



XV Congresso Brasileiro de História
Econômica & 16a Conferência
Internacional de História de Empresas
Osasco, 02 a 04 de outubro de 2023



ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE
PESQUISADORES
EM HISTÓRIA
ECONÔMICA

BRASIL E AMÉRICA – SÉCULOS XX-XXI

Mercado de trabalho dual e segmentado: uma crítica a partir da indústria automobilística brasileira (1955-1973)

Dual and segmented labor market: a critique from Brazilian automotive industry (1955-1973)

João Caetano Gomes Viana; Universidade Federal Fluminense (UFF); jcvgioao@gmail.com

Fábio Antonio de Campos; Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP);

fcampos6@yahoo.com.br

RESUMO: O artigo busca apresentar a teoria de mercado de trabalho dual e segmentado na versão de Maria da Conceição Tavares e Paulo Renato Souza, importantes pensadores cepalinos, evidenciando suas limitações ao tratar das relações de trabalho na indústria automobilística brasileira entre 1955 e 1973. Além do material empírico sobre salário, produtividade e condições de trabalho, investigamos o sistema de controle e uso da força de trabalho consolidado após o golpe militar de 1964, que deteriorou as condições do conjunto dos trabalhadores, fruto de um novo pacto de classes no país. A abordagem de Tavares e Souza mostrou-se míope por incorrer em três problemas metodológicos fundamentais: 1) a-historicidade; 2) economicismo; 3) separação ontológica (indevida) entre o “moderno” e o “arcaico”.

Palavras-chave: Relações de Trabalho. Indústria automobilística. Ditadura Militar.

ABSTRACT: The article aims to present the theory of a dual and segmented labor market in the version of Maria da Conceição Tavares and Paulo Renato Souza, important ECLAC thinkers, highlighting its limitations when dealing with labor relations in the Brazilian automobile industry between 1955 and 1973. In addition to the empirical material on wages, productivity and working conditions, we investigated the system of control and use of the workforce consolidated after the military coup of 1964, which deteriorated the conditions of all workers, resulting from a new class pact and a military coup in the country. Tavares and Souza's approach proved to be myopic for incurring three fundamental methodological problems: 1) a-historicity; 2) economism; 3) ontological separation (undue) between the “modern” and the “archaic”.

Keywords: Labor relations. Automotive Industry. Military Dictatorship.



1. Introdução

Com o advento da industrialização pesada no Brasil e o avanço da urbanização, cresceram significativamente a desigualdade salarial e a heterogeneidade no mercado de trabalho. Além da diferenciação dentro do mercado de trabalho formal, surgiu também uma grande massa de trabalhadores marginalizados em relação a esse circuito, atuando majoritariamente em setores de baixa capitalização e baixa produtividade. Na tentativa de explicar esse fenômeno, emergiu uma série de abordagens teóricas que podem ser sintetizadas em duas vertentes: 1) aquelas que postulam uma autonomia do mercado de trabalho dos setores mais dinâmicos em relação à “massa marginal”; 2) aquelas que postulam que a força de trabalho considerada “marginal” faz parte do processo de acumulação monopolista. Assim, o primeiro grupo faz a opção teórica por um mercado de trabalho dual ou segmentado, enquanto o segundo, opta por um único mercado de trabalho (ZULLO, 2014).

A abordagem do mercado de trabalho segmentado foi consagrada no Brasil por Maria da Conceição Tavares e Paulo Renato Souza, com trabalhos principalmente na década de 1980. Na seção 2, buscaremos apresentar essa abordagem, tratando de suas origens teóricas e principais postulados. A seguir, na seção 3, trataremos das relações de trabalho na indústria automobilística de São Paulo, desde sua implantação durante o Plano de Metas (1955-1960), até o auge do “Milagre Econômico” (1967-1973). Para isso, apresentaremos as trajetórias de salário e produtividade, as condições de trabalho, além de uma apreciação do papel do Estado brasileiro na regulação do conflito entre capital e trabalho.

O setor automobilístico foi escolhido por ser o principal representante dos chamados “setores dinâmicos” da economia brasileira no período. Sua participação na produção e no emprego pode ser observada na Tab.1. Em termos de atração do capital internacional, o setor foi o principal receptor de investimento direto estrangeiro (IDE) entre 1956-1973, com 18% do total recebido pelo conjunto da economia nacional, sendo, portanto, importante para a entrada de tecnologia e financiamento estrangeiros (CAMPOS, 2009).



**XV Congresso Brasileiro de História
Econômica & 16ª Conferência
Internacional de História de Empresas**

Osasco, 02 a 04 de outubro de 2023



**ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE
PESQUISADORES
EM HISTÓRIA
ECONÔMICA**



Tabela 1 – Participação do setor de material de transporte na produção e no emprego da indústria de transformação

Ano	Valor de produção			Pessoal ocupado		
	Material de transporte (a)	Indústria de transformação (b)	(a)/(b)	Material de transporte (c)	Indústria de transformação (d)	(c)/(d)
1960	80.097	1.180.306	6,80%	81.876	1.753.662	4,70%
1970	9.551.432	116.515.543	8,20%	158.336	2.634.630	6,00%

Fonte: Transnacionales en América Latina: el complejo automotor en Brasil - Oliveira e Travolo, 1979, p.56.

Na seção final, tecemos algumas considerações sobre os equívocos dessa abordagem, além de apontar caminhos para uma reinterpretação da dinâmica da força de trabalho no desenvolvimento brasileiro.

2. Mercado de trabalho dual e segmentado

Essa vertente teórica parte da compreensão de que o mercado de trabalho nos setores tipicamente capitalistas é autônomo em relação aos trabalhadores que estão excluídos desse mercado formal, urbano, típico da indústria de transformação. A esse contingente apartado, convencionou-se chamar “massa marginal”. Nesse sentido, as pressões baixistas sobre os salários provenientes de um excedente de força de trabalho da massa marginal não afetariam o mercado tipicamente capitalista; mais do que isso, as relações de trabalho verificadas na indústria não teriam relação com a situação dos trabalhadores excluídos.

Para além da dualidade entre os setores tipicamente capitalistas e o restante da economia, a abordagem considera ainda que os mercados de trabalho na indústria seriam segmentados, pois diversas barreiras à entrada inviabilizariam a participação de parcela dos trabalhadores nos setores oligopolistas, onde requisitos de experiência e formação seriam fundamentais. Assim, a condição dos trabalhadores nesses setores



seria privilegiada em relação aos demais trabalhadores do mercado urbano, análoga a uma condição de “aristocracia operária”¹.

As primeiras teorias dessa vertente surgiram na busca de explicar o funcionamento do mercado de trabalho dos Estados Unidos no período pós-Guerra. As relações verificadas na indústria de transformação sugeriam que os trabalhadores possuíam uma situação privilegiada em relação aos demais. Assim, Doeringer e Piore formularam o conceito de “mercado de trabalho interno”, onde “o preço e a alocação da força de trabalho são governados por um conjunto de procedimentos e regras administrativas” (Doeringer e Piore, 1971, pp.1-2, *apud* Humphrey 1982). Em outras palavras, a relação entre capital e trabalho seria regulada por uma outra institucionalidade, interna ao setor ou empresa, diferente do mercado geral, onde prevaleciam as leis de oferta e demanda. Uma vez integrando esses mercados, os trabalhadores gozariam de maior estabilidade, formação profissional garantida pela empresa, maior poder de barganha salarial, enfim, melhores relações de trabalho.

