



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA



JOÃO CAETANO GOMES VIANA

**Imperialismo e relações de trabalho na indústria automobilística em
São Paulo (1955-1973)**

CAMPINAS

2022

JOÃO CAETANO GOMES VIANA

**Imperialismo e relações de trabalho na indústria automobilística em
São Paulo (1955-1973)**

Monografia apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas como parte dos requisitos exigidos para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Fábio Antonio de Campos

CAMPINAS
2022

Ficha catalográfica
Universidade Estadual de Campinas
Biblioteca do Instituto de Economia
Luana Araujo de Lima - CRB 8/9706

V654i Viana, João Caetano Gomes, 2000-
Imperialismo e relações de trabalho na indústria automobilística de São Paulo
(1955-1973) / João Caetano Gomes Viana. – Campinas, SP : [s.n.], 2022.

Orientador: Fábio Antonio de Campos.
Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Estadual de
Campinas, Instituto de Economia.

1. Indústria automobilística. 2. Relações trabalhistas. 3. Imperialismo. 4.
Industrialização. I. Campos, Fábio Antonio de, 1975-. II. Universidade Estadual de
Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

Informações adicionais, complementares

Título em outro idioma: Imperialism and labor relations in the automobile industry of São Paulo (1955-1973)

Palavras-chave em inglês:

Automobile industry and trade

Industrial relations

Imperialism

Industrialization

Titulação: Bacharel em Ciências Econômicas

Banca examinadora:

Fábio Antonio de Campos [Orientador]

Gustavo José Danieli Zullo

Data de entrega do trabalho definitivo: 06-12-2022

JOÃO CAETANO GOMES VIANA

**Imperialismo e relações de trabalho na indústria automobilística em São Paulo
(1955-1973)**

Monografia apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas como parte dos requisitos exigidos para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Data de aprovação: _____ / _____ / ____

Banca Examinadora

Prof. Dr. Fábio Antonio de Campos – Presidente da banca
Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia

Prof. Dr. Gustavo José Danieli Zullo – Docente convidado
Latindadd - Red Latinoamericana por Justicia Económica y Social

DEDICATÓRIA

Ao meu querido padraсто, Alvim José de Paula Neto, que já não está fisicamente entre nós. Um dos principais responsáveis pela minha trajetória como estudante e ser humano, sempre incentivou, elogiou e garantiu o apoio necessário para que eu trilhasse o caminho que escolhi. Desde os meus três anos e meio, se dispôs a me dar o amor de um segundo pai. Acreditou na minha capacidade e dedicação quando eu mesmo não acreditei; foi um apaziguador das guerras que eu travei contra mim mesmo.

Aguerrido professor de português, servidor público, nunca desistiu de pensar a escola brasileira e as mazelas do Estado. De origem camponesa, já na juventude sofreu perseguição política: lhe negaram um cargo de professor, apesar de ter sido destaque no concurso. Assim, decidiu deixar a Zona da Mata Mineira sem dinheiro, sem casa e sem emprego, para buscar oportunidades na Região Metropolitana de Campinas. Também a perseguição política foi constante durante os últimos anos de sua vida em uma escola municipal onde trabalhava, o que prejudicou fortemente sua saúde mental. Esse humilde trabalho, insignificante perto da luta travada por ele em vida - luta para sustentar uma família, luta política, luta por dignidade – segue seu exemplo: não abaixa a cabeça frente o poder.

AGRADECIMENTOS

Em termos práticos, o espaço aqui reservado aos agradecimentos não é suficiente para uma exaustiva atribuição nominal, me contento, portanto, em destacar algumas figuras mais que especiais e sugerir outras também importantíssimas. Em primeiro lugar, e não poderia ser diferente, o papel mais importante em minha trajetória acadêmica e pessoal até o momento é da Valdirene, minha mãe, responsável pelo trabalho de reprodução da minha vida, seja com carinho, suporte psicológico, trabalho doméstico etc. Em segundo lugar, merecem menção especial Nilton Viana, meu pai, e Alvim, meu falecido padrasto. Sobre meu pai, é redundante dizer que fui extremamente guiado por ele intelectualmente, como exemplo maior da construção da minha práxis, me ensinou a colocar os estudos e a produção acadêmica a serviço de uma radical transformação da realidade. Assim mesmo, seu afeto e carinho constituem igualmente a minha estrutura fundamental. Sobre meu padrasto, me limito a dizer que ninguém me incentivou na vida acadêmica como ele, ninguém demonstrou tamanha confiança e disposição de construir esse projeto ao meu lado, independente das adversidades. Destaco também meus queridos irmãos, Caio Vitor e Heitor Luz, com os quais a convivência me ensina sobre carinho, amor, companheirismo e respeito pelas diferenças humanas.

Na minha estrutura afetiva encontram-se ainda relações de amizade extremamente profundas, cuja intimidade e confiança recíproca as tornam dignas de chamar “amor”. Aos amigos valorosos que fiz no Cotuca; aos queridos amigos da minha casa – a República Pântano; aos amigos que fiz dentro do IE-Unicamp; aos amigos de Vinhedo que estão comigo desde a infância; aos demais que me apoiaram e estiveram comigo em momentos alegres e difíceis; muito obrigado! Agradeço ainda toda minha estrutura familiar, materna e paterna, onde estão pessoas das mais valiosas da minha vida, que sempre me deram um aconchego e fazem parte dos momentos fundamentais da minha trajetória do berço à graduação: sou muito feliz de contar com o amor de vocês.

Por fim, um agradecimento aos funcionários e ao corpo docente do IE, em especial, é claro, ao professor Fábio Campos. Sua destacada seriedade e honestidade intelectual circula pelos corredores do IE tanto quanto seu rigor científico. Agradeço o cuidado com minha monografia e as valorosas conversas. Um exemplo

de intelectual comprometido com a construção de um país digno para o povo brasileiro.

“Para as grandes massas do povo, o problema está (...) em uma organização econômica que não apenas admita a incorporação do processo tecnológico e a concentração das unidades produtivas, mas que as acelere, sem que isso implique agravar a exploração do trabalho no marco nacional e subordinar definitivamente a economia brasileira ao imperialismo.”

Ruy Mauro Marini

RESUMO

O objetivo deste trabalho é compreender o impacto do avanço da penetração imperialista no Brasil, principalmente sob a forma de plataformas de produção, sobre as condições e mecanismos de exploração da força de trabalho na indústria automobilística do estado de São Paulo no período 1955-1973, considerando as diferenciações intrasetoriais. Para isso, partimos de uma análise do processo de industrialização pesada no Brasil, destacando a articulação do tripé do desenvolvimento – capital internacional, capital privado nacional e Estado nacional – altamente condicionada pelos interesses das grandes corporações internacionais. A investigação segue com uma análise da implantação da indústria automobilística e da estrutura de mercado resultante, considerando a diferenciação entre as grandes produtoras de veículos e o setor de autopeças. Em vista de subsidiar teoricamente a análise das condições efetivas de exploração da força de trabalho na indústria automobilística, revisitamos abordagens sobre o mercado de trabalho sob a industrialização pesada e apresentamos a categoria superexploração da força de trabalho. Por fim, fizemos uma análise empírica das relações de trabalho na indústria automobilística de São Paulo, tanto em termos da intervenção do Estado na relação capital-trabalho, como das efetivas condições de trabalho e das trajetórias de salários e produtividade. A partir dessas investigações, compreendemos que a crise na década de 1960, junto à atuação do Estado ditatorial refizeram as condições para superexplorar no setor. A manutenção dos altos salários relativos das produtoras de automóveis foi um mecanismo para ampliar a competição entre os trabalhadores, fortalecida pela aceleração do processo de industrialização e urbanização. A atuação estatal, por sua vez, impede que os trabalhadores apareçam enquanto classe política, além de promover a concentração e a centralização do capital. A maior presença do capital internacional significa a maior concentração de mercado e a maior capacidade efetiva de mesclar as formas de superexploração da força de trabalho.

Palavras-chave: indústria automobilística; relações de trabalho; superexploração; industrialização pesada.

ABSTRACT

The purpose of this work is to understand the impact of the advance of imperialist penetration in Brazil, mainly in the form of production platforms, on the conditions and mechanisms of exploitation of labor power in the automotive industry of the state of São Paulo in the period 1955- 1973, considering intrasectoral differences. Thereby, we start with an analysis of the heavy industrialization process in Brazil, highlighting the articulation of the development tripod – international capital, national private capital and the national State – highly conditioned by the interests of large international corporations. The investigation continues with an analysis of the implementation of the automotive industry and the resulting market structure, considering the differentiation between the large vehicle producers and the auto parts sector. To theoretically support the analysis of the effective conditions of exploitation of the labor force in the automotive industry, we revisit approaches to the labor market under heavy industrialization and present the category “overexploitation of the labor force”. Finally, we carried out an empirical analysis of labor relations in the automotive industry in São Paulo, both in terms of the State's intervention in the capital-labor relationship, as well as the effective working conditions and the trajectories of wage and productivity. From these investigations, we understand that the crisis in the 1960s, together with the actions of the dictatorial State, rebuild the conditions for overexploitation in the sector. The verified maintenance of high relative wages of car producers was a mechanism to increase competition among workers, strengthened by the acceleration of the industrialization and urbanization process. State action, in turn, prevents workers from appearing as a political class, in addition to promote the concentration and centralization of capital. The greater presence of international capital means greater market concentration and greater effective capacity to mix forms of overexploitation of the labor force.

