociação, uma vez mais, revela-se falsa.

Quando se tem esse fato em vista, a difusão recente do jornalismo *free-lance* (a precarização do trabalho, em última análise) assume claramente o caráter de redistribuição do poder negocial entre empregador e empregado em favor do primeiro. A regulamentação profissional da atividade jornalística, com efeito, beneficiou a categoria ao conferir aos jornalistas um mínimo de garantias, como a duração da jornada de trabalho e o piso salarial. Quando se ignoram as regras legais previstas para a contratação de jornalistas – e o *free-lance*, por vezes, não é mais do que uma forma de burlar a legislação –, os donos da imprensa recuperam uma parte do poder de barganha que lhes fora subtraído pelos limites impostos pelo Estado.

De quebra, os sindicatos de jornalistas, instrumentos consagrados de resistência ao poder do capital das empresas, são enfraquecidos pela difusão do *free-lance*. Este último não vê, no sindicato, uma instituição efetivamente representativa, uma vez que a atividade sindical tem por base, desde a Era Vargas, o trabalhador formal, e não o prestador eventual de serviços. Há uma percepção generalizada, entre os jornalistas *free-lancers*, de que o sindicato não representa seus interesses e de que as antigas formas de resistência não funcionam face ao novo contexto do mercado de trabalho.

O descrédito da via sindical, porém, deixa uma questão em aberto. Na ausência do sindicato, haverá outras formas de resistência, coletiva ou individual, mais adequadas à situação do mercado de trabalho e às condições atuais de exercício da profissão dos jornalistas?

CAPÍTULO 4 – AS NOVAS ESTRATÉGIAS DE RESISTÊNCIA DOS TRABALHADORES

A estratégia de luta “classista”, que marcara o Novo Sindicalismo dos anos oitenta, perdeu força na década seguinte, sob o influxo de um novo modelo de acumulação capitalista e da orientação neoliberal das políticas do Estado brasileiro. A chamada crise do sindicalismo no Brasil consistiu na dificuldade de adaptação dos sindicatos aos novos tempos de acumulação flexível, resultando na perda de representatividade e na queda das taxas de filiação.

Os efeitos da crise, como vimos, são controversos, mas a organização dos trabalhadores foi afetada pelas mudanças do modelo em quase todas as categorias. Com os jornalistas, não foi diferente. A difusão do trabalho *free-lance* significou uma ruptura do paradigma do emprego formal, sustentáculo dos sindicatos de jornalistas do Brasil. Não deve causar surpresa, portanto, que também para estes trabalhadores o sindicato seja visto como instituição pouco representativa de seus interesses.

É difícil mensurar variação da taxa de sindicalização dos jornalistas no Rio Grande do Sul. Há *free-lancers* que exercem a atividade sem registro profissional. Embora o exercício regular da profissão exija o registro, para as empresas que contratam *free-lancers* é indiferente o fato de o jornalista ser registrado ou não.

Obtenção do registro e sindicalização são procedimentos diferentes. O jornalista pode obter o registro profissional, expedido pela Delegacia Regional do Trabalho (DRT) sem filiar-se ao sindicato, embora o contrário (a filiação sem registro) não seja possível. Deste fato conclui-se que os jornalistas que trabalham sem registro não são sindicalizados. Entre os demais, a tendência predominante parece ser o abandono dos vínculos com a atividade sindical.

Dos 18 jornalistas entrevistados no decorrer da pesquisa, apenas dois eram sindicalizados, e nenhum pagava regularmente em dia a contribuição mensal do Sindicato dos Jornalistas. Todos revelaram profundo descrédito em relação à atividade sindical. Ainda que, em alguns casos, reconheçam a importância do sindicato como instrumento de resistência dos trabalhadores, os *free-lancers* não se consideram representados pela instituição. Para a

maioria, o Sindicato dos Jornalistas revela-se incapaz de adaptar-se à nova realidade do mercado de trabalho.

A descrença em relação às potencialidades do movimento sindical tem levado os jornalistas *free-lancers* a adotar novas formas de resistência ao capital. Entretanto, também estas esbarram na inadequação frente às novas situações de trabalho na imprensa da Região Metropolitana de Porto Alegre. Pode-se, contudo, definir essas formas de resistência pelo caráter individual, em oposição ao aspecto coletivo das lutas sindicais do passado.

Neste capítulo, procuraremos avaliar a percepção dos jornalistas *free-lancers* acerca do movimento sindical e sua atitude frente a este. Um dos objetivos será identificar as alternativas de resistência – caso estas existam e mostrem-se viáveis – construídas no período mais recente, em meio aos abalos da reestruturação produtiva na organização do trabalho nas empresas jornalísticas.

1 – O descrédito da estratégia sindical “de classe”

Nos anos oitenta, o sindicalismo no Brasil esteve na contramão do que ocorria nos países norte-ocidentais. Lá, essa foi uma década perdida para os sindicatos, enfraquecidos pela ascensão do neoliberalismo e a reestruturação produtiva; aqui, o poder sindical crescia a par da redemocratização política e da contestação ao modelo de desenvolvimento econômico.

A década de oitenta viu nascer e consolidar-se uma nova estratégia de ação sindical, cuja marca principal era o confronto com o capital. Este ficou evidenciado durante as greves promovidas por diferentes categorias durante aquele decênio. Giovanni Alves observa que as greves dos anos oitenta tiveram um sentido de resistência de classe às políticas governamentais e ao processo inflacionário¹¹⁹. Essa estratégia “classista” foi a característica mais importante do Novo Sindicalismo.

A resistência “de classe” seria colocada em xeque pela reestruturação produtiva dos anos noventa. A precarização do trabalho enfraqueceu os sindicatos brasileiros e levou à

redefinição das estratégias sindicais, que, em alguns casos, assumiram caráter colaboracionista. Seja como for, o que se observou foi o declínio da estratégia “classista”, que perdeu credibilidade na própria base do movimento sindical.

É mais ou menos isso o que tem ocorrido entre os jornalistas com a moderna difusão do jornalismo *free-lance*. No Rio Grande do Sul – onde a estratégia sindical “classista” chegou a ameaçar, no início dos anos oitenta, a circulação do principal jornal do estado na época (o *Correio do Povo*), feito incomum na história da imprensa brasileira –, hoje a ação do Sindicato dos Jornalistas é contestada por uma parte de sua base. Entre jornalistas *free-lancers*, como veremos nos depoimentos recolhidos para a realização desta pesquisa, há profundo descrédito em relação à resistência coletiva pela via sindical.