A consagração dessa perspectiva no Brasil se deu por meio de Maria da Conceição Tavares e Paulo Renato Souza, importantes pensadores cepalinos. Os fundamentos da economia política dos autores são explicitados em Tavares (1981). Ali, a autora afirma que a segmentação do mercado de trabalho seria produto da sofisticação da grande indústria e, portanto, típica de qualquer economia oligopolizada. Entretanto, isso nada teria que ver com as parcelas da população marginalizadas em relação ao mercado de trabalho, uma vez que esse fenômeno seria alheio e externo à grande indústria oligopolizada. Atribui-se, então, aos resquícios coloniais, principalmente à remanescente estrutura agrária, os problemas da marginalização e pobreza absoluta no Brasil. A separação ontológica operada pela autora entre a dinâmica industrial e a estrutura econômica corre no sentido de negar teses de “superexploração da força do trabalho” (ZULLO, 2014), ou pelo menos negar a possibilidade de que expliquem o pauperismo de grandes massas da população brasileira.

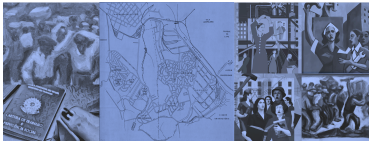
¹ A situação dos trabalhadores nos setores oligopolistas tal qual concebida pela teoria de mercado segmentado foi comparada ao conceito leninista de “aristocracia operária” por Humphrey (1988, p.59). Em Lenin (2012), o conceito diz respeito a um setor da classe operária que, com o desenvolvimento da fase monopolista, passa a ser cooptada pelas grandes empresas e se opõe aos interesses de sua classe.



Tavares e Souza (1981) postulam a existência de um mercado geral urbano, formado com o desenvolvimento da industrialização e da urbanização. Nesse mercado, todas as empresas participariam no recrutamento de trabalhadores, mas as grandes empresas oligopolistas buscariam ali tão somente os trabalhadores de baixa qualificação - da base da hierarquia salarial -, enquanto as empresas de setores menos dinâmicos recrutariam nele a maior parte de seus empregados. Nesse mercado geral se conformaria a chamada taxa de salários, ou seja, o piso salarial equivalente à remuneração do trabalho direto não qualificado, vigente para o conjunto do núcleo capitalista. Primeiramente, sua determinação em termos nominais envolveria a disputa econômica entre trabalhadores e capitalistas, de acordo com o poder de barganha de cada um; em segundo lugar, o “grau de monopólio”², parâmetro distributivo kaleckiano, determinaria o preço relativo entre salário e os produtos industriais, concorrendo para a determinação da taxa salarial real. Essa taxa estaria ainda susceptível a alterações de acordo com o nível da demanda efetiva e, conseqüentemente, do nível de atividade econômica. No modelo dos autores não há, portanto, qualquer pressão baixista sobre a taxa de salários proveniente dos trabalhadores informais ou do excesso estrutural de força de trabalho.

Além do mercado urbano geral, onde se determina a taxa de salários, existiriam ainda os mercados de trabalho internos, frutos da divisão funcional dentro da grande empresa. Essas instituições guardariam pouca relação com a dinâmica do mercado geral, uma vez que correspondem à burocracia e à hierarquização dentro das grandes empresas ou mesmo de algum setor industrial. Nesse caso, as diferentes capacidades de organização dos trabalhadores e os diferentes graus de monopólio determinariam diferentes participações relativas da massa salarial no produto em cada empresa ou setor. Além disso, a grande desigualdade salarial operaria em consonância com a sofisticação da divisão do trabalho e, conseqüentemente, desses mercados internos. Isso significa que a desigualdade salarial seria muito menos comum nos estratos menos qualificados.

² O grau de monopólio é um dos parâmetros distributivos macroeconômicos na teoria kaleckiana. Em termos da formação de preços, ele expressa a capacidade de uma empresa colocar uma margem maior em relação aos seus custos, ou seja, expressa seu “poder de mercado”. Em termos agregados, ele é um dos parâmetros que determina a distribuição da renda gerada entre lucros e salários. Para maiores informações, ver Kalecki (1977, caps. 1 e 2)



Em síntese, a determinação do padrão salarial – taxa de salários, massa de salários e distribuição salarial – seria endógena à indústria de transformação a partir do momento que essa se transforma no setor mais dinâmico da economia.

3. Relações de trabalho na indústria automobilística

A presente seção buscará elucidar a efetividade das relações de trabalho na indústria automobilística de São Paulo no período 1955-1973. Dois serão os fios condutores da nossa investigação: 1) a heterogeneidade intrasetorial e seu impacto sobre as relações de trabalho; 2) o papel da luta política e do Estado na determinação das relações de trabalho. Com esses dois alicerces, seremos capazes de avaliar os limites da teoria de mercado de trabalho segmentado.

O setor é amplamente conhecido pela presença de grandes corporações internacionais que atuam na produção e montagem de automóveis; no período, podemos destacar a VW, Willys e Ford. Em sincronia com o investimento direto estrangeiro na produção de automóveis a partir de 1957, deu-se também a expansão das fornecedoras de autopeças, naquele momento, pequenas e médias empresas majoritariamente nacionais. Para se ter ideia do efeito acelerador do investimento das grandes corporações internacionais a partir de 1957 sobre o setor de autopeças, em 1955 havia 520 fábricas de autopeças por todo país; em 1959 esse número já era de 1220. Podemos dizer que a estrutura de mercado da indústria automobilística é descrita pelo formato de estrela: diversas pequenas fornecedoras “orbitam” as grandes produtoras de automóveis e dependem dos efeitos aceleradores do investimento oriundos das últimas (TAVARES, 1998)³. Apesar do incrível dinamismo da indústria automobilística no período, coexistiram formas industriais mais e menos desenvolvidas. A relação recíproca e desigual entre as empresas do setor sugere uma dinâmica conjunta, mas diferenciada, da exploração do trabalho que não pode ser compreendida na perspectiva dos mercados segmentados.

Como uma primeira aproximação a essa dinâmica, apresentamos as trajetórias de salário e produtividade, tanto nas produtoras de automóveis quanto nas produtoras de

³ Para mais informações sobre a estrutura de mercado da indústria automobilística no Brasil durante o período, ver Gadelha (1984), Oliveira e Travolo (1979) e Shapiro (1994).



autopeças. Entretanto, não acreditamos ser possível compreender a forma da exploração da força de trabalho sem nos apropriarmos do conjunto das relações de trabalho, que, por sua vez, extrapolam o que se convencionou como (estritamente) “econômico”. Assim, seguimos com uma análise do papel do Estado brasileiro na regulação da relação capital – trabalho, destacando as medidas do governo ditatorial iniciado em 1964. Por fim, investigamos empiricamente as condições de trabalho nas produtoras de automóveis (grandes multinacionais), traçando comparações com a situação nas produtoras de autopeças.

Em que medida existe uma independência da dinâmica das relações de trabalho entre os setores mais oligopolizados e os menos oligopolizados? É possível restringir os determinantes das relações de trabalho às relações econômicas entre produtores e empresários? Essas são as questões que buscaremos responder nessa sessão.