Keywords: automotive industry; labor relations; overexploitation; heavy industrialization.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Produção de automóveis (em milhares)	45
Gráfico 2 – Produtividade física das montadoras e do setor de material de transportes entre 1959-1971 (1959 = 1).....	63

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Participação do setor de material de transporte na produção e no emprego da indústria de transformação	37
Tabela 2 - Participação do estado de SP na produção e emprego do setor de “material de transportes”	39
Tabela 3 - “Markup” sobre o salário das empresas de produção de automóveis	46
Tabela 4 - Concentração do mercado de veículos (em %).....	48
Tabela 5 - Investimento direto estrangeiro na indústria automobilística brasileira	50
Tabela 6 - Participação das maiores empresas de veículos, tratores e autopeças no faturamento do setor	51
Tabela 7 - Salário mínimo e salário mínimo real na cidade de São Paulo	55
Tabela 8 - Produtividade e salário real médio nas produtoras de veículos automotores (1959-1973).....	61
Tabela 9 - Produtividade e salário real médio no setor de material de transportes do estado de SP (1959-1970)	61
Tabela 10 - Salário médio real do setor de “material de transportes” do estado de SP em 1970 (em 1000 Cr\$ de 1959)	64
Tabela 11 - Indicadores da distribuição salarial para a “amostra”	65
Tabela 12 - Indicadores da distribuição salarial para as “escolhidas”	65
Tabela 13 - Distribuição em faixas salariais da “amostra” e das “escolhidas”	66

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	16
1 INDUSTRIALIZAÇÃO PESADA E IMPERIALISMO	21
1.1 Introdução	21
1.2 Antecedentes	23
1.3 O Plano de Metas	25
1.4 Economia política da industrialização pesada e a crise da década de 1960	26
1.5 PAEG e o “Milagre Econômico”	29
1.5.1 Concepção, reformas institucionais e legislação	29
1.5.2 O ciclo de crescimento	30
1.5.3 Desigualdade e a questão social	31
1.5.4 As estatais e o endividamento público	34
2 INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA E ESTRUTURA DE MERCADO	36
2.1 Introdução	36
2.1.1 Importância da indústria automobilística no período	37
2.1.2 Distribuição geográfica	38
2.2 Implantação da indústria automobilística	39
2.2.1 As origens da indústria automobilística no Brasil	39
2.2.2 Papel do Estado	40
2.3 Estrutura de mercado	44
2.3.1 Visão geral da concorrência no setor	44
2.3.2 Concorrência e trajetória do mercado de veículos	45
2.3.3 Concorrência e trajetória do mercado de autopeças	48
3 RELAÇÕES DE TRABALHO NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA	52
3.1 Introdução	53
3.2 Atuação do Estado	53
3.2.1 Política Salarial	54
3.2.2 FGTS	56
3.2.3 Lei “antigreve” e repressão política	57
3.3 Condições de trabalho	58
3.4 Salários	60

3.4.1	Salário e produtividade	60
3.4.2	Distribuição salarial	64
4	MERCADO DE TRABALHO E SUPEREXPLORAÇÃO DA FORÇA DE TRABALHO	67
4.1	Introdução	67
4.2	Mercado de trabalho dual e segmentado: uma crítica	68
4.3	A categoria superexploração da força de trabalho	73
	CONCLUSÃO	76
	REFERÊNCIAS	84
	ANEXO A – ÍNDICE DE PREÇOS	90
	ANEXO B – INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA	93

Introdução

O presente trabalho revisita a industrialização pesada brasileira e o conjunto de desdobramentos políticos e econômicos do período entre 1955-1973 no sentido de investigar a exploração da força de trabalho na indústria automobilística. Para isso, recorreremos tanto a uma ampla análise empírica imediata, quanto a um importante arcabouço histórico e teórico, que dá sentido ao desenvolvimento capitalista no Brasil e insere nossa análise nesse processo.

Buscaremos entender o impacto do avanço da penetração imperialista sobre as condições e mecanismos de exploração da força de trabalho na indústria automobilística. Diversas abordagens sobre o mercado de trabalho no período trazem implícita ou explicitamente a conclusão de que parte considerável da força de trabalho aplicada aos setores mais dinâmicos da economia brasileira, nomeadamente os setores de bens de consumo durável, constituiriam uma “aristocracia operária real ou potencial” (HUPHREY, 1982, p. 59)¹, o que significa dizer que nesses setores o grau de exploração seria reduzido e, dessa forma, constituiriam uma base ideológica para o desenvolvimento capitalista no Brasil. Essa suposição traz consigo uma série de consequências de cunho político, dentre elas o entendimento de que seria improvável a constituição de um programa político que unificasse a classe trabalhadora. Também importante, seria uma postura apologética ao imperialismo de uma grande parcela da classe trabalhadora cujo fundamento seria as próprias relações de produção.

Entendida assim, a fórmula do “desenvolvimento associado” apareceria como solução para as condições indignas da grande maioria da população brasileira, pois o avanço da grande corporação multinacional possibilitaria o acesso a melhores relações de trabalho. Consideramos que as conclusões citadas são equivocadas, pois decorem de três equívocos metodológicos fundamentais: 1) economicismo, na medida que desconsidera o conteúdo de classe das relações econômicas e, portanto, seu conteúdo social; 2) a-historicidade, pois retira a análise do sentido de longo prazo da formação social brasileira; 3) divisão ontológica entre o “moderno” e o “arcaico”, o que significa desconsiderar as relações recíprocas desses complexos que permite a reprodução do capitalismo brasileiro como um todo.

¹ Sobre o conceito de “aristocracia operária”, ver Lenin, V.I. *Imperialismo, estágio superior do capitalismo: ensaio popular*. São Paulo: Expressão Popular, 2012

Para evitar o economicismo, recorreremos a uma interpretação que considera o sentido profundo das relações sociais no Brasil que condiciona o desenvolvimento capitalista e sua reprodução material e ideológica. A categoria “superexploração da força de trabalho”, formulada originalmente por Ruy Mauro Marini (2005a), se tornou o eixo central da Teoria Marxista da Dependência. É a partir do tratamento dado por essa tradição que investigaremos as relações de trabalho e a relação do desenvolvimento nacional com o imperialismo.

Ao reivindicar o caráter histórico da nossa análise, destacamos o arsenal teórico de Caio Prado Jr. que aponta o sentido externo de nossa economia desde sua formação estritamente colonial. Como o autor, entendemos que o Plano de Metas inaugura um período de dominação absoluta do imperialismo no Brasil, não apenas economicamente, pela participação nos setores mais dinâmicos, assim como ideologicamente. Florestan Fernandes e Octávio Ianni são também fundamentais na medida que destrincham o caráter da burguesia brasileira e o papel desempenhado pelo Estado na nova articulação com o capital internacional. Temos a preocupação de reiterar ao longo do trabalho a efetividade da categoria imperialismo na particularidade brasileira, pelo processo que Fernandes denominou “politização do espaço nacional”, de tal forma que

“a internacionalização é absorvida a partir de uma plataforma política preexistente, com certo nível de negociação ao ritmo da modernização a ser internalizada e pautada localmente por reformas estatais que ajustam os interesses oligopolistas internacionais à extensa gama de negócios das burguesias locais” (CAMPOS, 2009, p.3)

A relação entre o capital internacional e o desenvolvimento capitalista no Brasil passa também pela articulação entre as diferentes temporalidades, na medida que as forças produtivas e as relações sociais de produção no centro capitalista são bastante distintas do capitalismo brasileiro no contexto da industrialização pesada. Apesar disso, não realizamos uma divisão ontológica entre o “arcaico” e “moderno”, como se fossem complexos ilhados. Acreditamos que “a história e o processo da economia brasileira podem ser entendidos, de modo geral, como a expansão de uma economia capitalista...” (OLIVEIRA, 2013, p.41). No período que tratamos, quando há um avanço

do imperialismo num processo de internacionalização do mercado nacional brasileiro (CAMPOS, 2009), formou-se em definitivo um “pacto estrutural” que tratou de preservar diferentes modos de acumulação que, de maneira alguma, são antagônicos (OLIVEIRA, 2013).