Em parte, esse descrédito parece ter origem no fracasso do Sindicato dos Jornalistas em atingir uma das principais metas do Novo Sindicalismo: a recuperação dos salários, cujo poder aquisitivo fora corroído, na década de oitenta, pela hiperinflação. Quando questionados sobre as razões da opção pela não-filiação ao sindicato, os jornalistas *free-lancers* em geral incluem em suas respostas a incapacidade do Sindicato dos Jornalistas de obter ganhos salariais significativos nas negociações anuais do dissídio.

A gente vê pelas negociações do piso. A gente nunca leva o que quer, é sempre abaixo. (...) Eu me lembro que a campanha de 2001 era: ‘Em 2001, 1001. Mil reais em 2001. Tamo chegando em 2006 e tamo com mil e cem. Se pegar só a inflação do período... (Sujeito 16)

(...) isso, essa questão do piso, eles podiam dar uma forcinha para o jornalista não ganhar tão pouco. (Sujeito 14)

A ação do sindicato é vista pelos jornalistas *free-lancers* como “fraca”, pouco representativa, alheia aos problemas reais da categoria. Por vezes, também como “radical”, o que pode ser interpretado como uma crítica direta ao sindicalismo de confronto da década de oitenta. Em relação ao jornalismo *free-lancer*, especificamente, os profissionais entrevistados para a pesquisa sobre a qual está baseado este trabalho consideram que o Sindicato dos Jornalistas do Rio Grande do Sul não está preparado para tratar da questão.

¹¹⁹ ALVES (2000), pg. 287.

Eu não sou sindicalizada. Mas, mesmo se eu fosse, o sindicato não ia me ajudar em nada. Em nada, nada, nada. Nada, nada, nada. Não ia me ajudar, me beneficiar em nada. É uma coisa absurda. Pra mim, o sindicato não sabe nem lidar com essa figura do *frila*. Eles não fazem idéia de como é que se lida com essa pessoa aqui, entendeu? Eles sabem lidar com o pessoal que tá dentro da empresa, e tal. Agora, o *frila* tá totalmente desabrigado, tu não tem, tu não sabe pra onde tu vai correr. (Sujeito 12)

Do ponto de vista dos entrevistados, a ação do sindicato em favor dos *free-lancers* resume-se à elaboração de uma tabela de preços de serviços publicada na página da instituição na Internet. A tabela define, por exemplo, os valores que devem ser cobrados por um texto de certa extensão ou pela diagramação de uma página de jornal. Segundo os *free-lancers*, entretanto, a tabela está distanciada da realidade do mercado jornalístico, pois os valores seriam muito superiores aos efetivamente praticáveis. O jornalista que decidisse cobrar por seus serviços os valores definidos pelo sindicato estaria fadado a ficar sem trabalho.

À parte o problema da tabela de preços “surrealista” – a expressão é de uma das entrevistadas (sujeito 9) –, os *free-lancers* não vêm, de parte do Sindicato dos Jornalistas, uma ação consistente no sentido de assegurar boas condições de trabalho e uma remuneração mínima a trabalhadores “de curto prazo”. Para os jornalistas entrevistados, não há, por exemplo, nenhuma ação com vistas a obrigar os empregadores a pagarem o piso salarial a todos os profissionais contratados para jornada fixa de trabalho (como os *free-lancers* “fixos” das redações) ou a melhorar as condições do mercado, buscando, de algum modo, ampliar o número de postos de trabalho disponíveis.

A questão de fundo seria a recusa do sindicato em reconhecer que o *free-lance* é uma prática “inevitável”, decorrência da própria evolução do mercado de trabalho. Na visão da maior parte dos entrevistados, o sindicato atua a partir de uma percepção equivocada do mercado, que tem por referência o emprego formal. Ainda que sua ação tenha algum efeito para os profissionais contratados formalmente pelas empresas jornalísticas, como a garantia do piso salarial, para os *free-lancers* as vantagens da filiação seriam nulas.

A atividade sindical é entendida, então, como uma prática que tem por fim objetivos quase exclusivamente políticos e eleitorais, como a sustentação de certos partidos e a projeção de lideranças da própria instituição – e não os problemas reais da categoria que esta representa. Em conseqüência, para os jornalistas *free-lancers* a atividade sindical torna-se um fato alheio à experiência de trabalho, um fenômeno que se relaciona com outros aspectos da vida social (sobretudo a esfera eleitoral).

Acho que é um desserviço para as pessoas o fato de tu assumir uma bandeira partidária. Tu tá ali pra outra coisa, tu tá pra defender os direitos da categoria e não pra usar aquela instituição a favor de um partido. Acho que esse é o grande problema do nosso sindicato dos jornalistas aqui no Rio Grande do Sul. (Sujeito 15)

O vínculo do sindicato com partidos políticos seria a razão principal do fracasso em obter benefícios para a categoria, como a elevação do piso salarial. Esse vínculo apareceria, segundo os entrevistados, no apego a uma posição por vezes dogmática nas negociações com os donos da imprensa do Rio Grande do Sul: ao invés de adotar uma postura de negociação real, o sindicato teria optado por uma ação demasiadamente “radical”, fechada ao diálogo com os patrões.

O caráter partidário da ação, para os *free-lancers* entrevistados, anda a par da perpetuação dos quadros de direção do sindicato. Uma das razões apontadas para o afastamento da via sindical é precisamente a não-renovação dos quadros. Esse fato, que em parte decorre do desinteresse dos jornalistas pela atividade sindical, levou uma das entrevistadas (sujeito 2) a descrever o sindicato como um “time de futebol”, no qual alternam-se sempre os mesmos rostos, apesar de algumas raras substituições eventuais. O que os jornalistas entrevistados percebem, a respeito da direção do sindicato, é que, em geral, “são sempre os mesmos” os que ocupam os postos mais importantes (sujeito 3), não havendo espaço para a formação de novas lideranças.

Essa percepção, longe de ser gratuita, é corroborada pelo fato de que, nas eleições mais recentes para a direção do Sindicato dos Jornalistas do Rio Grande do Sul, houve uma única chapa inscrita para concorrer à direção. É evidente que, em tais condições, acaba por haver certo distanciamento entre a direção e a base sindical, levando esta última a rejeitar a legitimidade da própria instituição em algumas situações.

Transparece, no desejo de um sindicato menos partidário, a demanda por uma nova estratégia, que não aquela caracterizada pelo confronto com o capital, típica do Novo Sindicalismo dos anos oitenta (e da qual o Sindicato dos Jornalistas não prescindiu). A estratégia de colaboração, à qual o movimento sindical tendeu em parte a aderir, no Brasil, a partir dos anos noventa, surge, assim, como uma demanda da própria base.