3.1. Salário e produtividade

A Tab 2. apresenta os salários médios no setor de “materiais de transporte”⁴ de SP no ano de 1970 de acordo com o tamanho das empresas. A divisão em grupos de empresas segundo o número de empregados possibilita visualizar a grande heterogeneidade do setor: dos 1015 estabelecimentos do setor, apenas 45 possuíam 500 ou mais funcionários. Além disso, essas empresas representavam apenas 4,4% do total de estabelecimentos, mas empregavam 61,8% dos trabalhadores do setor. O salário médio desconsiderando as empresas em questão era de apenas 11,26 Cr\$ para os trabalhadores em geral e de 9,79 Cr\$ para os trabalhadores da produção; por outro lado, os salários médios eram 17,78 Cr\$ e 16,05 Cr\$ nas grandes empresas, respectivamente. Podemos, então, pensar as duas realidades salariais no setor da seguinte maneira: uma, referente às nove produtoras de automóveis e a uma pequena parcela das produtoras de autopeças; outra, abrangendo a imensa maioria das empresas de autopeças.

Em um primeiro momento, os dados parecem corroborar o que se esperaria a partir da teoria de mercado de trabalho segmentado: a realidade salarial nas grandes multinacionais produtoras de automóveis é completamente distinta daquela verificada

⁴ Utilizamos essa definição em acordo com o IBGE. Aqui, nos servirá como “proxy” para o conjunto da indústria automobilística no estado de SP.



XV Congresso Brasileiro de História
Econômica & 16ª Conferência
Internacional de História de Empresas
Osasco, 02 a 04 de outubro de 2023



ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE
PESQUISADORES
EM HISTÓRIA
ECONÔMICA

no restante do setor. Isso, a partir de uma teoria de mercado de trabalho segmentado, seria consequência da institucionalidade dos mercados internos, na medida que as barreiras à entrada ampliariam o poder de barganha dos trabalhadores, de acordo com a experiência e a formação profissional requerida em cada um desses mercados.

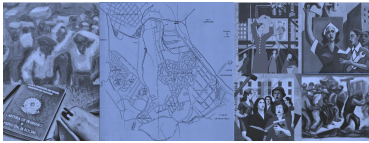


Tabela 2 – Salário médio real do setor de “material de transportes” do estado de SP em 1970 (em 1000 Cr\$ de 1959)

Pessoal ocupado	Estabelecimentos	Trabalhadores	Trabalhadores produção	Salário médio	Salário médio produção
1 a 4	18	59	40	8,39	8,8
5 a 9	259	1719	1232	6,79	6,69
10 a 19	233	3308	2662	8,7	7,74
20 a 49	239	7426	6360	9,71	8,36
50 a 99	102	7114	6266	10,77	9,04
100 a 249	85	13185	11326	12,42	10,51
250 a 499	34	11906	9791	12,63	11,28
500 ou mais	45	72508	63648	17,78	16,05
Total	1015	117225	101325	15,29	13,72

Fonte: Censo Industrial – IBGE, 1974.

Nota: Série deflacionada pelo índice de preço da cesta básica em São Paulo calculado pelo DIEESE

Para avançar em nossa compreensão, as Tabelas 3 e 4 apresentam, respectivamente, as trajetórias de salário e produtividade para as produtoras de automóveis (entre 1959 e 1973) e para a indústria automobilística como um todo (entre 1959 e 1970). O cruzamento dos dados dessas tabelas nos permite importantes inferências a respeito da realidade nas produtoras de autopeças.

Tabela 3 – Produtividade e salário real médio nas produtoras de veículos automotores (1959-1973)

Ano	Salário Real médio (1000 Cr\$ de 1959)	Produtividade (1959 = 1)
1959		1
1960		1,06



196		
1		1,18
196		
2	10,21	1,17
196		
3	11,4	1,17
196		
4		1,21
196		
5	19	1,09
196		
6	17	1,29
196		
7	21,4	1,42
196		
8	18,8	1,36
196		
9	20	1,68
197		
0	22,8	1,81
197		
1	20,9	2,05
197		
2	19,9	2,15
197		
3	17,4	2,15

Fonte: Anuário da Indústria Automotiva Brasileira – ANFAVEA, vários anos.

Nota: Série deflacionada pelo índice de preço da cesta básica em São Paulo calculado pelo DIEESE



Tabela 4 – Produtividade e salário real médio no setor de material de transportes do estado de SP (1959-1970)

Ano	Salário médio real	Salário médio real (ligados à produção)	Produtividade e (1959 = 1)
1959	10,5	8,49	1
1960			
1961			
1962	10,23	8,1	1,18
1963	10,27	9,13	1,19
1964	10,49	9,11	1,13
1965	13,69	11,77	1,17
1966	11,65		1,35
1967	13,72		1,38
1968	12,95		1,41
1969	14,7		1,89
1970	15,29	13,72	2,32

Fonte: Anuário Estatístico – IBGE, vários anos. Censo Industrial – IBGE, 1967 E 1974.

Nota: Série deflacionada pelo índice de preço da cesta básica em São Paulo calculado pelo DIEESE

A análise conjunta das trajetórias dos salários reais médios nos sugere que o diferencial salarial entre os trabalhadores da indústria de autopeças e os trabalhadores das produtoras de automóveis se manteve proporcionalmente estável. Isso evidencia um fato estranho à análise de mercados segmentados: a dinâmica dos salários nas



produtoras de automóveis e nas produtoras de autopeças era extremamente correlacionado. Considerando que as produtoras de automóveis têm uma grande vantagem em termos de complexidade da divisão do trabalho, se esperaria uma grande relevância dos mercados internos e, portanto, uma autonomia dos salários nessas empresas em relação ao salário médio vigente no setor de autopeças. Ao contrário, há uma forte evidência de que as dinâmicas dos salariais nos dois grupos de empresa do setor têm determinantes comuns.

Apesar da aparente situação “privilegiada” dos trabalhadores nas produtoras de automóveis, entre 1965 e 1973 há uma grande ampliação do hiato entre produtividade e salário nessas empresas. Já em 1965 a produtividade passa a crescer a taxa maiores e, partir de 1968, a combinação entre a ocupação da capacidade ociosa e o aumento da intensidade de trabalho acelera esse crescimento. A dinâmica salarial, por sua vez, foi extremamente prejudicial a esses trabalhadores no período 1968-1973, apesar da aceleração econômica e do grande aumento da produtividade: sem negligenciar as oscilações, o salário médio anual foi consideravelmente menor que o salário de 1967. Além do mais, no auge do ciclo, entre 1970 e 1973, é quando há maior deterioração do poder de compra do salário, o que sugere que elementos não considerados pela teoria de mercado segmentado são fundamentais.

De fato, a organização política e os direitos dos trabalhadores sofrem um ataque frontal por parte do governo militar durante os chamados “Anos de Chumbo”, o que afetou o conjunto da classe, incluindo aqueles que atuavam nas grandes empresas multinacionais.