É por isso que, ao refletir sobre a exploração da força de trabalho no setor consideramos, primeiramente, o processo histórico de industrialização pesada no Brasil e, em segundo lugar, reconhecemos a diferenciação interna dos complexos que compõem o desenvolvimento capitalista no Brasil: se é verdade que seu momento fundamental é a superexploração da força de trabalho, essa se apresenta de maneira diferenciada ao nível dos diferentes mercados. Da mesma maneira, entender a superexploração enquanto eixo é apenas o primeiro passo para compreender como as diversas formas de exploração no Brasil integram esse complexo. Por isso, compreender o impacto do imperialismo sobre as relações de trabalho na indústria automobilística passa por entender o impacto sobre os diversos complexos que compõem o capitalismo brasileiro; entender suas relações recíprocas com o setor automobilístico; compreender as diferenciações internas do setor e a relação; localizar as particularidades da exploração no setor com o sentido geral da exploração no Brasil.

Para isso, nosso trajeto se inicia com o capítulo intitulado “Industrialização pesada e imperialismo (1955-1973)”, onde buscamos localizar historicamente os processos econômicos e sociais dessa fase da industrialização, destacando a articulação do tripé econômico – capital privado nacional, grande capital internacional e Estado nacional – destacando os planos econômicos do governo em sua retórica e efetividade, entendendo-os como síntese dessa articulação, feita a partir do Estado. Como destaca Fernandes (2006, p.312), uma vez que grande parte da população fica excluída da ordem competitiva, a dominação burguesa irradia-se de maneira muito fraca para o conjunto da população. Dessa maneira, o poder político indireto, nascido do poder econômico, e o poder especificamente político, se confundem e se aglutinam, fazendo com que “o Estado se constitua no veículo por excelência do poder burguês”.

O segundo capítulo localiza historicamente a indústria automobilística no processo de industrialização brasileiro e aponta sua participação destacada na dinâmica econômica do período. Isso nos serve para enfim investigar uma dimensão econômica imediata do imperialismo, que é a estrutura de mercado derivada da

penetração das grandes corporações. A coexistência da empresa de autopeças nacional e da grande empresa produtora de automóveis apresenta relações que reforçam a perspectiva dialética de complexo diferenciado. Essa diferenciação, substanciada nas estruturas de mercado e relações de trabalho, não atrapalha a expansão do setor, mas antes corrobora.

No capítulo 3, novamente partimos de uma compreensão histórica a respeito da formação da força de trabalho no Brasil. Passamos então à atuação do Estado na relação capital-trabalho durante nosso período, investigando os diversos mecanismos da política operária criada a partir do golpe de 1964. Por fim, avançamos nas relações de trabalho, portanto, para a apreensão imediata da relação capital-trabalho na indústria automobilística de São Paulo: as condições de trabalho; e as trajetórias dos salários e da produtividade, a partir de dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA) e do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE).

Entendidas as relações de trabalho na indústria automobilística de São Paulo em sua efetividade, no capítulo 4 apresentamos algumas interpretações sobre o mercado de trabalho no Brasil, as quais podemos dividir entre aquelas que optam pelo mercado de trabalho dual ou segmentado, e aquelas que optam por um único mercado de trabalho. Reforçamos que o primeiro grupo de interpretações recorre nos erros anteriormente elucidados. Além disso, reforçamos a incompatibilidade dessas interpretações com a realidade da indústria automobilística do estado de São Paulo, tal qual descrita no capítulo anterior. É por isso que apresentamos a categoria superexploração da força de trabalho e sua fundamentação na economia política, possibilitando que façamos uma conclusão desse trabalho a seguir.

Concluimos que o processo de internacionalização do mercado nacional e industrialização pesada, com grade avanço do capital internacional via IDE sobre os setores mais dinâmicos do capitalismo brasileiro, ao mesmo tempo que reforçou a subordinação financeira aos países centrais, ampliou as possibilidades de superexploração. Em termos do conjunto da economia brasileira, o processo de modernização do campo e unificação do mercado de trabalho significou uma forte pressão baixista sobre os salários. Articulada a isso, a atuação do Estado impediu a aparição dos trabalhadores enquanto classe política, relegando quaisquer questões sociais ao tratamento repressivo e violento. A redução salarial por parte das empresas

marginais do setor são entendidas, então, dentro da estrutura desigual do mercado automobilístico, onde as grandes produtoras internacionais atuam como oligopsônio na compra de autopeças. Além disso, a grande capacidade financeira dessas produtoras, associada às máquinas e equipamentos de maior produtividade, amplificam as possibilidades de superexplorar. Primeiramente, os salários mais elevados nessas empresas representam importantes mecanismos de competição entre os próprios trabalhadores, o que possibilita os sujeitar a maiores jornadas de trabalho e maior intensidade de trabalho; a maior produtividade, por sua vez, possibilita amplificar a intensidade de trabalho e reitera a posição privilegiada que essas empresas ocupam no mercado.

Capítulo 1

Industrialização pesada e imperialismo (1955-1973)

1.1 Introdução

O objetivo desse capítulo é compreender a articulação entre capital privado nacional, Estado nacional e capital internacional durante as transformações na estrutura industrial que significaram a instalação da indústria pesada no Brasil. O período 1955-1973 é de ofensiva da dominação imperialista, cuja forma econômica mais recorrente foi o investimento direto estrangeiro, num processo de transferência de plataformas de produção para o Brasil, o que significou uma mudança da capacidade produtiva e, principalmente, mudanças políticas e sociais.

O Estado brasileiro no período desempenha papel fundamental, não como um agente autônomo capaz de impulsionar o crescimento, mas como síntese das transformações ocorridas no âmbito da luta de classes no país. A presença cada vez maior da grande corporação internacional consumou um rearranjo político, fortalecendo aquilo que Campos (2009, p.4) denominou “complexo multinacional”, constituído por frações de classe internas – empresários, militares, classe média – subordinadas à dinâmica do capital internacional. O golpe de 1964 consolida a vitória desse complexo: como destaca Florestan (2006), numa sociedade como a brasileira, onde grande parte da população encontra-se à margem do funcionamento “normal” do regime de classes, a dominação burguesa irradia de maneira muito fraca; dessa forma, há uma concentricidade entre o poder político e poder estritamente econômico, assim o Estado se converte no veículo por excelência do poder burguês. A burguesia nacional renuncia ao projeto para dinamizar o mercado interno, preferindo reorganizar sua dominação mirando uma transição ao capitalismo monopolista que permitisse acompanhar as tendências da acumulação nos países centrais. Nesse sentido, o Estado ditatorial assume a fisionomia do capital imperialista (IANNI, 2019).

Os planos econômicos estatais, em sua concepção e execução, possibilitam uma aproximação ao papel exercido por cada um dos componentes do “tripé do desenvolvimento”. Por um lado, temos a retórica estatal; por outro, a execução e o desdobramento das medidas econômicas.

O Plano de Metas inaugura a industrialização pesada e a grande penetração do investimento direto estrangeiro, principalmente sob a forma de mercadorias (máquinas e equipamentos). O aparato legal desenvolvido até então, em associação com benefícios e estímulos ao capital estrangeiro, capacitaram a resolução parcial dos graves desequilíbrios macroeconômicos enfrentados pelo país na primeira metade da década de 1950, como a deterioração das contas externas e a inflação. A solução, entretanto, passou novamente pelo influxo de capitais estrangeiros, negligenciando as importantes pressões futuras sobre balanço de pagamentos e a exacerbação da submissão econômica nacional a interesses alheios, o que acabou por reforçar o direcionamento externo da nossa economia (PRADO JR., 1985).

A crise da década de 1960 possui diversas facetas importantes, sendo a primeira e mais evidente a recolocação dos desequilíbrios externos. Entretanto, o essencial encontra-se na revisão dos pactos políticos vigentes (MARINI, 2013), dada a fragilidade em que se encontrava a dominação burguesa e a necessidade de colocar novas condições políticas e econômicas para o desenvolvimento do capitalismo monopolista (FERNANDES, 2006). Esse abalo com o qual se deparou a classe dominante tinha, internamente, origem nas pressões exercidas pelos trabalhadores em vista da exclusão deles dos benefícios do crescimento econômico e da urbanização (OLIVEIRA 2013). É a partir da crise que buscaremos compreender a política do Plano de Ação Econômica e a chamada “revolução institucional” realizada após o golpe de 1964.