Tinha que ser mais negociador, buscar mais qualificação, tem que sentar com os patrões, mas de uma forma... Talvez eles tenham que ser mais propositivos e menos radicais em algumas coisas. Tipo: ‘15% de reajuste’. Não adianta pedir 15 e levar cinco por cento. Vamos tentar achar um meio termo (...). (Sujeito 6)

2 – Rumo a um sindicalismo de colaboração?

O abandono da estratégia de confronto é, para parte dos entrevistados, uma necessidade, frente às condições adversas do mercado de trabalho. Isso em decorrência do excessivo poder concentrado pelos donos da imprensa, que hoje podem, segundo os entrevistados, contratar e demitir jornalistas a seu critério, sem que os dispensados possam esboçar qualquer resistência. Diante desse quadro, cumpriria, portanto, abandonar o enfrentamento em favor de uma estratégia mais colaboracionista, que levasse à preservação de postos de trabalho.

O *free-lancer* é, por vezes (em especial no caso do *free-lancer* “fixo”), um profissional que trabalha à margem da legislação que regula a prática do ofício de jornalista. Entende-se, por essa razão, que parte dos jornalistas entrevistados não espere do sindicato uma tentativa de mudar uma situação considerada, de qualquer modo, inevitável. O confronto, em tais condições, não tem qualquer efeito prático. Logo, melhor seria adotar uma estratégia de acomodação, de adaptação ao quadro que se desenha com a difusão do trabalho “de curto prazo”.

É burrice pensar: ‘Não, a empresa não pode ter *free-lancer*’. Burrice, isso não existe mais, isso já foi, isso não tem como. A empresa tem que ter *free-lancer*. Só que tem que ter o *free-lancer* em condições boas para o *frila* e para a empresa. (Sujeito 12)

Se há, ainda, algum tipo de expectativa dos *free-lancers* em relação à via sindical, esta implicaria uma reformulação das estratégias de ação. Em primeiro lugar, o confronto teria de dar lugar, obrigatoriamente, do ponto de vista dos entrevistados, a um diálogo mais aberto

com os patrões. Em troca das eventuais concessões das empresas a seus profissionais – como um piso salarial mais elevado –, o Sindicato dos Jornalistas poderia, assim, colaborar com os donos da imprensa com vistas à flexibilização do aparato legal que regula a profissão.

A estratégia de concessões mútuas na relação entre capital e trabalho teria, para uma parte dos entrevistados, a vantagem de regularizar situações hoje ilegais, como a existência do *free-lancer* “fixo” nas redações de jornais gaúchos. O “sindicato flexível” seria, assim, uma resposta à altura do mundo do trabalho contemporâneo.

Tu tem também uma outra estrutura de trabalho. Hoje, esse trabalho de *frila* meu é a realidade de muita gente. E aí? Qual a nova organização pra isso? Eu não sei, e acho que o sindicato também não sabe responder. (...) Eu acho que o sindicato tem que se transformar pra dar conta disso. Talvez, aí, atraia mais. (Sujeito 18)

Em segundo lugar, existe a demanda por um outro tipo de relação do sindicato com suas bases. Os jornalistas entrevistados para esta pesquisa queixam-se, em geral, de a filiação sindical “não valer a pena” como relação custo-benefício. Paga-se uma taxa mensal, sem retorno visível. O Sindicato dos Jornalistas, em vez de esforçar-se por obter benefícios para a categoria, estaria ocupado antes com o engajamento político de seus dirigentes, com financiamento de uma base mantida à margem das decisões.

Para que a filiação passasse a “valer a pena”, seria preciso, para parte dos entrevistados, que o sindicato oferecesse algum tipo de contrapartida. Esta poderia dar-se na forma de atividades de formação profissional, como cursos e palestras, com vistas a assegurar maior “empregabilidade” para os filiados. A estratégia atual, de confronto, além de não resultar em qualquer benefício em favor dos filiados, passa longe de qualquer iniciativa que assegure ganhos individuais em contrapartida ao pagamento da contribuição mensal.

Eu acho que a atuação do sindicato aqui no Rio Grande do Sul é fraca. Eu não vejo vantagem nenhuma em tu pagar uma taxa mensal pra eles quando tu não vê um retorno concreto, tu não sente aquele retorno vindo da atividade. (Sujeito 1)

Um retorno concreto seria, como vimos, a oferta de serviços, sobretudo atividades de

formação profissional. O próprio Sindicato dos Jornalistas do Rio Grande do Sul parece ter percebido a demanda por essa forma de ação, porque tem promovido seminários e cursos – inclusive de preparação para concursos públicos – mais ou menos regularmente. Sua clientela reconhece o esforço, a ponto de os jornalistas entrevistados apontarem essa oferta ocasional de serviços como um dos pontos positivos da atuação do sindicato – mesmo que tais atividades ocorram em caráter excepcional.

Em terceiro lugar, o sindicato teria ainda um outro papel a cumprir no atual contexto do mercado de trabalho: oferecer orientações sobre como firmar contratos de trabalho e como exigir seu cumprimento pelo empregador. O sindicato seria, a partir dessa perspectiva, não exatamente um instrumento de resistência à disposição dos trabalhadores em suas relações com o capital, mas um serviço de consultoria jurídica para seus filiados. Ao mesmo tempo, o sindicato seria um organismo de referência para a definição dos preços de trabalhos *freelance*, por meio de uma atualização – e adaptação aos valores efetivamente praticados no mercado – de sua tabela de serviços. Por fim, uma função a ser cumprida pelo sindicato seria a manutenção de uma “bolsa de empregos”, com a divulgação de vagas e ofertas de trabalho jornalístico por meio da instituição.

De certa forma, o Sindicato dos Jornalistas já exerce essas funções. O que chama a atenção, nesse tipo de demanda, é, outra vez, o desejo de um novo tipo de ação, desvinculado do caráter conflituoso do sindicalismo à velha maneira. Como disse uma entrevistada durante a pesquisa, o sindicato ideal seria aquele destituído “daquele ranço... sindicalista” (sujeito 2).

À falta de uma organização do trabalho em tais moldes, porém, os *free-lancers* da Região Metropolitana de Porto Alegre têm procurado construir, ou pelo menos sugerir, alternativas à via sindical. Quase todas, porém, levam ao abandono da resistência coletiva, em favor da ação individual, quando esta é, de fato, possível.