3.2. O Estado na relação capital-trabalho

Nesse tópico, buscaremos apresentar a atuação do Estado brasileiro na relação capital-trabalho entre 1955-1973, evidenciando os principais mecanismos de intervenção adotados pelo governo militar a partir do golpe de 1964. No Brasil, a dominação burguesa estritamente econômica (ou indireta) irradia de maneira muito fraca dado que uma grande parcela da população vive à margem do mercado de trabalho formal urbano. Nesse sentido, as classes dominantes e suas frações convergem para o Estado, fundindo a dominação econômica com a dominação política (FLORESTAN,



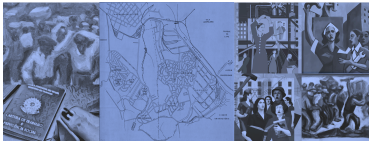
2006). Podemos dizer, portanto, que o Estado possuiu um papel particular e central na dinâmica da luta de classes no Brasil, como veículo por excelência do poder burguês.

Partiremos de uma breve síntese da gênese das leis trabalhistas e da atuação do Estado no trato da relação capital-trabalho, o que nos remete ao período do primeiro governo Vargas (1930-1945) e, destacadamente, à Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT), criada em 1943, durante o Estado Novo. Seguiremos, então, aos principais elementos da “política operária” da ditadura militar: política salarial; Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS); Lei “antigreve” e repressão política (IANNI, 2019).

A década de 1930 é marcada por uma alteração no eixo dinâmico da economia brasileira, que sai do polo agrário exportador em direção à indústria manufatureira. Isso significou, dentre outras coisas, a necessidade de o Estado brasileiro assumir uma série de tarefas fundamentais à acumulação industrial. Entretanto, o pacto de classes fruto da Revolução de 1930 é ainda bastante heterogêneo em termos de sua composição e, por isso, frágil, comportando interesses por vezes contraditórios das classes dominantes. Nesse sentido, inaugura-se um processo de compatibilização dos interesses por dentro do Estado (FLORESTAN, 2006).

A preponderância da acumulação industrial não excluiu, de maneira alguma, os setores agroexportadores do novo bloco no poder. Isso fica evidente, por exemplo, nas vultuosas compras de café excedente pelo Estado varguista. Por um lado, o questionamento do *status quo* nunca esteve nos objetivos da nascente burguesia industrial (FLORESTAN, 2006); além disso, a conjuntura econômica possibilitava uma acomodação dos interesses industriais e agroexportadores. O setor agroexportador era fundamental para o fornecimento de divisas e a desvalorização do câmbio colaborava para uma redução das importações e, portanto, para um fortalecimento da indústria nacional (MARINI, 2013).

Esse novo momento da acumulação capitalista no Brasil já não permitia a pura e simples exclusão das classes subalternas, principalmente o crescente e politicamente perigoso operariado urbano. A classe trabalhadora urbana, apesar de numericamente pequena, torna-se uma potencial ameaça ao se associar com uma ou outra fração de classe no (frágil) bloco no poder. É desse Estado de Compromisso que emerge uma



dupla tarefa da política operária: garantir o apoio dos trabalhadores urbanos e, ao mesmo tempo, controlá-los politicamente (ALMEIDA, 1975).

Já na primeira metade da década de 1930, logo após a constituição do governo varguista, é criado o Ministério do Trabalho e uma série de leis para regulação sindical, cujo objetivo era desmobilizar a estrutura sindical. A partir de então, a “sindicalização das classes patronais e operárias” esteve submetida ao aval do recém-criado Ministério, proibindo quaisquer manifestações políticas dentro dessas entidades de representação (SILVA, 2020). A criação das Comissões Mistas de Conciliação e posteriormente da Justiça do Trabalho – que veio a substituir as primeiras – foi importantíssima para o esquema de amortecimento dos conflitos classistas, transferindo-os para dentro do Estado.

Já em 1935, a atividade grevista em geral é criminalizada, posição que é mantida mesmo com a promulgação da Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT) em 1943. Assim, fica evidente a ambiguidade da política varguista: de um lado, realiza a integração dos trabalhadores por meio de direitos sociais (direito individual do trabalho); de outro, criminaliza sua organização política enquanto classe (SILVA, 2020).

As limitações impostas à jornada de trabalho foram sancionadas também no início da década de 1930 e estipulavam um período diário de 8 horas, com limite de 48 horas semanais. A conquista do apoio da classe trabalhadora é também evidente na criação da “estabilidade decenal”, mecanismo que garantia indenização em caso de demissão sem justa causa, além de desautorizar demissão de trabalhadores com mais de 10 anos de trabalho no mesmo estabelecimento, com exceções apenas para infrações graves

Entretanto, o período é marcado por uma baixa efetividade de aplicação da justiça do trabalho. Na CLT, uma quantidade enorme de exceções estava prevista na legislação e a ausência de fiscalização impedia a efetivação dos direitos garantidos. Nas palavras de um dos ideólogos do Estado Novo:

“Uma coisa são as garantias ao trabalhador consideradas no papel, nos textos legislativos; outra, a sua realização nos factos. Quando fiz aquela afirmação, estava muito seguro (porque tenho conhecimento pessoal disto) de que a legislação social



brasileira somente tem aplicação eficiente nos centros urbanos, e assim mesmo, nos centros urbanos desenvolvidos...” (VIANNA, 1938 *apud* SILVA, 2020, p.229).

A estipulação de um salário mínimo a partir de 1940 é outra peça fundamental nessa política operária bastante ambígua. Por um lado, a conquista de um patamar mínimo pode ter efeitos sobre a distribuição de renda positivos para a classe trabalhadora. Por outro, atendia os interesses econômicos da burguesia industrial de constituição do mercado de trabalho formal. A contradição distributiva foi resolvida por um mecanismo de “nivelamento por baixo” dos salários da classe trabalhadora: o que se fez foi reproduzir a abundância relativa de força de trabalho não qualificada para o conjunto dos trabalhadores, cuja remuneração passou a ser condicionada pelo patamar do salário mínimo. O sentido geral, portanto, foi de ampliar as condições de concorrência entre os trabalhadores e contornar a escassez relativa de trabalho qualificado, ao mesmo tempo que ampliava o mercado consumidor (OLIVEIRA, 2013). Para abarcar também os interesses do setor agroexportador, o salário mínimo, assim como o restante dos itens que posteriormente constituem a CLT, não se aplicam aos trabalhadores do campo, o que aponta para uma outra tendência importante desse momento histórico: a compatibilização do “arcaico” com o “novo” (OLIVEIRA, 2013).

Uma vez que a luta política pela efetivação dessa legislação trabalhista tinha quase sempre como resposta a repressão - justificada legalmente pela criminalização dessas lutas – os interesses da classe trabalhadora só podiam se expressar através de alianças dentro dos órgãos estatais ou a partir de representantes diretos ali (ALMEIDA, 1975). Como veremos, a política operária da Ditadura Militar acentua o controle político sobre a classe trabalhadora sem, contudo, comportar qualquer possibilidade de que os trabalhadores influenciem o bloco no poder ou que tenham representantes diretos nos órgãos do Estado.