É a partir da crise que buscaremos compreender a política do PAEG e a chamada “revolução institucional” realizada após o golpe de 1964. A resolução concebida foi a contrarrevolução burguesa (FERNANDES, 2006) que consolidou a hegemonia política do “complexo multinacional”, tal qual definido anteriormente. Apesar desse complexo conjugar governantes, tecnocratas, civis e militares, esse bloco no poder é amplamente “teleguiado” pela grande burguesia financeira e monopolista (IANNI, 2019). Portanto, a apreensão do sentido do PAEG não será aqui economicista; o destaque conferido à política salarial e sindical não se restringe a seu aspecto quantitativo, mas a entende enquanto uma dimensão do processo contrarrevolucionário que se propôs a paralisar violentamente a “transformação das massas em classes sociais, no sentido de categoria social organizada, consciente e ativa”, que ocorrera entre 1961 e 1964 (IANNI, 2019). Assim mesmo se enquadram

as políticas de concentração e centralização do capital, de “modernização” do campo e contrarrevolução agrária, de repressão etc.

O “Milagre Econômico”, ciclo de crescimento entre 1967 e 1973, é, em grande medida, fruto das reformas promovidas no âmbito do PAEG. O conjunto de políticas anteriormente citadas significaram amplas transformações na estrutura social brasileira, principalmente na estrutura de trabalho: uma unificação do mercado de trabalho, com salários nivelados por baixo, significou uma significativa piora das condições de vida para a ampla maioria de trabalhadores. A modernização do campo e a política operária criaram condições para um novo ciclo de crescimento que, por sua vez, agravou as contradições do desenvolvimento brasileiro: reforçou o direcionamento externo da economia e reforçou sua incerteza estrutural; reassentou o crescimento econômico na superexploração dos trabalhadores do campo e da cidade. Assim, o aparelho estatal foi colocado a serviço dessas duas tendências, seja pelo recrudescimento da repressão, seja pelo endividamento externo que lastreava a especulação financeira do setor privado. Enfim, “apoiada na superexploração de operários e camponeses, a indústria cultural do imperialismo criou a ilusão do “milagre econômico”, da “segurança” com “desenvolvimento” (IANNI, 2019, p. 313)

1.2 Antecedentes

O período de consolidação da indústria pesada no Brasil é inaugurado com o Plano de Metas (1956-1960) do governo de Juscelino Kubitschek. O Plano nasce como uma expressão possível das tendências da acumulação no Brasil e no sistema capitalista mundial sob a hegemonia dos Estados Unidos (IANNI, 2009).

O término da reconstrução da Europa Ocidental, financiada pelo Plano Marshall, teve como contrapartida a penetração maciça da grande companhia estadunidense no setor de bens de consumo duráveis do continente. Seguindo a mesma estratégia - a saber, a exportação de plataformas de produção - as empresas europeias se expandem à periferia capitalista, movimento conhecido como “desafio europeu” (CAMPOS, 2009). O Brasil se tornou alvo prioritário por contar com um grande mercado consumidor potencial, uma infraestrutura básica e uma incipiente indústria de bens de capital.

Além dessas condições, de considerável importância foi também o marco institucional criado para a entrada do capital internacional. Ele foi a solução parcial

para a agudização das contradições da acumulação capitalista no Brasil sob o modelo de desenvolvimento vigente até então. A crise da primeira metade da década de 1950, destacada pelos desequilíbrios externos e pelos altos níveis de inflação, representou o fim da complementariedade entre o setor industrial e o setor agroexportador. As disputas em torno do câmbio podem ser sintetizadas na incapacidade do setor agroexportador de 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), de 1955. Por meio dela, a Carteira de Comércio Exterior (CACEX) passou a emitir licenças de importação sem cobertura cambial para investimentos estrangeiros sob a forma de conjunto de equipamentos, contanto que ficasse garantido que o pagamento dessas inversões não seria feito em divisas. A forma comumente adotada para o pagamento era a participação nas empresas destinatárias do investimento (CAMPOS, 2009).

Começou a conformar-se o tripé do desenvolvimento econômico que vigoraria a partir de então, na relação entre o grande capital internacional, o Estado nacional e empresa nacional subcontratada, relação essa fortemente determinada pelos interesses imperialistas (IANNI, 2019). Esse complexo não operava em plena harmonia, mas sim com contradições mútuas entre as partes que, todavia, não rompiam o sentido geral dado pelo capital internacional ao desenvolvimento brasileiro. Exemplo claro foram os protestos do capital privado nacional, principalmente da indústria de autopeças, contra os termos da Instrução 113, uma vez que ela beneficiava tão somente as grandes montadoras internacionais, ignorando as dificuldades de financiamento das empresas nacionais (CAMPOS, 2009). Entretanto, as reivindicações tiveram tão somente um caráter de barganha dos termos de associação com o capital internacional, sem pretender oposição, principalmente porque a ampliação do parque industrial ocasionada pela penetração do IDE (investimento direto estrangeiro) tinha impactos dinâmicos extremamente virtuosos para as empresas brasileiras (PRADO JR., 1985).

1.3 O Plano de Metas

A idealização do Plano de Metas parte dos relatórios técnicos realizados em missões conjuntas entre Brasil e Estados Unidos desde a década anterior (1940), com importante participação de técnicos ligados à Comissão Econômica para América Latina e o Caribe (CEPAL). Provavelmente o mais importante relatório foi resultado da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos para o Desenvolvimento Econômico (1951-1953), o qual apontou os pontos de obstrução ao desenvolvimento econômico nacional no binômio transporte-energia. Assim, o primeiro grupo de metas foi justamente direcionado para esses dois setores, enquanto um segundo grupo de metas dizia respeito a instalação de um setor de bens de capital (LESSA, 1983). A ideia era desobstruir os pontos de estrangulamento do desenvolvimento industrial, possibilitando a ampliação da estrutura produtiva em um processo retroalimentador (pontos de germinação). Apesar da iniciativa deliberada de avançar a industrialização no país, não houve a intenção de uma “centralização pública do processo”, situação evidenciada pelo funcionamento da administração paralela que foi desenvolvida para dimensionar e acompanhar o ritmo de execução das metas setoriais (CAMPOS, 2009). Essa administração era basicamente composta pelos Grupos Executivos (GE), que por sua vez eram integrados por administradores estatais e por industriais do setor privado (FRANCA, 2018). O Conselho de Desenvolvimento, formado pela SUMOC e pela CACEX, apesar de ser capaz de definir as áreas de expansão do setor privado, não pretendeu impor seus interesses. A participação do Estado se limitou então ao câmbio subsidiado para importações, financiamentos, auxílios financeiros, isenções etc.

O Grupo Executivo da Indústria Automobilística (GEIA) foi o primeiro e mais importante dos GE, um representante máximo do Plano como um todo, pois “(...) a criação da indústria automobilística foi o empreendimento que sobrepujou todos os outros, pelo significado econômico e pelo sucesso político” (IANNI, 2009, p.155)

As origens do GEIA remetem à Comissão de Desenvolvimento Industrial e, mais especificamente, à subcomissão da indústria automobilística, dirigida por Lúcio Meira, ainda durante o segundo governo de Getúlio Vargas (1951-1954) (ALMEIDA, 1972). As metas para indústria automobilística exigiam, por um lado, crescentes índices de nacionalização e, por outro, metas de produção (LESSA, 1983). As Instruções 127 e 128 da SUMOC requisitavam o cumprimento do primeiro conjunto

de metas para que as empresas pudessem seguir importando peças complementares sob taxas favoráveis de câmbio (SHAPIRO, 1994).

A expectativa por parte dos técnicos do GEIA de formação de um mercado oligopolista com concorrência em preços foi rapidamente frustrada. O que se observou foi que os preços passaram a aumentar com o ingresso de novas empresas, resultado do crescimento da capacidade ociosa e, conseqüentemente, dos custos (SHAPIRO, 1994). O repasse do aumento dos custos aos preços foi particularmente importante na produção de automóveis, visto que o mercado era extremamente concentrado e dominado pelo grande capital internacional; coube ao capital privado nacional se adequar ao ritmo e exigência dessas grandes produtoras, fornecendo as autopeças em um mercado bem mais competitivo.

1.4 Economia política da industrialização pesada no Brasil e a crise da década de 1960

Ao analisar a industrialização periférica sob a penetração das empresas transnacionais, Furtado (1980) aponta para a contradição entre a considerável diversificação do sistema produtivo e a pequena capacidade de acumulação (ou de geração de excedente), o que dá origem aos dois traços característicos dessa industrialização: 1) a primazia da tecnologia do produto e 2) subutilização da capacidade produtiva, por conta da estreiteza do mercado. Esses dois traços reforçam o domínio do capital internacional sobre esse processo uma vez que, por um lado, dominam a tecnologia, e por outro, podem arcar com maiores deseconomias de escala ao utilizar máquinas e equipamentos já amortizados em suas matrizes. Assim, as empresas nacionais não podem competir nos mercados mais dinâmicos e, portanto, instalam-se em um regime de subcontratação.