3 – O abandono das formas coletivas de resistência

A desconfiança em relação à via sindical tem levado à formulação de alternativas de

resistência dos trabalhadores frente às ofensivas do capital. Entretanto, pode-se observar que as formas coletivas de organização dos trabalhadores tendem a perder a centralidade que tiveram no passado. Os sindicatos já não parecem desfrutar da mesma credibilidade e prestígio que tinham na década de oitenta; seu lugar de instrumentos privilegiados da resistência dos trabalhadores parece, afinal, seriamente ameaçado.

Não se sabe, porém, que outra instituição poderá tomar esse lugar no futuro. O levantamento das alternativas consideradas pelos jornalistas *free-lancers* da Região Metropolitana de Porto Alegre não parece apontar muitas saídas no plano coletivo. De fato, estas acabam por se resumir a propostas de reformulação do próprio sindicato, no sentido apontado acima, com ênfase no caráter propositivo que a instituição poderia assumir, ou a sugestões pouco objetivas de formas alternativas de organização.

Excluída a via sindical, a única opção coletiva vislumbrada pelos *free-lancers* entrevistados seria a reorganização dos jornalistas em cooperativas. Note-se que, também aqui, trata-se de eliminar os aspectos conflituosos da relação com o capital. A cooperativa seria uma forma de resistência à insegurança do novo mundo do trabalho, mas não de enfrentamento com o capital, como fora a via sindical.

A sugestão da organização dos jornalistas em cooperativas está mais para uma estratégia de competição do que de resistência coletiva. Não por acaso, durante a pesquisa ela foi formulada precisamente por dois *free-lancers* “empresários”, que recentemente foram obrigados a abrir empresas próprias de fachada para conseguir trabalho, mediante o fornecimento de notas fiscais aos empregadores. Nos dois casos, a idéia de organizar jornalistas em cooperativas teria, antes, o objetivo de fortalecer um determinado grupo em sua disputa por “clientes”, por meio da redução de custos de produção. A lógica não é a da resistência, mas a da concorrência entre “empresários” em um mercado de grandes dificuldades de inserção.

Porque não vai dar pra agora cada jornalista ter uma empresa, sabe? A gente vai ter que se organizar de novo, por meio de cooperativas, ou, sei lá, o sindicato então montar uma empresa e a gente, através... Não sei qual seria a forma, entendeu? Mas tem que ter uma forma de desonerar um pouco, né? Porque às vezes tu tem um *frila* de 300 pila, daí tu vai pagar 70 de imposto... (Sujeito 5)

Esse raciocínio tem muito do espírito da época, na qual se enfatizam as virtudes do

empreendedorismo e da livre iniciativa. Uma segunda jornalista, por exemplo, sugeriu uma alternativa semelhante à das cooperativas; ou seja, segundo essa entrevistada, na ausência de um sindicato forte, que garantisse aos profissionais remuneração adequada e condições de trabalho satisfatórias, os jornalistas poderiam se organizar em microempresas de prestação de serviços. Uma forma de assegurar o sucesso da proposta, sugere a *free-lancer*, seria pedir o apoio do Sebrae para a formação dos novos “empreendedores”.

A organização em cooperativas não é exatamente uma alternativa ao sindicato. Resta, então, a resistência individual. Esta se caracteriza, como veremos, mais pela ausência de um padrão estável e o predomínio de ações isoladas do que por sua viabilidade como modelo para o futuro.

As alternativas individuais de resistência têm, em comum, a presunção de que a relação entre *free-lancer* e empregador é pautada pela livre negociação. Ora, vimos que essa negociação nunca será tão livre, dado que o empregador detém, via de regra, maior poder de barganha. O trabalhador, quase sempre, é forçado a aceitar as condições da empresa contratante. Há uma profunda assimetria de poder.

A resistência individual atua, assim, em um espaço bastante restrito, que só lhe permite atenuar em fato a desigualdade de posições entre trabalhador e empregador. Trata-se não de confrontar o capital em busca de uma relação menos desigual, mas de uma luta, empreendida isoladamente pelo trabalhador, com o objetivo de melhorar sua posição relativa frente ao empregador, até onde lhe seja possível consegui-lo. A opção individual não substitui, assim, a resistência coletiva, uma vez que ela não é propriamente uma alternativa; é antes a opção por um conjunto de instrumentos de que o trabalhador pode lançar mão para melhorar sua situação frente à empresa jornalística que o contrata ou, pelo menos, reduzir as incertezas do mercado de trabalho.

Já tratamos de uma das formas de resistência individual adotadas por *free-lancers* experientes: a formação de uma “rede” de empregadores. Esse procedimento dá ao jornalista alguma segurança, permitindo-lhe recusar um trabalho quando a remuneração for muito baixa para a tarefa. Assim, o *free-lancer* não ficará sujeito a aceitar qualquer trabalho pela remuneração que o empregador decidir pagar.

Na impossibilidade de construir essa “rede”, o *free-lancer* poderá ser obrigado a trabalhar por um valor inferior ao que julgaria adequado – ou àquele definido pelo sindicato em sua tabela de preços –, mesmo porque, se não o fizer, haverá alguém disposto a assumir

sua tarefa.

Tu tem que ceder um pouco, também. Eu não posso seguir à risca o que tá tabelado. (...) Se eu não aceito esses valores, tem outras pessoas que, de repente com a qualidade não muito adequada, que se submetem a um determinado valor e não tem o que fazer. (Sujeito 1)

Fica evidente, com base em uma afirmação como essa, que o *free-lancer* está sujeito a ter de abrir mão do que consideraria justo ou razoável pelo seu trabalho em determinadas condições. Essa vulnerabilidade é uma consequência da tendência de crescente individualização dos trabalhadores que caracteriza o novo mundo do trabalho. Como vimos em capítulo precedente, o trabalhador isolado, privado da solidariedade de classe que caracterizava o sindicalismo de décadas anteriores, tem seu poder de barganha reduzido frente ao capital.

Estamos tratando, aqui, de jornalistas que atuam só como *free-lancers*. Há, também, o caso de profissionais que trabalham em dupla jornada, como *free-lancers* e também como jornalistas contratados formalmente em redações de jornais e revistas. O contrato formal, ainda que ofereça menor remuneração, é garantia de renda mínima nos períodos em que as condições do mercado forem desfavoráveis.

Quanto ao *free-lancer* exclusivo, resta-lhe ficar à espera dos melhores momentos para fechar contratos de trabalho vantajosos. A oportunidade apresenta-se, por exemplo, quando o *free-lancer* puder contar com a pressa do empregador para elevar o preço de seus serviços. Aí, de fato, há uma negociação em bases mais igualitárias.