O golpe de abril de 1964 representa o fim do pacto da década de 1930 e retira definitivamente dos setores populares – em especial, do proletariado - o papel de suporte ao bloco no poder. Em outros termos, podemos dizer que a burguesia industrial nacional encerra o período populista, em que por vezes lançou mão da associação tática com a classe trabalhadora em vista de barganhar as condições do pacto com outros

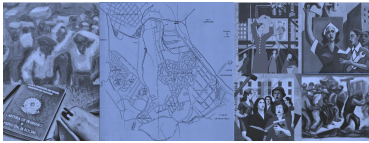


setores da classe dominante. Esse processo deve ser entendido a partir das condições político-econômicas internas e externas. Internamente, o esgotamento dos setores leves da indústria manufatureira impeliu a burguesia nacional a ímpetus para a industrialização pesada. Nesse sentido, o segundo governo Vargas (1951-1954), representou um esboço industrialista e, ao mesmo tempo, evidenciou as fissuras no bloco classista no poder. Os desequilíbrios externos e os altos níveis de inflação da primeira metade da década de 1950 representaram o fim da complementariedade entre o setor industrial e o setor agroexportador, assim as disputas em torno do câmbio são fruto da incapacidade do setor agroexportador em gerar divisas para sustentar a crescente demanda por importações requerida pelo avanço da industrialização (MARINI, 2013). A escolha pelo “desenvolvimento associado” aparece como solução ao impasse e tem como principal mecanismo a Instrução 113 da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC)⁵, de 1955, reduzindo os custos para entrada do capital internacional na forma mercadoria.

As condições externas são, entretanto, o fator fundamental: naquele momento, acirram-se as disputas entre as potências imperialistas em torno de mercados consumidores, além disso, havia um grande estoque de máquinas e equipamentos amortizados nos países centrais sem nenhuma utilidade naqueles mercados. Assim, inaugura-se o período de internacionalização produtiva (CAMPOS, 2009) no qual o Brasil se torna receptor prioritário de IDE. São essas as condições que dão início à conformação do chamado “complexo multinacional”, um conjunto de frações de classe internas “unidas e subordinadas em torno de um complexo que tem seu sentido definido pelo capital internacional” (CAMPOS, 2009, p.4).

A crise do início da década de 1960 passa, em um primeiro lugar, por um novo limite ao financiamento da industrialização pesada: a reversão dos fluxos de capital. Cessado o vultoso bloco de investimentos iniciado em 1957, as remunerações ao capital internacional aumentam muito, enquanto novos investimentos se tornam escassos. A semiestagnação com aceleração inflacionária a partir de 1962 veio acompanhada de um aumento da pressão popular em torno de pautas como a Lei de

⁵ Para mais informações a respeito da operacionalidade e sentido político da Instrução 113 da SUMOC, ver Campos (2009), cap. 3.



Remessas de Lucro, reforma agrária e aumento salarial. Esse processo é acentuado quando o governo de compromisso de João Goulart (1961-1964) é incapaz de realizar as medidas austeras reivindicadas pelo empresariado sem minar sua base de apoio.

Conforma-se, então, uma crise do poder burguês cujo cerne está na transição ao capitalismo monopolista via internacionalização produtiva. A predominância de ritmos históricos, econômicos e tecnológicos externos levou à necessidade de recolocar as condições para o “desenvolvimento associado” (FLORESTAN, 2006). É nesse contexto que se agudizam as contradições no âmbito das relações de produção da base urbano-industrial, onde os ganhos de produtividade e o crescimento da atividade industrial eram contrastados com a distribuição extremamente desigual desses ganhos (OLIVEIRA, 2013). A burguesia nativa, como peça fundamental do complexo multinacional, decide por integrar o projeto golpista e revisar o pacto de classes.

Dessa maneira, do golpe de 1964 emerge um estado ditatorial cuja fisionomia e movimentos coincidem com os do capital monopolista. O planejamento do Estado atua como discurso e prática de poder, cujo lema “Segurança e desenvolvimento” sintetiza a economia política dos militares: “segurança” é o controle e repressão da organização política da classe trabalhadora, deixando livre a acumulação do capital monopolista; “desenvolvimento” é criar as condições para a expansão das forças de mercado (IANNI, 2019). Instaure-se um governo “autodefensivo de classe”, cujo inimigo, “a outra classe” é a classe trabalhadora. A proscricção repressiva que ganha o conflito de classes a partir do golpe tem fundamento especificamente econômico, no sentido de reassentar as bases da dominação burguesa (FLORESTAN, 2006), assim o planejamento e a violência política atuam como forças econômicas capazes de realizar a “mais valia potencial”⁶ através da superexploração da força de trabalho⁷ (IANNI, 2019). Apresentamos a seguir

⁶ Ianni (2019) não define a categoria, mas a leitura da obra sugere que a “mais-valia potencial” diz respeito àquela passível de ser realizada em caso de ampliação da subordinação formal e real da força de trabalho, tanto por uma generalização das relações de produção, quanto pela repressão política à classe trabalhadora. Nesse sentido, a atuação do governo militar possibilitou a realização da mais-valia potencial em mais-valia extraordinária, por meio da superexploração da força de trabalho.

⁷ O autor não tece grandes considerações a respeito dessa categoria, portanto não é possível dizer se Ianni se apropriou da concepção tal qual formulada pelos teóricos da Teoria Marxista da Dependência (TMD). Entretanto, podemos afirmar que ao longo da obra observa-se uma certa similaridade. Para os autores da TMD, a superexploração é “uma forma particular de exploração (...) (cuja) particularidade consiste em que (...) o valor da força de trabalho é violado” (OSORIO, 2013, p.49), em outras palavras, os



as principais medidas da política operária da ditadura que corroboram o sentido geral apresentado até aqui.

3.2.1. Política salarial

A política salarial correspondente ao novo pacto político acentuou o caráter de controle sobre as disputas oriundas da fábrica. Nesse sentido, não apenas essa disputa passava por dentro do Estado, como era diretamente resolvida pelo executivo, que passou a determinar politicamente o preço da força de trabalho (SILVA, 2020).

O início dessa política se deu durante o governo de Castelo Branco, no âmbito do Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG), sob o pretexto de controle da inflação. Inicialmente obrigatória apenas para o funcionalismo público e empresas ligadas ao Estado, já em 1965, por meio da Lei 4.725, passou a ser obrigatória também ao setor privado. Tinha como regras básicas a reconstituição do salário real médio dos últimos 24 meses e o repasse do aumento da produtividade do ano anterior (DIEESE, 1975). Por fim, a Lei impedia qualquer reajuste com menos de um ano do último acordo ou dissídio coletivo (COSTA, 1996).

A partir daí houve movimentos no sentido de pressionar para que o reajuste fosse feito apenas para reconstituição do salário real médio, até que em meados de 1967 os reajustes passaram a ser feitos obrigatoriamente pelos índices oficiais, impondo aos Tribunais do Trabalho a impossibilidade de aprovar reajustes maiores. Consumou-se assim a determinação do preço da força de trabalho estritamente pela burocracia da ditadura.

A suposta tentativa de correção da regra, com a adição de metade do resíduo inflacionário projetado para os 12 meses seguintes, se deu com índices oficiais sistematicamente subestimados, assim como eram subestimados os índices usados para o aumento da produtividade. Dessa forma, a política se constituiu num mecanismo de expropriação dos fundos de consumo dos trabalhadores.

3.2.2. Fundo de Garantia de tempo de serviço (FGTS)

fundos de consumo e de vida dos trabalhadores são transformados em fundos de acumulação de capital (LUCE, 2018).