A crise da década de 1960 é fruto das contradições que se desenvolveram nesse novo momento da industrialização brasileira e daquelas que são recolocadas ao longo da história brasileira. A média de crescimento do PIB entre 1956-1961 foi de 11% ao ano, caindo para uma média de 2,6% entre 1962-1967 (SERRA, 1982). Para compreender os fatores que levaram a essa queda é necessário, em primeiro lugar, analisar o saldo do ciclo de crescimento nas dimensões produtiva, macroeconômica e externa, buscando, em um segundo momento, compreender os entraves à acumulação capitalista e a dinâmica de classes no bojo da crise.

Como destacam Serra (1982) e Tavares (1998), esse ciclo de crescimento se destacou não pelo crescimento marginal da produção nos setores existentes, mas pela criação de setores até então inexistentes ou muito incipientes. O avanço qualitativo na estrutura produtiva tem como outra evidência importante a preponderância do investimento na indústria de bens de capital, a frente inclusive da indústria de bens de consumo durável - respectivamente, taxas de crescimento médio de 26,4 e 23,9% ao ano entre 1955-1962. Como havíamos destacado, entretanto, esses novos setores penetram na economia nacional com um “padrão de investimento” bastante distinto, com blocos de investimentos concentrados no tempo, lançando mão da competição pela demanda futura (TAVARES, 1992) e, é claro, se aproveitando dos incentivos concedidos dentro dos limites estabelecidos pelo Plano de Metas. Além desses fatores, havia também uma necessidade técnica dos grandes blocos de investimentos por conta do tamanho das plantas mínimas.

Uma primeira dimensão da crise iniciada em 1962 tem, portanto, origem na dinâmica cíclica, uma vez que houve a maturação do bloco de investimentos públicos e privados de 1956/1957, o que acabou por ampliar a capacidade ociosa. A demanda “represada” pelo processo de substituição de importações já havia sido atendida e a grande diferença entre a renda da massa trabalhadora no Brasil e o preço das novas mercadorias se tornou um grande entrave para uma dinâmica mais duradoura de crescimento dos bens de consumo duráveis (SERRA, 1982). O problema da estrutura de demanda é uma polêmica importante na análise desse período: Tavares (1992), por exemplo, parte da análise da demanda intersetorial, apontando o crescimento extremamente desequilibrado como responsável pelo subsequente declínio; Furtado (1980), por outro lado, destaca a estreiteza do mercado, acentuada pelo processo de diversificação da demanda induzido pela instalação dos novos setores industriais; em outras palavras, Furtado reitera uma tese importante para nós de que a industrialização no Brasil é condicionada e favorecida pela estrutura de renda e riqueza cuja origem histórica remete à própria formação nacional. Assim, os novos setores industriais reforçam cada vez mais a concentração e, portanto, se deparam continuamente com limites postos pelo padrão de demanda.

O declínio cíclico do nível de investimentos é ainda acentuado pela estrutura de mercado (ou de oferta) dos setores mais dinâmicos da economia. Tavares (1992) caracteriza-os como oligopólios diferenciados, onde cada grande empresa tem sua própria demanda e uma série de empresas “satélite” a ela associadas, normalmente

fornecedoras e distribuidoras. Se durante o período de crescimento essas empresas menores corroboram as maiores taxas de lucro das oligopolistas, durante o descenso elas não são capazes de suportar a queda da demanda e contribuem para amplificar o efeito desacelerador na economia. Isso termina por ocasionar uma concentração absoluta do mercado e uma desnacionalização em diversos setores.

Os altos níveis de inflação foram parte constitutiva do Plano de Metas, o que pode ser evidenciado pela complacência do Estado na lida com o aumento dos preços no período. Já em 1960 a inflação alcançava o patamar de 30,9% ao ano (IANNI, 2009), funcionando como mecanismo de financiamento de empresas (SOCHACZEWSKI, 1991). Nesse momento, os focos de inflação estrutural, dentre eles as fragilidades externas e os insuficientes sistemas de financiamento, puderam ser minimizados pelas altas taxas de crescimento. Assim, as tensões eram resolvidas “na margem” do crescimento (SOCHACZEWSKI, 1991). Entretanto, a aceleração da inflação passa a inviabilizar os mecanismos de financiamento da economia na medida que há uma desaceleração do crescimento. Assim, a partir de 1962, a crise cambial é importante fator para pressionar os custos das empresas (BASTOS, 2014) e o aumento do gasto público passa a não ser viável sem uma expressiva reforma tributária (SERRA, 1982). Seguindo a interpretação de Rangel (SOCHACZEWSKI, 1991) e Tavares (1998), a aceleração da inflação apareceria como um mecanismo contra a redução da taxa de investimento por parte dos setores sobrecapitalizados, ou, em outras palavras, uma redistribuição dos lucros e rendas correntes em favor desses setores.

Em termos do setor externo, a grande deterioração a partir de 1962 refletiu a queda nas cotações do café (e, portanto, do valor das exportações) e a queda da entrada líquida de recursos na conta capital. Para se ter noção, o saldo da conta capital, que havia sido de US\$ 676 milhões, caiu para US\$ 290 milhões (SOCHACZEWSKI, 1991). Esse fenômeno pode ser entendido como uma reversão dos fluxos, em grande parte resultado do ciclo de crescimento anterior. Por seu caráter descontínuo e muito à frente da demanda, há uma brusca redução no IDE nesse período, ao mesmo tempo que as remessas de lucro, juros e dividendos pressionam a demanda pelas escassas divisas e afetam o câmbio.

Em termos da economia política, a compreensão fundamental parte da revisão dos pactos políticos vigentes (MARINI, 2013), dada a fragilidade em que se encontrava a dominação burguesa e a necessidade de colocar novas condições

políticas e econômicas para o desenvolvimento do capitalismo monopolista (FERNANDES, 2006). Oliveira (2013, p.59) argumenta que, no fundamental, a gestação da crise que culmina em 1964 se dá no âmbito das “relações de produção da base urbano-industrial, tendo como causa a assimetria da distribuição dos ganhos da produtividade e da expansão do sistema”. Isso porque, como o autor assinala, a entrada do grande capital internacional durante o Plano de Metas se dá em consonância com a estrutura de demanda extremamente concentrada, produzindo produtos para esses estratos superiores. Essas empresas internacionais se deparam com um mercado de trabalho marcado pelo baixíssimo custo da força de trabalho. Assim, o hiato entre produtividade e salário real tendeu a se ampliar. Além disso, na medida que a força de trabalho se urbaniza, também se urbaniza o seu valor, aumentando o custo de vida dos trabalhadores. Essas condições teriam agudizado as contradições de classe. Se tratou, assim, de uma crise do poder burguês engendrada pelos estímulos externos à industrialização pesada; portanto, as reações dos setores populares repercutiram a necessidade de adaptação da dominação burguesa e, assim mesmo, de revisão do pacto de classes. Não havia um projeto da burguesia nativa para revolucionar o espaço econômico, político e social (FLORESTAN, 2006).

Assim, os limites da democracia liberal burguesa nos marcos dos pactos políticos possíveis tornaram necessária a coincidência entre a fisionomia e movimentos do capital monopolista e do Estado ditatorial. Em nome da “neutralidade” e da “racionalização econômica”, “a ditadura militar adotou o planejamento como técnica e retórica do governo (...) de modo a favorecer, orientar e dinamizar a acumulação privada do capital” (IANNI, 2019, pp.27-28).

1.5 PAEG e o “Milagre Econômico”

1.5.1 Concepção, reformas institucionais e legislação

Elaborado ainda em 1964, o Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG) foi o plano trienal de recuperação econômica do governo militar. Apesar de dar certa importância à recuperação da taxa de crescimento e à eliminação do déficit externo, o destaque era mesmo o controle da inflação. O diagnóstico era de que as causas fundamentais da inflação estavam no déficit público e na propensão a consumir oriunda da política salarial vigente. Apesar da confusão teórica do Plano,

uma vez que os salários são apresentados como elementos de pressão tanto pelo lado da demanda quanto dos custos, a prática foi de fato efetiva, já que a espiral de preços-salário foi contida a partir de elo mais fraco: os trabalhadores. Nesse sentido, a “nova política salarial do governo” contribuiu para a compressão dos salários e para a desaceleração inflacionária (SOCHACZEWSKI, 1991).

Ainda no âmbito do PAEG, a resolução dada à política orçamentária contemplou medidas de alta efetividade na redução do déficit público e no seu financiamento. Houve de forma concomitante uma redução das despesas e um aumento das receitas. Pelo lado das despesas, tentou-se evitar o corte dos investimentos, preteridos em relação às despesas correntes como objeto da contenção. Já pelo lado das receitas, uma reforma tributária de emergência em 1964 e uma nova reforma, aprovada em 1965, ampliaram as receitas e, conseqüentemente, a possibilidade de atuação do Estado. Por fim, a criação das Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional (ORTN's) possibilitou a retomada da dívida pública e consolidou o financiamento dos déficits sem expansão primária.