O poder que o *free-lancer* tem, a segurança que ele tem, é negociar com o editor, que tá lá, apavorado, que precisa da matéria até tal dia. E aí ele faz a negociação. O *free-lancer* diz: ‘Ó, eu posso fazer, desde que...’, e dá suas condições. (Sujeito 7)

Esgota-se aí, praticamente, o repertório de alternativas de resistência individual vislumbrados pelos entrevistados. O *free-lancer* pode, é claro, recorrer à Justiça do Trabalho, quando julgar ter sido prejudicado em alguma circunstância. Contudo, são raros os jornalistas que tomam essa atitude. A maioria prefere assumir um prejuízo eventual a “se queimar” por

meio desse recurso, em razão das limitações do mercado de trabalho. Poucos jornalistas ousam ingressar com ações trabalhistas contra seus empregadores, temendo não conseguirem emprego em outras empresas posteriormente.

Vê-se, então, que a resistência individual não substitui a via sindical. Ainda que práticas isoladas e fragmentárias possam conferir algumas vantagens ocasionais, os *free-lancers* entrevistados admitem que o alcance dessas iniciativas é bastante limitado. Mesmo assim, o descrédito quanto à atuação do Sindicato dos Jornalistas persiste. Uma das razões é a alegada resistência do sindicato em admitir a suposta inevitabilidade da difusão das novas formas contratuais do *free-lance*, em prejuízo da própria categoria, conforme observa uma jornalista contratada durante certo tempo como *free-lancer* “fixa” da revista *Veja*.

O *free-lancer* não quer perder o emprego dele porque é ilegal. Não, ele precisa trabalhar. Se o sindicato acionasse a Abril por causa disso, na época que eu tava fixa, acho que eu dava na cara deles. ‘Tu tá louco, tu quer tirar o meu ganha-pão? Não faz um troço desses.’ (Sujeito 12)

Assim, reforça-se a percepção de que o *free-lancer* é um sujeito que está à deriva, mesmo quando protegido por algum tipo de contrato. Resta a ele seguir em frente, sozinho, aceitando de bom grado todo trabalho que cair em suas mãos e torcendo para não sucumbir às armadilhas dos maus pagadores.

O *free-lancer* é meio solto no mundo. (...) Acho que no mundo dos *free-lancers* é cada um por si. (Sujeito 7)

CONCLUSÃO

O desafio de compreender o moderno jornalismo *free-lance* na imprensa do Rio Grande do Sul esbarra em um conjunto de dificuldades inerentes à própria natureza do objeto. Em primeiro lugar, porque o *free-lance* não é um fenômeno exatamente novo; ele existe, a rigor, desde que se publicaram os primeiros jornais do estado. Ora, sendo assim, como diferenciar o *free-lance* dos dias atuais daquele existente nos primórdios da imprensa regional? Em segundo lugar, pela complexidade de que o fenômeno se reveste hoje, pela diversidade das formas que assume na atualidade. Por fim, pela impossibilidade de quantificação do fenômeno. Pode-se imaginar que o *free-lance* esteja em acentuada expansão, mas não se saberá em que proporção isso ocorre.

Procuramos contornar a primeira dificuldade caracterizando o moderno jornalismo *free-lance* como algo quantitativa e qualitativamente diferente do *free-lance* praticado nos princípios do desenvolvimento da imprensa gaúcha. O *free-lance* de antes, ainda que assimilável ao de nossos dias, existiu, sobretudo, pela precariedade das primeiras empresas jornalísticas, ainda não plenamente organizadas em um padrão fordista. Hoje, ele ocorre de forma sistêmica no âmbito das grandes empresas. Trata-se, pois, de uma estratégia deliberada (a da flexibilização da mão-de-obra) adotada com o objetivo de atingir determinados fins. Se considerarmos os resultados dessa estratégia, acabaremos por concluir que, entre esses fins, está o enfraquecimento de um certo modo de resistência dos trabalhadores às pressões do capital por níveis crescentes de produtividade.

Essa abordagem está associada à perspectiva sociológica do problema da precarização do trabalho, um dos pressupostos desta pesquisa. De início, tratava-se de verificar como a precarização afetava uma categoria específica de profissionais (os jornalistas), a partir da expansão do *free-lance*. Essa pretensão esbarrou em dois obstáculos: a impossibilidade de construir um indicador seguro de precarização para o grupo em questão e a diversidade de situações de trabalho que podem ser descritas como *free-lance*. Entretanto, nem por isso renunciamos à noção de trabalho precário, pelo menos no que confere a um de seus aspectos – a insegurança no trabalho.

A segunda dificuldade consiste na diversidade de formas do jornalismo *free-lance*. A tipologia que tentamos construir ao longo deste trabalho, nos capítulos 2 e 3, foi uma modesta

tentativa de descrever o fenômeno em suas diversas manifestações. Assim, elaboramos uma classificação que descreve diferentes formas nas quais aparece o fenômeno: *free-lance* “fixo”, *free-lance* por conta própria, contratação por tarefa e terceirização.

É preciso notar, contudo, que estamos lidando com um problema complexo. Logo, não deve surpreender o fato de que a tipologia que propusemos esteja incompleta ou não seja plenamente aplicável à realidade da imprensa da Região Metropolitana de Porto Alegre. Trata-se tão-somente de uma classificação provisória, que enfatiza alguns aspectos significativos de cada modalidade de *free-lance* com o objetivo de identificar situações de trabalho mais ou menos favoráveis aos profissionais sujeitos à condição de trabalhadores de curto prazo.

Há que se considerar, ainda, que os tipos de jornalismo *free-lance* por vezes confundem-se uns com os outros. Para ficarmos com um só exemplo, tomemos o do *free-lancer* “fixo”; em alguns casos, seu contrato de trabalho é elaborado na forma da contratação de pessoa jurídica – como ocorre com os “jornalistas-empresários”, que abrem empresas de fachada para vender seus serviços. Há, então, uma confusão entre duas modalidades que, em nossa tipologia provisória, aparecem separadas.

Essas considerações dizem respeito a dificuldades de ordem geral na abordagem do tema. Entretanto, há ainda aspectos peculiares à Região Metropolitana de Porto Alegre que tiveram de ser levados em conta em nossa exposição sobre o jornalismo *free-lance*. O principal já foi mencionado no capítulo 2: a existência de uma empresa hegemônica no mercado regional de jornais. Em outras regiões do Brasil, como o estado de São Paulo, isso não ocorre, em razão da presença de outras empresas de grande porte, as quais concorrem entre si na disputa pelo mercado de jornais. Na Região Metropolitana de Porto Alegre, os jornais do Grupo RBS são dominantes, não só pela tiragem, mas pela influência política e pelo controle que detém do próprio mercado de trabalho.