A política de enfraquecimento dos trabalhadores contou ainda com a criação do FGTS, como substituto do estatuto da estabilidade no emprego, o que significou uma redução dos encargos financeiros às empresas para demitirem seus funcionários, aumentando a rotatividade do trabalho; em outras palavras, “a burguesia passou a jogar mais livre e abertamente com o exército industrial de trabalhadores reserva” (IANNI, 2019, p.131). Criado em setembro 1966 pela Lei 5.107, o Fundo era constituído pelo recolhimento de 8% das remunerações pagas aos empregados, podendo ser sacados pelos últimos em caso de demissão, inclusive sem justa causa, situação que o empregador incorreria em uma multa de 10% do valor total. Sob a antiga regra, os trabalhadores com mais de dez anos de trabalho estavam imunes à demissão, com exceção de cometerem faltas graves. Os demais, por outro lado, tinham direito a receber um salário para cada ano que trabalharam, tendo como base o salário mais alto. A arrecadação dos 8% além de facilitar o processo, veio acompanhada do cancelamento de impostos sobre a folha salarial no total de 6,25% do salário, ampliando ainda mais as vantagens das empresas (HUMPHREY, 1982).

3.2.3. Lei “antigreve” e repressão política

Não menos importantes foram as medidas tomadas para acabar com a capacidade de organização política da classe trabalhadora, dando continuidade à retórica de tirar das “decisões privadas” e levar ao campo da “neutralidade” as decisões sobre os salários. A Lei 4.330, de junho de 1964 ficou amplamente conhecida como “Lei Antigreve”, pois impunha inúmeras restrições à possibilidade de atividade grevista o que, na prática, as tornava impossíveis. Foram proibidas greves políticas, de solidariedade ou de apoio, devendo se restringir às demandas econômicas imediatas da categoria (SILVA, 2020). Além de toda a burocracia para a realização de greves, havia inúmeras categorias proibidas de realizar esse tipo de atividade em quaisquer circunstâncias, dentre elas muitas consideradas “serviços essenciais” e grande parte do funcionalismo público. Em 1966 essa legislação se torna ainda mais restritiva, na medida que torna possível a demissão por justa causa em caso de “atentado à segurança nacional”, o que incluía, indiretamente, a atividade grevista como um todo (COSTA,1996).



O controle sobre os sindicatos e sua organização não requereu grandes inovações jurídicas por parte do governo militar na medida que as intervenções sobre as direções das entidades sindicais estavam já previstas na CLT. Logo após o golpe, 433 entidades sindicais sofreram intervenção (SILVA, 2020).

Não menos importante foi o processo de “militarização da fábrica como generalização da violência policial” (IANNI, 2019, p.119), particularmente na indústria automobilística. A elaboração de “listas negras” e a perseguição a militantes políticos contou inclusive com a colaboração das grandes empresas. A Operação Bandeirantes (OBAN), responsável pela perseguição a militantes de esquerda em 1969, contou com apoio político e financeiro da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), além da doação de veículos por parte da VW e da Ford. A partir desse ano, iniciou-se uma troca periódica de informações entre o Departamento de Segurança Industrial da VW e os órgãos de repressão da ditadura. A prisão de Lúcio Bellentani e outros cinco militantes do Partido Comunista Brasileiro (PCB) em 1972, todos trabalhadores da VW, foi fruto dessa cooperação para o controle das atividades políticas nas fábricas. Dentre os materiais encontrados pela repressão, estavam jornais e panfletos que divulgavam, dentre outras coisas: denúncias sobre acidentes de trabalho, alertas para militarização do Departamento de Segurança Industrial, denúncias sobre o papel passivo da direção sindical, além de uma convocação para greve em defesa do aumento dos salários (KOPPER, 2017).

3.3. Condições de trabalho

A compreensão das condições de trabalho verificadas na indústria automobilística passa não apenas por verificar os dados coletados por pesquisas de campo, mas principalmente por compreender essas observações em conjunto com a dinâmica da luta de classes no país, no período, expressa principalmente pelas medidas do governo ditatorial.

O importante trabalho de Humphrey (1982) nos fornece elementos empíricos e teóricos para compreender a situação dos trabalhadores nessa indústria, destacadamente nas produtoras de automóveis. Apesar de sua pesquisa de campo ter sido realizada em 1975, as perguntas referem-se à trajetória dos trabalhadores nos anos anteriores, dentro

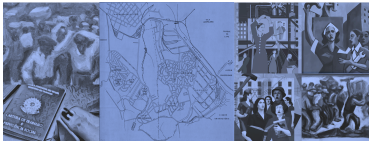


e fora da indústria automobilística⁸. Além disso, o autor fornece ainda dados importantes obtidos em colaboração com as próprias empresas ou com associações de classe.

Nosso primeiro passo é compreender quem são os trabalhadores das produtoras de automóveis, principalmente em termos de sua formação e experiências no mercado de trabalho. Em termos da atividade que desempenhavam, a maioria nas produtoras de automóveis era não-qualificado ou semiquualificado (61%) e, mesmo aqueles considerados qualificados, possuíam habilidades encontradas em várias outras indústrias, o que nos sugere que as teorias de mercado segmentado não têm qualquer compatibilidade com a realidade dos trabalhadores da indústria automobilística. A baixa exigência de formação profissional dos trabalhadores em geral contrasta com um amplo leque salarial, principalmente entre os trabalhadores que cumpriam tarefas de baixa qualificação (HUMPHREY, 1982). O trabalho de Rodrigues (2009), cuja pesquisa foi realizada no ano de 1963, reforça essa percepção: constata-se que a maioria dos operários das empresas produtoras de automóveis trabalhou na agricultura. Além disso, o número de trabalhadores de alta qualificação presente na amostra foi de apenas 28%, aproximadamente. A escolaridade, da mesma forma, era baixa, uma vez que apenas 15% completaram o ensino médio; de fato, os operários não necessitavam, do ponto de vista técnico, de uma boa educação formal.

Compreendido quem era o trabalhador médio de uma grande produtora de automóveis, passamos a investigar as condições de trabalho a que estavam submetidos. A grande intensidade do trabalho que, aliás, é crescente no período estudado, nos sugere possibilidades para reinterpretar os diferenciais salariais observados, uma vez que a diferença na formação dos trabalhadores não nos parece ser fator preponderante. Como sugere a pesquisa de Humphrey, os trabalhadores não-qualificados e semiquualificados estavam particularmente sob grande pressão para aumentar a produção, principalmente com o início do ciclo de crescimento do “Milagre”. Como vimos nas Tabelas 3 e 4, a produtividade no período teve grande avanço. Se é verdade que a ocupação da

⁸ Aqui apresentaremos apenas os principais resultados obtidos a partir dos questionários. Para maiores informações a respeito da metodologia utilizada pelo autor, ou dos dados coletados, consultar capítulos 3 e 4 de Humphrey (1982).



capacidade ociosa foi extremamente importante, também é verdade que uma parcela razoável desse crescimento se deve à pressão para que os trabalhadores se esforçassem mais no trabalho, principalmente utilizando novas técnicas de organização do trabalho e metas. A intensidade do trabalho, além de ser maior para os trabalhadores com funções de menor qualificação, era particularmente maior nas grandes produtoras de automóveis em relação às pequenas produtoras de autopeças, como atestam relatos de trabalhadores (HUMPHREY, 1982).