Em termos de estrutura de mercado, o período de semiestagnação (1962-1967) significou uma concentração absoluta, em que a taxa de lucro foi mantida às custas da absorção de outras empresas (CAMPOS, 2009). Esse fenômeno teve um grande impacto de desnacionalização da economia, mas também significou a concentração entre empresas multinacionais. Isso porque a desaceleração econômica associada às políticas contracionistas do Plano Trienal (1963) e do PAEG favoreceram as empresas que possuíam maior acesso ao crédito internacional. A flexibilização da política de capital estrangeiro não apenas abrandou as restrições da Lei de Remessas de Lucro, como também criou mecanismos para o endividamento externo nos Euromercados, fortalecendo ainda mais a desigualdade da capacidade de financiamento entre as empresas.

1.5.2 O ciclo de crescimento

Em grande medida, fruto da “revolução institucional” operada pelo PAEG, ocorre um novo ciclo de crescimento entre 1967-1973 conhecido como “Milagre Econômico”. Durante o Milagre, a taxa de crescimento do setor de bens de consumo duráveis esteve bem à frente do crescimento dos bens de capital – respectivamente, 23,6% e 18,1% ao ano - indicando que a transformação qualitativa do parque industrial

não foi da mesma proporção que a ocorrida no ciclo de crescimento anterior (SERRA, 1982). Outro indício importante que reforça essa tese é que predominou a entrada de IDE sob a forma de moeda, em detrimento da forma mercadoria; em outras palavras, o crescimento ocorreu a partir de uma base produtiva preexistente. Assim, o capital estrangeiro se destinou majoritariamente à desnacionalização e ao comércio intrafirma (CAMPOS, 2009).

Ao contrário do que postulam modelos tradicionais baseados no princípio da demanda efetiva, o ciclo de crescimento no período foi puxado inicialmente pelo consumo de bens de duráveis – ou, em uma aproximação ao modelo kaleckiano, pelo consumo capitalista. É, portanto, o consumo dos estratos mais altos da distribuição de renda que comanda a dinâmica da taxa de lucro e da taxa de acumulação (TAVARES, 1998). Nos termos da teoria marxista da dependência, esse é um resultado da cisão entre duas esferas de consumo, a esfera “alta” e a esfera “baixa”, o que leva, nos setores de bens de consumo durável, à independência da realização do capital em relação aos salários (MARINI, 2005). Portanto, foi de fundamental a reforma fiscal/financeira de 1965/66, na medida em que possibilitou uma redistribuição da renda em direção ao consumo capitalista e ao setor público (TAVARES, 1998). A criação do Banco Nacional de Habitação (BNH) e a vinculação a ele do FGTS significou um mecanismo de poupança forçada que ampliava os fundos ao consumo e acumulação capitalistas (IANNI, 2019). No âmbito fiscal, é representativo que já em 1969 todo o déficit público fosse financiado por títulos da dívida (SERRA, 1982).

1.5.3 Desigualdade e a questão social

O grande crescimento alcançado durante o período não significou, de maneira alguma, um desenvolvimento social da mesma magnitude; ao contrário, diversos indicadores apontaram uma deterioração da desigualdade de renda e da exclusão social. A retórica do governo considerava esse processo como produto natural do crescimento econômico, apontando que a modernização prometida estava sendo realizada. Isso porque a complexificação econômica e o crescimento redundariam numa maior demanda por mão de obra qualificada, gerando uma escassez relativa e aumentando seu preço. Por parte da oferta dessa mão de obra, basicamente produzida pelo sistema de ensino, haveria uma forte rigidez, demandando, portanto,

uma ampliação dos investimentos para formação de capital humano – em linha com o léxico ortodoxo (BARONE; BASTOS; MATTOS, 2017).

Essa explicação mistifica a realidade brasileira em dois sentidos: primeiro, ignora a perspectiva histórica da formação econômica brasileira; segundo, isenta a política do governo militar de qualquer responsabilidade na grave questão social. A república parte de um padrão de distribuição de renda extremamente regressivo e de uma grande concentração de riqueza nos grandes proprietários de terras. Além disso, o acesso ao mercado de trabalho reproduzia grande parte dessas desigualdades, pois delegava ao negro brasileiro a miséria ou o subemprego. Assim, a industrialização foi condicionada e favorecida pela concentração de renda, o que ajuda a explicar a particularidade do Milagre Econômico, a saber, a liderança do setor de bens de consumo durável (ou consumo capitalista) (HOFFMAN, 1975 apud BARONE; BASTOS; MATTOS, 2017).

Assim mesmo, a distribuição desigual da renda não depende somente de mecanismos econômicos “a frio”. Cumpriram papel fundamental os parâmetros que determinam de um lado a repartição entre produto necessário e produto excedente (política salarial, sindical etc.), de outro o modelo de apropriação do excedente (política fiscal, de crédito, de preços etc.); a determinação desses parâmetros, por sua vez, está atrelada ao sistema de dominação (SINGER, 1975 apud BARONE; BASTOS; MATTOS, 2017). Assim, a chamada política operária², que inclui a política salarial, sindical e previdenciária, foi o principal eixo da política econômica da ditadura, sob o lema “segurança e desenvolvimento”: “segurança” implicava o controle político e a repressão às classes subalternas; “desenvolvimento” eram o crescimento e a modernização realizados às custas da superexploração da força de trabalho e, assim, da manutenção de mecanismos históricos de exploração e opressão. Isso reforça a perspectiva de que a contrarrevolução foi ao mesmo tempo contra a democracia burguesa e contra os operários e camponeses (IANNI, 2019).

A política agrária da ditadura, apesar de bastante volátil e fundamentada em uma perspectiva de curto prazo, em seu sentido geral, corroborou e elevou a um novo patamar as mazelas históricas existentes no campo. Dois dos principais mecanismos foram as políticas de crédito rural e a de preços mínimos. A primeira tem origem em novembro de 1965, com a criação do Sistema Nacional de Crédito Rural e dentre seus

² Para uma análise pormenorizada da política operária, consultar capítulo 3 do presente trabalho.

objetivos continha novos investimentos no setor, custeio adequado, o fortalecimento econômico de pequenos e médios produtores e a racionalização dos métodos de produção. Entretanto, a retórica do governo mostrou-se apenas parcialmente realizada, pois o ponto fundamental e historicamente inédito, de fortalecimento dos pequenos e médios agricultores, não foi efetivado. Ao contrário, a concentração do crédito tão somente refletiu a concentração agrária: 1% dos maiores mutuários recebiam aproximadamente 40% do total de recursos. Nesse sentido, a política de crédito contribuiu efetivamente para intensificar a concentração fundiária no Brasil (SZMRECSÁNYI, 1984).

A política de crédito faz parte de uma tendência histórica da economia brasileira voltada ao mercado internacional e dependente dele. A decisão de ampliar as exportações, com isenções fiscais, subsídios e crédito, vêm no sentido de superar a crônica incapacidade de autofinanciamento da economia brasileira, na medida que nenhuma expressiva reforma tributária foi realizada para canalizar recursos. Nesse sentido, a política da ditadura reafirma a decisão iniciada já no Plano de Metas, de percorrer o caminho de menor resistência (o financiamento externo), ao invés de tocar na estrutura econômica e no *status quo*. Assim, ampliou-se o terreno cultivado de produtos destinados à exportação e à transformação industrial, enquanto produtos simples e destinados ao mercado interno se tornaram cada vez mais escassos. A política de preços mínimos, por sua vez, foi idealizada antes do golpe de 1964 e em seu projeto inicial abrangia apenas pequenos e médios agricultores. Entretanto, o governo militar a reformulou e essa de fato passou a reproduzir o comportamento do crédito comercial. Ainda mais grave, sua limitada execução, no geral restringia-se a grandes empresas beneficiadoras ou intermediárias (SZMRECSÁNYI, 1984).

Desta política de substituição do mercado interno importantes desdobramentos sociais foram observados no auge do Milagre Econômico. Em primeiro lugar, a insegurança alimentar e a fome passaram a atingir crescentes parcelas da população: em 1974-1975, segundo dados da Organização Mundial da Saúde (OMS), cerca de 67% da população brasileira consumia aquém das necessidades nutricionais. Em segundo lugar, uma importante mudança na estrutura de emprego no campo ocorreu, principalmente com a substituição de trabalhadores permanentes, que anteriormente trabalhavam com produtos simples e agricultura familiar, por “boias-frias”, trabalhadores sazonais a serviço dos grandes latifundiários. Como destacou Prado Jr. (2014), a ampliação das relações capitalistas no campo brasileiro traz antes a

deterioração das condições de vida dos trabalhadores. Esse processo veio acompanhado de um notável êxodo rural e a formação de um grande exército industrial de reserva nas cidades que, apesar de não serem o fundamento da superexploração da força de trabalho, possibilitavam sua reprodução sem limitações de oferta. A originalidade desse momento histórico está na unificação do mercado de trabalho que resultou mesmo no nivelamento por baixo dos salários: o aumento verificado no salário rural não é suficiente para fazer frente à industrialização do custo da força de trabalho, uma vez que trabalhadores boias-fria residem nas cidades; enquanto isso os salários urbanos foram pressionados para baixo (SZMRECSÁNYI, 1984).