Tais ressalvas – os limites da pesquisa e as peculiaridades regionais – impõem-se quando se trata de propor generalizações acerca do objeto de nosso estudo, no sentido de ampliar a compreensão do jornalismo *free-lance* em si e da ocorrência de processos de precarização do trabalho entre profissionais qualificados. Os relatos dos entrevistados apontam para alguns aspectos mais gerais do trabalho “de curto prazo”, em especial no que diz respeito à experiência da precarização. À falta de um indicador mais preciso para a observação deste último fenômeno, contentamo-nos em apontar elementos que contribuam para seu entendimento.

Um primeiro aspecto, observável em todos os casos, é a sensação de insegurança peculiar ao trabalhador de curto prazo. O jornalista *free-lancer* não tem garantia alguma de futuro em termos de renda – da qual depende a própria sobrevivência – ou continuidade da vida profissional. A ausência de perspectivas de longo prazo obriga ao trabalho incessante, febril. Para o *free-lancer*, o descanso custa caro; por vezes, recusar um novo contrato em um período particularmente favorável poderá significar, para ele, que no futuro não haverá nenhum trabalho.

A inexistência de vínculo de emprego resulta também na insegurança quanto às possibilidades de resistência a uma situação percebida como injusta ou, pelo menos, indesejável. O *free-lancer* não se considera parte da base do sindicato de sua categoria, por entender que o movimento sindical atua só em defesa dos interesses dos “privilegiados” que têm emprego formal. Dessa percepção do movimento sindical resulta um segundo aspecto da precariedade da condição do *free-lancer*: o isolamento do trabalhador. O *free-lancer* não se vê como parte de um grupo ao qual deve solidariedade; ao contrário, entende que está só, sem apoio algum para enfrentar as dificuldades do mercado de trabalho.

Do individualismo extremo resulta o descrédito da via sindical, a forma historicamente consagrada de resistência coletiva ao capital. A recusa da resistência coletiva, porém, não tem a contrapartida de alternativas viáveis no plano individual; restam apenas tentativas de realização do interesse privado, em conformidade com o ideário liberal, sem conseqüências para a totalidade da categoria nos sucessos eventualmente obtidos por meio da ação isolada. Dito de outra forma, trata-se, aqui, não da busca por alternativas individuais de resistência ao capital, mas da recusa à própria resistência. Chegamos, pois, ao terceiro aspecto marcante do trabalho de curto prazo: a impossibilidade do confronto com o capital para o trabalhador isolado.

Esta breve síntese deixa de lado inúmeras questões relevantes para a compreensão do trabalho flexível. Não foi o objetivo deste estudo esgotar o tema; por isso, releve-se a ausência de respostas para os problemas tocados apenas marginalmente no decorrer da exposição. Tentaremos, de qualquer modo, indicar alguns rumos possíveis para a continuidade da investigação do moderno jornalismo *free-lance*, fenômeno que, acreditamos, tem profundo impacto sobre o desenvolvimento dos processos de trabalho na imprensa de nossos dias.

Uma questão não respondida é a das reais dimensões do fenômeno. Sabe-se que a reorganização das redações tem levado as empresas jornalísticas a privilegiarem a contratação de *free-lancers*, ao mesmo tempo em que muitos jornalistas formalmente contratados têm sido

dispensados – como ocorreu no final dos anos noventa, quando alguns dos grandes jornais brasileiros promoveram demissões em massa de jornalistas a pretexto da reestruturação de suas redações. Contudo, tudo o que há são estimativas a respeito do número de *free-lancers* em atividade em certas regiões. O Sindicato dos Jornalistas do Rio Grande do Sul, por exemplo, estima que há cerca de 250 *free-lancers* no estado, mas vimos ao final do capítulo 2 que provavelmente esse cálculo deixou de fora boa parte dos profissionais que estão nessa condição.

Não há nenhum levantamento sistemático e abrangente do número real de jornalistas *free-lancers* existentes no Rio Grande do Sul, o que constitui grave lacuna no conhecimento que temos do fenômeno. Evidentemente, trata-se de um desafio que foge aos propósitos deste trabalho. De qualquer forma, deve-se assinalar que uma pesquisa quantitativa, ainda que limitada pelas dificuldades impostas pela complexidade do tema, seria de grande valia para se aprofundar seu estudo.

Uma segunda lacuna da pesquisa diz respeito à questão do gênero no jornalismo *free-lance*. Pelo que sabemos a partir de estudos de outras categorias de trabalhadores, freqüentemente há profundas desigualdades nas condições de trabalho e na renda entre homens e mulheres que executam tarefas semelhantes. Não sabemos se o mesmo ocorre entre os *free-lancers*. Nas entrevistas realizadas para esta pesquisa não apareceram evidências de um tratamento desigual a homens e mulheres, mas não se pode descartar a possibilidade de que isso efetivamente ocorra. Seria interessante investigar, também, se existem mais mulheres do que homens entre os jornalistas *free-lancers* e em que medida esse fato estaria associado a menos oportunidades para as primeiras no setor formal do mercado de trabalho.

Uma terceira questão deixada em aberto por nosso estudo refere-se à vulnerabilidade dos jovens profissionais, que se supõe maior do que a de jornalistas mais experientes. Essa constatação resultou dos relatos colhidos durante a pesquisa, mas é preciso reconhecer que se trata de uma hipótese carente de comprovação.

De fato, as entrevistas com jornalistas mais experientes sugeriram que estes estariam em melhores condições para disputar espaços no mercado de trabalho, e, portanto, seriam menos vulneráveis ao desemprego aberto. Essa percepção é confirmada por um dos poucos estudos empreendidos sobre a realidade do jornalismo *free-lance*, de autoria de G. Bohère, ainda assim com referência ao contexto europeu. Conclui Bohère, acerca das diferenças de renda entre jovens profissionais e jornalistas experientes, que

Em suma, com exceção de um pequeno número de expoentes que estão em condições de vender vantajosamente sua 'marca registrada', é lícito supor que os jornalistas livres são, no que se refere ao nível de remuneração, terrivelmente desfavorecidos com relação aos jornalistas que fazem parte do pessoal estável de um órgão de imprensa.¹²⁰

Para comprovar nossa hipótese, acerca da maior vulnerabilidade dos jovens, seria necessário desenvolver uma nova pesquisa, com uma amostra maior e mais diversificada. Optamos, neste estudo, por uma amostra mais homogênea, formada em sua maioria por profissionais jovens, com menos de 10 anos de profissão, que ingressaram no mercado de trabalho já em meio à reestruturação das redações. Ela diz pouco acerca de jornalistas que começaram a trabalhar antes e tiveram de adaptar-se às mudanças dos anos recentes.