Somava-se a isso a extensão ilegal da jornada de trabalho que, é claro, contava com a conivência dos órgãos de fiscalização do Estado. Em relato de 1973, o então presidente do Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo, Joaquim dos Santos Andrade, afirmou que os trabalhadores das produtoras de automóveis estavam trabalhando em média 12 horas por dia. O regime de trabalho durante os dias úteis estaria contando com 8 horas diárias mais 2 horas extras (permitido por lei), além de 1 hora e 36 minutos em regime extraordinário, para compensar o sábado; no sábado, entretanto, também trabalhavam 8 horas; nem mesmo as férias eram respeitadas, uma vez que tiravam férias formalmente, mas eram obrigados a trabalhar normalmente em troca de bonificações (IANNI, 2009).

Outro aspecto importante são os acidentes de trabalho nas produtoras de automóveis. A partir de relatórios das próprias empresas produtoras de automóveis, indica-se um aumento no número de acidentes e de condições inadequadas ao trabalho durante o “Milagre”. A principal causa apontada tem relação com uma sobreutilização da capacidade produtiva, o que significou uso de maquinarias além de sua capacidade, exposição excessiva de trabalhadores a agentes químicos nocivos etc. As péssimas condições são confirmadas por jornais clandestinos que circulavam na fábrica da VW Brasil, principalmente veiculados pelo Partido Comunista Brasileiro (PCB), naquele momento ilegal. Dentre as denúncias, encontravam-se um incêndio com a empilhadeira que deixou um morto e dois feridos, falta de equipamentos de proteção como luvas para solda. A grande mídia era acusada de ocultar os acidentes fatais que ocorreram na fábrica e, portanto, não parece verossímil o apontamento de Humphrey de que haveria



pouquíssimos acidentes fatais; em jornal veiculado em 1970, aponta-se que 5 mortes teriam ocorrido na fábrica nos últimos 6 meses⁹ (KOPPER, 2017).

A instabilidade do emprego foi outro fator que deteriorou as condições de trabalho nas produtoras de automóveis. Essa nova dinâmica, é claro, estava profundamente assentada na criação do FGTS (1967) e todas as facilidades que esse mecanismo legal criou para as empresas demitirem seus trabalhadores (ver seção 3.2.2)¹⁰. Em primeiro lugar, as produtoras de automóveis eram empresas com grande “entra e sai” anual de trabalhadores, na amostra do autor, variava entre 13,4% e 31,9% a parcela da força de trabalho que entrava e saía. Dentre os trabalhadores que saíam, poucos pediam demissão das produtoras de automóveis e a maioria tinha mais de um ano de trabalho na empresa (HUMPHREY, 1982). Podemos sugerir, então, que as demissões da maior parte dos trabalhadores estavam associadas à dinâmica entre salário mínimo e reajuste salarial da categoria: após a instituição da “Nova Política Salarial do Governo” por Castelo Branco, o salário mínimo sofreu reajustes abaixo dos reajustes gerais; assim, convinha à empresa demitir os trabalhadores antes que acumulassem muitos reajustes da categoria, e recontratar trabalhadores para a mesma função ganhando um salário múltiplo do salário mínimo (fixado pela empresa para os trabalhadores da função).

⁹ Para dados que reforçam a percepção de um aumento dos acidentes de trabalho durante o “Milagre”, ver Silva (2020, pp. 286-287)

¹⁰ Apesar disso, Rodrigues (2009) aponta que a ampliação da instabilidade do emprego já era uma tendência em 1963.



4. Considerações finais

No presente artigo, buscamos apresentar a teoria de mercado de trabalho segmentado, tal qual esboçada por Maria da Conceição Tavares e Paulo Renato Souza, para então averiguar suas limitações e potencialidades na explicação das relações de trabalho do setor mais dinâmico da economia brasileira – o setor automobilístico - durante o período de industrialização pesada (1955-1973). Os resultados da investigação apresentados na seção 3 corroboram a perspectiva de que a abordagem é inadequada para tratar das relações de trabalho na indústria automobilística brasileira e, mais ainda, para tratar da dinâmica do conjunto da força de trabalho no Brasil durante o período.

Em primeiro lugar, há uma dimensão empírica ou imediata da crítica. A taxa salarial não era a mesma para o conjunto da indústria automobilística, pois a diferenciação entre as produtoras de automóveis e as produtoras de autopeças foi suficiente para demonstrar que os salários de base, ou seja, dos trabalhadores de baixa qualificação, são bastante maiores no primeiro grupo de empresas. Mesmo a diferenciação salarial interna às grandes empresas de automóveis não correspondia à diferença de formação ou experiência. Além disso, a trajetória dos salários e, mais amplamente, das relações de trabalho, se deteriora em um movimento concomitante e qualitativamente igual para os trabalhadores de ambos os grupos de empresa no período a partir de 1967.

Como nos sugere Humphrey (1982), a exploração da força de trabalho durante o período foi sustentada por um complexo sistema de controle e uso da força de trabalho. É evidente, de um lado, que os trabalhadores das produtoras de autopeça recebiam salários médios mais baixos. Por outro lado, o salário de base mais elevado nas grandes multinacionais deve ser entendido como mecanismo para controle e organização da mão-de-obra. A alta remuneração ampliava a competição por esses empregos, abarcando o conjunto dos trabalhadores de baixa qualificação no Brasil: a qualquer momento alguém estava disposto a deixar seu emprego para ser contratado por uma produtora de automóveis. Essas empresas então aproveitaram as facilidades criadas pelo Fundo de Garantia do Tempo de Serviço para ampliar a rotatividade do trabalho e



intensificar a disciplina nas fábricas. As evidências para reforçar a existência desse mecanismo foram destacadas nesse trabalho, dentre elas destacamos o aumento da produtividade a despeito da entrada de novas máquinas e equipamentos; jornada de trabalho extralegal obrigatória; maior intensidade de trabalho. Podemos dizer, então, que os salários relativamente mais altos nas produtoras de automóveis acarretaram o desgaste da força de trabalho acima de um patamar normal, o que configura uma violação do fundo de vida e, destarte, um mecanismo de superexploração da força de trabalho¹¹.

Se é verdade que as relações de trabalho tinham diferenças entre os dois grupos de empresas, também é evidente a organicidade da dinâmica da força de trabalho. As investigações sobre a indústria automobilística reforçaram essa percepção: os trabalhadores das produtoras de automóveis em sua maioria já haviam passado por diversos outros setores, inclusive no circuito econômico “arcaico”, intercalando entre as atividades ao longo do tempo. Por isso a compreensão do rebaixamento salarial durante o auge do “Milagre” não pode desconsiderar o papel política de modernização da agricultura realizada pelo governo militar. Além disso, a maioria dos trabalhadores nesse grupo de empresas executava funções não-qualificadas ou semiqualficadas e mesmo os trabalhadores em funções mais qualificadas utilizavam conhecimentos técnicos encontrados em diversos outros setores. Ou seja, não parece sustentável a posição de que os mercados internos desempenhavam um papel fundamental em qualquer setor da indústria brasileira.