A repressão política, a tutela dos sindicatos, a violência policial e uma série de outras políticas da ditadura evidenciaram que o regime compreendia a questão social enquanto caso de polícia. A naturalização da questão social por um lado, desconsidera que ela mescla desigualdades e antagonismos estruturais e, por outro, busca esconder que “a situação de amplos contingentes de trabalhadores fabrica-se precisamente com os negócios, com a reprodução do capital” (IANNI, 1989, p.150).

1.5.4 As estatais e o endividamento público

O investimento público e o consumo de bens duráveis foram os motores da decolagem no período, pois eram os componentes capazes de fazer aumentar concomitantemente a demanda efetiva e a taxa de acumulação. Apesar da importante atuação do setor produtivo estatal, como aponta Belluzzo (1998), o Estado ampliou sua capacidade de constituir fundos de poupança compulsória sem se apropriar desses recursos; atuou antes como um repassador dos fundos à iniciativa privada.

Primeiramente, as empresas estatais, apesar de monopolistas em seus respectivos setores, cobravam preços menores em vista de favorecer a acumulação privada. Como se concentravam em setores de insumos universais, como energia elétrica e siderurgia, impactavam fortemente na rentabilidade do setor privado. Além disso, a política monetária e de crédito nacional significou um grande incentivo à tomada de empréstimos no exterior. O setor estatal foi, assim, o principal agente desse processo que culminou com um aumento de 300% do endividamento externo entre 1968-1973 (RODRIGUES, 2017). A expansão do diferencial de juros, somada a uma política francamente incentivadora das importações, significou um grande

“escoamento” da demanda por bens de capital por parte das empresas estatais em direção ao exterior, onde tinham acesso fácil ao crédito no contexto do desenvolvimento dos “Euromercados”. Ainda assim, o financiamento produtivo não é capaz de justificar o crescimento do endividamento no período; como destaca Cruz (1983), não há qualquer evidência de uma pressão pelo lado “real” da economia, ou, em outras palavras, a necessidade de poupança externa. Antes, pode-se afirmar que o Brasil foi “capturado” pelo movimento de acumulação global, num momento de grande disponibilidade de recursos em busca de valorização.

Capítulo 2

A indústria automobilística e a estrutura de mercado

2.1 Introdução

O objetivo do capítulo é explorar a implantação da indústria automobilística³ e sua trajetória histórica em vista de localizar o setor dentro da indústria de transformação, compreender o comportamento do capital internacional no setor e apreender as relações entre a indústria de autopeças e as montadoras. Com isso pretendemos dar enfoque a uma dimensão econômica imediata do imperialismo: a estrutura de mercado e a formação de preços.

Considerando o papel fundamental do grau de monopólio enquanto parâmetro distributivo, nossa abordagem pretende relacionar a estrutura de mercado da indústria automobilística, a atuação do capital internacional e a exploração da força de trabalho. A diferença fundamental em relação a análises mais comuns no campo da chamada “heterodoxia”, derivadas da tradição kaleckiana, é que não compreendemos que a capacidade financeira do capital monopolista restringe seus impactos à questão salarial; acreditamos ser possível identificar importantes relações com a (super)exploração da força de trabalho, mesmo ao nível de abstração teórico correspondente ao mercado do setor.

Em primeiro lugar, faremos um breve retrato econômico da indústria automobilística no Brasil e especialmente no estado de São Paulo, o que pode nos dar dimensão do impacto social daí decorrente. A seguir, recuperamos a implantação da indústria automobilística e as relações que se desenvolveram entre capital privado internacional e Estado Nacional, relações essas que condicionariam o

³ No presente trabalho, denominamos “indústria automobilística” o conjunto de empresas formado pelas produtoras de veículos automotores e tratores e pelas fábricas de autopeças. Entretanto, a produção de tratores assume um papel marginal na nossa discussão por sua pequena relevância na dinâmica setorial; a título de comparação, para o ano de 1971, o segmento de tratores no Brasil ocupou em média 4.838 pessoas por mês, enquanto o segmento de veículos automotores no Brasil empregou 70.272 pessoas, o que equivale a 14,5 vezes. Se tratando do faturamento, a proporção é praticamente a mesma, pois aqui os veículos automotores correspondem a 14,7 vezes o resultado dos tratores. A situação é ainda mais impressionante, pois esses dados de veículos automotores não consideram a produção de autopeças, mas tão somente a produção de autoveículos e chassis (ANFAVEA,1972).

desenvolvimento capitalista brasileiro daí em diante. Para subsidiar as discussões entre capital monopolista, capital privado nacional e superexploração da força de trabalho se faz necessário, por fim, uma discussão que abranja a estrutura e a dinâmica interna do mercado automobilístico, considerando as importantes diferenciações internas, fundamentalmente em termos de concentração de capital e origem do capital. Para isso, refletiremos inicialmente sobre a estrutura e a dinâmica do setor como um todo, ou seja, sobre as relações recíprocas entre as empresas terminais (produtoras de automóveis) e as produtoras de autopeças. O primeiro grupo, composto majoritariamente pelas grandes empresas multinacionais, e o segundo, composto majoritariamente por empresas nacionais. Após isso, investigaremos a cada um desses grupos, considerando a apreensão mais geral do setor. Assim, podemos analisar, por exemplo, como a concentração ocorrida a partir de 1967 no setor se deu de maneira diferenciada em cada um de seus subsetores e, mais ainda, o papel diferenciado do capital internacional nesse processo.

2.1.1 Importância da indústria automobilística no período

A importância do setor na economia nacional tem diversas dimensões relevantes. A participação no valor da produção da indústria de transformação e na capacidade de geração de postos de trabalho podem ser vistas na Tab. 1. Ao longo da década de 1960 parece evidente uma realocação da força de trabalho em direção a indústria automobilística; muito provavelmente por seu elevado grau de monopólio e produtividade relativa, o setor reforçou sua capacidade de atração de trabalhadores (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979).

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.

O desenvolvimento do mercado de veículos automotores, a entrada de novas empresas e a concentração de capital significaram um crescimento do setor mais elevado que o verificado para o conjunto da indústria de transformação durante a década de 1960. Ao contrário de outros setores – principalmente aqueles que não produzem bens de consumo duráveis - a indústria automobilística não teve insuficiência de demanda corrente durante a recessão entre 1962-1967, mas tão somente lidou com um problema dinâmico que inviabilizou, temporariamente, novos projetos de investimentos; isso porque a taxa de acumulação estava muito à frente da taxa de crescimento da demanda (TAVARES, 1998). A recuperação do crescimento nacional observada a partir de 1967 teve o segmento automobilístico como protagonista, impulsionado por inovações financeiras, como os consórcios e, posteriormente, pela ampliação do crédito ao consumidor de alta renda (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979).

Em termos de atração do capital internacional, o setor foi o principal receptor de IDE entre 1956-1973, com 18% do total recebido pelo conjunto da economia nacional, sendo, portanto, importante para a entrada de tecnologia e financiamento estrangeiro (CAMPOS, 2009). Os efeitos de encadeamento, por sua vez, foram particularmente importantes para a metalurgia (indústrias siderúrgica e mecânica), na medida em que os insumos produzidos por esses setores possuíam grande participação no produto. Entretanto, os principais efeitos aceleradores, derivados de um aumento na produção automobilística, se davam no próprio setor, uma vez que esse era o principal fornecedor de insumos para a produção de veículos automotores; podemos afirmar que existe, portanto, uma importante dependência das empresas de autopeças em relação às grandes produtoras de automóveis (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979).

2.1.2 Distribuição geográfica

Do conjunto de fábricas diretamente relacionadas à produção de veículos automotores, apenas duas, de produção relativamente insignificante, se localizavam fora da Grande São Paulo: a Fábrica Nacional de Motores e a Margirus-Deutz (a partir de 1967, Indústria Automotores do Nordeste). Além disso, segundo dados de 1976, 89,8% das fábricas de autopeças se concentravam no estado de SP, sendo 80%

apenas na Grande São Paulo (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979). Isso explicita a extrema concentração da produção do setor no estado de SP.