Por fim, restaria investigar os efeitos da expansão do jornalismo *free-lance* sobre as rotinas de produção das redações e o próprio resultado do trabalho jornalístico. A prática jornalística tal como a conhecemos foi forjada em um longo processo histórico, no qual a figura do jornalista distanciou-se progressivamente da concepção original, que o ligava à do intelectual. Houve uma mudança de perspectiva acerca do exercício da profissão, no momento em que esta se consolidou como tal. Nesse processo, os jornais tornaram-se empresas modernas, destinadas a produzir lucros a seus proprietários. Para tanto, a produção organizou-se, como observara Nelson Werneck Sodré em sua *História da Imprensa no Brasil*, de modo semelhante à da indústria.

A transição, porém, não afetou apenas as rotinas de produção, com a divisão de trabalho mais profunda adotada nas redações. A mudança teve um caráter mais essencial, como observou Gisela Goldenstein a propósito da modernização dos jornais *Última Hora* e *Notícias Populares*:

(...) inverter-se-ia algo na essência destes jornais: a relação entre a mensagem e a empresa. A partir de agora a empresa subordinaria a mensagem. Até aqui tinham utilizado algumas técnicas da indústria cultural. Doravante, seriam regidos pela *lógica* da indústria cultural. Sua mensagem, que até aqui fora mercadoria por acréscimo, passava a sê-la por definição.¹²¹

¹²⁰ BOHÈRE, G. **Profissão: Jornalista. Um estudo dos jornalistas como trabalhadores.** São Paulo: LTr; Brasília: Organização Internacional do Trabalho (OIT), 1994, pgs. 170-171.

¹²¹ GOLDENSTEIN, Gisela Taschner. **Do jornalismo político à indústria cultural.** São Paulo: Summus Editorial, 1987, pg. 149.

O moderno jornalismo *free-lance* talvez marque, também, a passagem para uma nova etapa na história da imprensa brasileira. A flexibilização do trabalho nas redações jornalísticas não é exatamente uma ruptura com um paradigma mais antigo, mas a etapa de um processo contínuo, integrado à lógica do capital, que modifica os modos de se fazer jornais, tornando o empreendimento cada vez mais lucrativo, ao mesmo tempo em que enfraquece a resistência dos trabalhadores da imprensa. Estes últimos formariam a única força capaz de se contrapor a esse processo, em virtude de seus interesses opostos aos do capital.

Os sindicatos de jornalistas e os próprios trabalhadores flexíveis vêm com perplexidade a nova transição da imprensa brasileira. As velhas formas da resistência coletiva já não parecem responder adequadamente aos desafios impostos pela flexibilização e pela perda das expectativas de longo prazo. As alternativas individuais, porém, não parecem viáveis como meio de resistência à precarização do trabalho. A concentração da imprensa – concentração de poder político e de poder econômico – aprofunda-se ainda mais, deste modo, a partir das assimetrias de poder geradas no próprio ambiente de trabalho das redações.

BIBLIOGRAFIA

- ABRAMO, Cláudio. **A regra do jogo: o jornalismo e a ética do marceneiro**. São Paulo: Companhia das Letras, 1997.
- ABREU, Alzira Alves de. **A modernização da imprensa (1970-2000)**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2002.
- ADGHIRNI, Zélia Leal. Jornalismo *on-line* e identidade profissional. In: MOTTA, Luiz Gonzaga (org.). **Imprensa e Poder**. Brasília: Editora da UnB; São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 2002, pgs. 151-166.
- ALVES, Giovanni. **O novo (e precário) mundo do trabalho. Reestruturação produtiva e crise do capitalismo**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2000.
- ANTUNES, Ricardo. **Os Sentidos do Trabalho: Ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2002 (6ª edição).
- _____. **Adeus ao trabalho? Ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho**. São Paulo: Cortez Editora; Campinas: Editora da Unicamp, 2002b (8ª edição).
- _____. **A desertificação neoliberal no Brasil: Collor, FHC e Lula**. Campinas: Autores Associados, 2004.
- ARBIX, Glauco. **Razões e ficções do desenvolvimento**. São Paulo: Unesp; Edusp, 2001.
- BAHIA, Juarez. **Jornal, história e técnica**. São Paulo: Ática, 1990 (4ª edição).
- BAUER, Martin W.; GASKELL, George. **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático**. Petrópolis: Vozes, 2002.
- BAUMGARTEN, Maíra. Reestruturação Produtiva e Industrial. CATTANI, Antonio David (org.). **Dicionário Crítico sobre Trabalho e Tecnologia**. Petrópolis: Vozes; Porto Alegre: Editora da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), 2002 (4ª edição), pgs. 268-271.
- BELFIORE-WANDERLEY, Mariângela; BÓGUS, Lucia; e YAZBEK, Maria Carmelita

(orgs.). **Desigualdade e a questão social**. São Paulo: EDUC, 2000 (2ª edição).

BLUMER, Martin. **Sociological Methods – An Introduction**. London: MacMillan, 1984.

BOHÈRE, G. **Profissão: Jornalista. Um estudo dos jornalistas como trabalhadores**. São Paulo: LTr; Brasília: Organização Internacional do Trabalho, 1994.

BOURDIEU, Pierre. **Sobre a televisão (seguido de A influência do jornalismo e Os jogos olímpicos)**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1997.

CALDAS, Breno. **Meio século de Correio do Povo: glória e agonia de um grande jornal. Depoimento a José Antonio Pinheiro Machado**. Porto Alegre: L&PM Editores, 1987.

CARDOSO, Adalberto Moreira. **A década neoliberal e a crise dos sindicatos no Brasil**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2003.

_____. Os sindicatos e a segurança socioeconômica no Brasil. In: RAMALHO, José Ricardo e SANTANA, Marco Aurélio (orgs.). **Além da Fábrica: trabalhadores, sindicatos e a nova questão social**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2003, pgs. 227-270.

CARDOSO, Tom. **Tarso de Castro: 75 kg de músculos e fúria. A vida de um dos mais polêmicos jornalistas brasileiros**. São Paulo: Editora Planeta do Brasil, 2005.