As investigações apontam ainda para a predominância da dimensão política na compreensão do sistema de organização e uso da força de trabalho, para enfim abordar as formas particulares de exploração do trabalho a nível setorial. O ciclo de crescimento do Plano de Metas (1957-1961) assentou-se economicamente na grande entrada de IDE e, politicamente, em um pacto político em crise, que buscava se reformular-se para assentar a maior presença do capital internacional. O novo pacto amadurece com o

¹¹ A superexploração da força de trabalho, categoria formulada por Ruy Mauro Marini, pode ser entendida na tradição da Teoria Marxista da Dependência (TMD) como a transformação dos fundos de consumo e de vida dos trabalhadores em fundos de acumulação de capital (LUCE, 2018). Esse seria um mecanismo compensatório em vista da posição subalterna do Brasil na economia mundial e a consequente transferência de valor aos países centrais do capitalismo (CARCANHOLO, 2013).



golpe militar de 1964, transformando aquele velho arsenal populista da legislação trabalhista em um mero instrumento de controle direto da classe trabalhadora com o objetivo fundamental de ampliar a exploração “econômica”. Nesse sentido, a partir de 1967, a trajetória de deterioração da relação salário-productividade é evidente, com piora mais acentuada das remunerações a partir de 1970, no auge do crescimento econômico do “Milagre Econômico”. A forma dessa ofensiva sobre os trabalhadores foi o rebaixamento dos salários e o controle político generalizado que, entretanto, possuía mecanismos particularmente benéficos às grandes empresas multinacionais.

Em um nível metodológico, podemos resumir a crítica em três pontos fundamentais: 1) a-historicidade; 2) economicismo; 3) separação ontológica (indevida) entre o “arcaico” e o “moderno”. Sobre o primeiro ponto, nosso trabalho buscou evidenciar a importância das particularidades da formação do capitalismo brasileiro: uma abordagem formulada em consonância com a formação do estado de bem-estar social nos EUA não pode compreender a dinâmica das relações de trabalho no Brasil que realizava sua industrialização pesada sob a influência determinante do capital internacional, problemas sociais crescentes e uma forte repressão política.

A tese de mercado segmentado desenvolvida pelos autores brasileiros tem grande influência da abordagem conhecida como “industrial relations”, de John Dunlop. A tradição por ele fundada passou a analisar as relações de trabalho de maneira independente do conjunto da dinâmica social, e mesmo em relação a cada um dos outros complexos sociais. Os mercados de trabalho são entendidos como um “subsistema analítico de uma sociedade industrial na mesma esfera lógica de um sistema econômico, considerado também como um subsistema analítico”. Isso significa reduzir as relações entre capital e trabalho à relação econômica nas unidades empresariais. Mais que isso, daí deriva uma separação ontológica entre as formações monopolistas (tipicamente capitalistas) e o restante da formação social, tratadas como realidades diferentes e independentes (ZULLO, 2014).



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, Maria. Hermínia T. O sindicato no Brasil: novos problemas, velhas estruturas. Debate e Crítica, São Paulo: Hucitec, 1975. Pp 49-74
- ALMEIDA, José. A implantação da indústria automobilística no Brasil. Rio de Janeiro, RJ: Fundação Getúlio Vargas/Serviço de Publicações, 1972.
- CAMPOS, Fabio Antonio de. A Arte da Conquista: o capital internacional no desenvolvimento capitalista brasileiro (1951-1992). Tese (Doutorado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2009.
- CARCANHOLO, Marcelo Dias. (Im)Precisões sobre a categoria superexploração da força de trabalho. In: FILHO, N.A (Org). Desenvolvimento e dependência: cátedra Ruy Mauro Marini. Brasília: Ipea, 2013. Pp 71-98.
- COLISTETE, Renato Perim. Salários, produtividade e lucros na indústria brasileira, 1945-1978. Brazilian Journal of Political Economy [online]. v. 29, n. 4, pp. 386-405, 2009. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/S0101-31572009000400005>>.
- COSTA, Edmilson Silva. A política salarial no Brasil, 1964-1985: 21 anos de arrocho salarial e acumulação predatória. Tese (Doutorado) - Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1996.
- DOERINGER, Peter B., PIORE, Michael. Internal labor markets and manpower analysis. Lexington, Massachusetts: D.C Heath, 1971.
- FERNANDES, Florestan. A Revolução burguesa no Brasil: ensaio de interpretação sociológica. 5.ed. São Paulo: Global, 2006.
- GADELHA, Maria Fernanda. Estrutura industrial e padrão de competição no setor de autopeças: um estudo de caso. Dissertação (mestrado) - Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1984.
- HUMPHREY, John. Fazendo o Milagre: Controle Capitalista e Luta Operária na Indústria Automobilística Brasileira. Petrópolis, Vozes, 1982.
- IANNI, Octavio. Estado e Planejamento Econômico no Brasil. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2009.
- IANNI, Octavio. A ditadura do grande capital. 1.ed. São Paulo: Expressão Popular, 2019.
- KALECKI, Michal. Teoria da Dinâmica Econômica: Ensaio sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da economia capitalista. São Paulo: Nova Cultural, 1977.
- KOPPER, Christopher. A VW do Brasil durante a Ditadura Militar brasileira 1964-1985. Wolfsburg, Corporate History Department of Volkswagen Aktiengesellschaft Dieter Landenberger, 2017.
- LENIN, Vladimir Ilitch. Imperialismo, estágio superior do capitalismo: ensaio popular. São Paulo: Expressão Popular, 2012
- MARINI, Ruy Mauro, Subdesenvolvimento e revolução, 4. ed. Florianópolis: Insular, 2013.
- MARX, Karl. O capital: crítica da economia política. Livro I: o processo de produção do capital [1867] (trad. Rubens Enderle). São Paulo: Boitempo, 2013.
- OLIVEIRA, Francisco de. Crítica à Razão Dualista. In: Crítica à Razão/ O ornotorrinco. São Paulo: Boitempo, 2013.



XV Congresso Brasileiro de História
Econômica & 16a Conferência
Internacional de História de Empresas
Osasco, 02 a 04 de outubro de 2023



ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE
PESQUISADORES
EM HISTÓRIA
ECONÔMICA

OLIVEIRA, Francisco de.; TRAVOLO POPOUTUCHI, Maria Angelica. Transnacionais em América Latina: el complejo automotor en Brasil. Cidade do México: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1979.

RODRIGUES, Leôncio Martins. Industrialização e atitudes operárias: estudo de um grupo de trabalhadores. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2009.

SERRA, José. Ciclos e Mudanças Estruturais na Economia Brasileira do Após Guerra. In: BELLUZZO, L.G. e COUTINHO, R. (Org.). Desenvolvimento do Capitalismo no Brasil. São Paulo: Brasiliense, 1982. vol. I

SHAPIRO, Helen. Engines of growth: the state and transnational auto companies in Brazil. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

SILVA, Alexandre. O direito do trabalho no capitalismo dependente: limites, potência, efetividade. São Paulo: Outras Expressões, 2020.

TAVARES, Maria Conceição.; SOUZA, Paulo Renato C. Emprego e salários na indústria – o caso brasileiro. Revista de Economia Política, São Paulo, vol. 1, nº 1, pp. 3-29, janeiro/março, 1981.

TAVARES, Maria Conceição. Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardío y periféricos. Rio de Janeiro: UFRJ/Instituto de Economia Industrial, 1986.

TAVARES, Maria Conceição. Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil. Campinas: Editora da UNICAMP, 1998.

ZULLO, Gustavo José D. A questão salarial revisitada: Exército industrial de reserva e heterogeneidade estrutural. Dissertação (mestrado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2014.