CASTEL, Robert. **As metamorfoses da questão social. Uma crônica do salário**. Petrópolis: Vozes, 2003 (4ª edição).

_____. As transformações da questão social. In: BELFIORE-WANDERLEY, Mariângela; BÓGUS, Lucia; e YAZBEK, Maria Carmelita (orgs.). **Desigualdade e a questão social**. São Paulo: EDUC, 2000 (2ª edição), pgs. 235-264.

CASTELLS, Manuel. **A Sociedade em Rede. Volume 1. A Era da Informação: Economia, Sociedade e Cultura**. São Paulo: Paz e Terra, 2003 (7ª edição).

CATTANI, Antonio David (org.). **Dicionário Crítico sobre Trabalho e Tecnologia**. Petrópolis: Vozes; Porto Alegre: Editora da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), 2002 (4ª edição).

_____. Sindicatos-Sindicalismo. In: CATTANI, Antonio David (org.). **Dicionário Crítico sobre Trabalho e Tecnologia**. Petrópolis: Vozes; Porto Alegre: Editora da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), 2002 (4ª edição), pgs. 287-293.

- _____. **Trabalho & Autonomia**. Petrópolis: Vozes, 2000 (2ª edição).
- _____. A vida precária: bases para a nova submissão. In: CATTANI, Antonio David e DÍAZ, Laura Mota (orgs.). **Desigualdades na América Latina: Novas perspectivas analíticas**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2005, pgs. 51-71.
- CATTANI, Antonio David e DÍAZ, Laura Mota (orgs.). **Desigualdades na América Latina: Novas perspectivas analíticas**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2005.
- CHIARINI, Adriana. As reformas de O Globo e do Correio Braziliense. In: MOTTA, Luiz Gonzaga (org.). **Imprensa e Poder**. Brasília: Editora da UnB; São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 2002, pgs. 167-179.
- DINES, Alberto. **O papel do jornal: uma releitura**. São Paulo: Summus Editorial, 1986 (4ª edição).
- DUPAS, Gilberto. **Economia global e exclusão social. Pobreza, emprego, Estado e o futuro do capitalismo**. São Paulo: Paz e Terra, 2000 (2ª edição).
- FURTADO, Celso. **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1971 (11ª edição).
- GALEAZZI, Irene. Precarização do trabalho. In: CATTANI, Antonio David (org.). **Dicionário Crítico sobre Trabalho e Tecnologia**. Petrópolis: Vozes; Porto Alegre: Editora da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), 2002 (4ª edição), pgs. 242-247.
- GALVANI, Walter. **Um século de poder: os bastidores da Caldas Júnior**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1995 (2ª edição).
- GOLDENSTEIN, Gisela Taschner. **Do jornalismo político à indústria cultural**. São Paulo: Summus Editorial, 1987.
- HARVEY, David. **Condição Pós-Moderna: Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural**. São Paulo: Edições Loyola, 2003 (12ª edição).
- HELOANI, José Roberto. **Mudanças no mundo do trabalho e impactos na qualidade de vida do jornalista**. São Paulo: Núcleo de Pesquisas e Publicações da Fundação Getúlio Vargas, 2003.
- KUCINSKI, Bernardo. **Jornalismo na era virtual: ensaios sobre o colapso da razão ética**.

São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo; Unesp, 2005.

LAGE, Nilson. **Ideologia e Técnica da Notícia**. Florianópolis: Insular, Editora da UFSC, 2001 (3ª edição).

LARANGEIRA, Sonia M. G. Fordismo e Pós-Fordismo. In: CATTANI, Antonio David (org.). **Dicionário Crítico sobre Trabalho e Tecnologia**. Petrópolis: Vozes; Porto Alegre: Editora da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), 2002 (4ª edição), pgs. 123-127.

LEI de imprensa: dispositivos constitucionais pertinentes: Lei nº 5.250, de 9 de fevereiro de 1967 (lei de imprensa): normas correlatas. Brasília: Senado Federal, Subsecretaria de Edições Técnicas, 2003.

MARX, Karl. **O Capital: crítica da economia política. Livro I**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003 (21ª edição).

_____. **Liberdade de Imprensa**. Porto Alegre: L&PM Editores, 2001.

MEDINA, Cremilda de Araújo. **Notícia: um produto à venda. Jornalismo na sociedade urbana e industrial**. São Paulo: Summus, 1998 (2ª edição).

MORETZSOHN, Sylvia. **Jornalismo em “tempo real”: o fetiche da velocidade**. Rio de Janeiro: Revan, 2002.

MOTTA, Luiz Gonzaga (org.). **Imprensa e Poder**. Brasília: Editora da UnB; São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 2002.

RAMALHO, José Ricardo e SANTANA, Marco Aurélio (orgs.). **Além da Fábrica: trabalhadores, sindicatos e a nova questão social**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2003.

_____. Trabalhadores, sindicatos e a nova questão social. In: RAMALHO, José Ricardo e SANTANA, Marco Aurélio (orgs.). **Além da Fábrica: trabalhadores, sindicatos e a nova questão social**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2003, pgs. 11-43.

RIBEIRO, Jorge Cláudio. **Sempre Alerta: condições e contradições do trabalho jornalístico**. São Paulo: Olho d'Água, 2001 (3ª edição).

RÜDIGER, Francisco Ricardo. **Tendências do Jornalismo**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 1993.

SALLUM JR, Brasílio. Liberalismo e desenvolvimentismo no Brasil dos anos 90. In: ARBIX, Glauco. **Razões e ficções do desenvolvimento**. São Paulo: Unesp; Edusp, 2001.

SANTOS, Milton. **Por uma outra Globalização: do pensamento único à consciência universal**. Rio de Janeiro: Record, 2004 (11ª edição).

SENNETT, Richard. **A corrosão do caráter: conseqüências pessoais do trabalho no novo capitalismo**. Rio de Janeiro: Record, 2005 (10ª edição).

SODRÉ, Nelson Werneck. **História da Imprensa no Brasil**. Rio de Janeiro: Mauad, 1999 (4ª edição).

TAVARES, Maria da Conceição. **Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro: ensaios sobre economia brasileira**. Rio de Janeiro: Zahar, 1978 (7ª edição).

TRAVANCAS, Isabel Siqueira. **O Mundo dos Jornalistas**. São Paulo: Summus Editorial, 1993.

WOLTON, Dominique. **Pensar a Comunicação**. Brasília: Editora da UnB, 2004.