Tabela 2 – Participação do estado de SP na produção e emprego do setor de “material de transportes”

Regiões	Valor da produção		Pessoal ocupado	
	1960	1970	1960	1970
SP	70.472	8.050.878	60.220	118.130
Brasil	80.097	9.551.432	81.876	158.336
SP/Brasil	88,0%	84,3%	73,6%	74,6%

Fonte: Transnacionales en América Latina: el complejo automotor en Brasil a - Oliveira e Travolo, 1979, p.59.

Nota: Ver “Anexo B” para compreensão sobre a relação entre o setor de material de transporte e a indústria automobilística

2.2 Implantação da indústria automobilística

2.2.1 As origens da indústria automobilística no Brasil

Os primeiros passos do setor no Brasil se deram ao final da Primeira Guerra Mundial (1914-1919). Foi nesse momento que a Ford instalou sua primeira linha de montagem, sendo acompanhada pela General Motors (1925) e pela International Harvester (1926). Apesar da ampliação do transporte rodoviário nos anos que se seguiram, o modelo CKD (“Completely Knock-Down”⁴) só foi superado a partir de meados da década de 1950, coincidindo com o início do que se convencionou chamar de industrialização pesada no Brasil (ALMEIDA, 1972).

Apesar de datarmos a implantação da indústria automobilística durante o Plano de Metas, os planos e medidas tomadas para esse fim começaram ainda no começo da década de 1950. Isso porque o período pós-guerra foi especialmente complicado para as contas externas brasileiras, com um agravamento do déficit na balança comercial. A importação de automóveis em 1951 representava 14% do total de importações brasileiras, o que tornou urgente a nacionalização da produção (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979). Além disso, a importância adquirida pelo transporte

⁴ A importação “CKD” significa que o veículo é comprado completamente desmontado. À indústria nacional cabia tão somente a montagem das peças importadas. Esse regime predominou no Brasil até meados da década de 1950.

rodoviário já nesse momento significava uma dependência do desenvolvimento econômico em relação aos veículos automotores (ALMEIDA, 1972).

2.2.2 *Papel do Estado*

Já no início do seu novo governo (1951-1954), Vargas cria a Comissão de Desenvolvimento Industrial, destinada ao estudo de questões econômico-financeiras para a implantação da indústria automobilística no Brasil. A subcomissão da indústria automobilística, dirigida por Lucio Meira, apresentou, em 1952, o “Plano Nacional de Estímulo à Produção da Indústria de Autopeças e à Implantação Gradativa da Indústria Automobilística”, aprovado pelo presidente no fim de 1952. Desse plano saíram importantes medidas para o desenvolvimento da indústria automobilística nos anos seguintes, dentre elas a limitação à importação de peças com similares nacionais; assim a importação de veículos “CKD” só poderia ser realizada caso estivessem desfalcados das peças produzidas nacionalmente. Com o advento das taxas múltiplas (1953), em detrimento do sistema de licenças de importação, a chamada “Lei do Similar Nacional” passa a oferecer um grau efetivo de proteção à indústria nacional nascente, já que o mecanismo para “taxação” do bem importado estava implícito na nova política cambial (ALMEIDA, 1972).

Por conta da crise política de 1954 e o governo liberal de Café Filho, o projeto da indústria automobilística volta à pauta apenas em 1956, sob o governo de Juscelino Kubitschek. Em março a SUMOC baixou as Instruções 127 e 128 que requisitavam a nacionalização progressiva do conteúdo produzido para que as empresas pudessem seguir importando peças complementares sob taxas favoráveis de câmbio (SHAPIRO, 1994). Mas é mesmo nos meses seguintes, com a criação do Grupo Executivo da Indústria Automobilística (GEIA), sob a direção de Lúcio Meira, que o governo apresentou um plano coeso para o desenvolvimento setorial, com um órgão capaz de executá-lo.

Uma série de condicionalidades foram colocadas ao capital estrangeiro para que esse pudesse aproveitar os benefícios oferecidos pelo Plano Nacional da Indústria Automobilística, dentre elas: o cumprimento de um programa de produção prefixado; porcentagens progressivas de nacionalização; obtenção de financiamento com boas condições no exterior para importação de máquinas e equipamentos (ALMEIDA, 1972). Podemos afirmar que esses mecanismos constituíram em uma

tentativa de coordenar os investimentos estrangeiros. Shapiro (1994) e Almeida (1972) consideram que houve um avanço com a criação do GEIA, pois teria tornado o fomento à indústria automobilística menos burocrático e mais centralizado; Campos (2009), por outro lado, aponta que o grupo dimensionava os programas setoriais por sua própria lógica, ignorando até mesmo o Conselho de Desenvolvimento, o que impossibilitava uma centralização pública do processo.

Dentre os mecanismos de incentivo, podemos destacar: 1) A Instrução 113 da SUMOC, que possibilitava a entrada de máquinas e equipamentos sem cobertura cambial; 2) financiamento a câmbio de custo, que significava um subsídio implícito à tomada de crédito no mercado internacional; 3) quotas de divisas para a importação de peças não produzidas nacionalmente; 4) benefícios fiscais; 5) crédito e garantias financeiras fornecidas pelo BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento). O Centro de Estudos Fiscais da Fundação Getúlio Vargas estimou para o período 1956-1961 que, para cada 1 dólar investido na indústria automobilística, foram gastos (ou deixaram de ser arrecadados) 89 centavos de dólar entre subsídios fiscais e cambiais (ALMEIDA, 1972); Shapiro (1994), em um estudo minucioso sobre os subsídios às empresas terminais (produtoras de automóveis), calculou 48 centavos de dólares de subsídio por dólar investido entre 1956-1960, desconsiderando o montante financiado pelo BNDE, com destaque para as isenções alfandegárias e o financiamento ao câmbio de custo. Levando em consideração qualquer dos estudos, fica evidente a participação do Estado na instalação da indústria automobilística, engendrando uma transferência de renda em direção às grandes empresas internacionais ao arcar com custos de entrada no mercado e os riscos intrínsecos ao investimento.

Os valores apresentados nos dão pistas da articulação formada entre capital internacional e Estado nesse processo. O último, apesar de não ser o determinante da entrada do IDE, foi particularmente importante para a forma e o tempo (ritmo) desses investimentos. Os incentivos desempenharam um papel de barganha entre os interesses do governo brasileiro e o interesse das grandes empresas automobilísticas, principalmente sobre o momento dos investimentos e sua velocidade⁵. A decisão de

⁵ Até 1956, nenhuma produtora de veículos tinha projetos de curto prazo para nacionalizar a produção. Nessa medida, o Estado brasileiro conseguiu que esses investimentos se realizassem em um grande bloco, até um ponto sem retorno. Para isso, é claro, foi necessária uma grande transferência de renda em direção às empresas internacionais. Não obstante, evidências sugerem que o Brasil teria sido destino fundamental dos investimentos no futuro, principalmente pela relevância de seu mercado interno em relação a outras economias periféricas. Para mais informações sobre o processo de decisão de investimento das produtoras de automóveis, ver Shapiro (1994).

investimento, entretanto, tem sua centralidade no movimento da acumulação de capital em nível internacional, principalmente por condições de acirramento da competição.

No início da década de 1950, grande parte da demanda reprimida durante a Segunda Guerra Mundial (1939-1945) já havia sido atendida, o que intensificava a competição. Nos EUA esse processo significou uma grande concentração no mercado de automóveis, de tal sorte que em 1955, GM, Ford e Chrysler controlavam 95% do mercado nacional de carros. Além disso, a recuperação e o desenvolvimento da economia europeia significaram uma nova fonte de concorrência no mercado estadunidense, com postura particularmente agressiva da VW. Da mesma forma, em território europeu a competição também se acirrou com a criação da Comunidade Econômica Europeia, aumentando o comércio intrarregional de veículos. Tudo isso impeliu a busca por mercados na periferia capitalista, iniciada pelas empresas europeias (SHAPIRO, 1994). Em um contexto de escassez de dólares e dificuldades de balanço de pagamentos por parte destas economias marginais, a possibilidade de transferência de plataformas de produção se tornou paulatinamente uma opção razoável (e necessária) na estratégia das firmas. Assim, o Brasil se tornou alvo prioritário uma vez que possuía mercado consumidor grande comparado a outros países periféricos.

As tratativas para a produção de veículos no Brasil se iniciaram já no início da década de 1950, sob o governo Vargas. Diversas conversas de burocratas brasileiros e a Ford ocorreram no intuito de que a empresa produzisse caminhões no território nacional. A recusa da empresa era sempre pautada nas preocupações quanto ao tamanho insuficiente do mercado brasileiro. É muito ilustrativo que a matriz Ford-Dearborn tenha enviado, em mensagem à Ford Brasil, a advertência de que eles não guiariam (o processo de instalação da indústria automobilística no Brasil), mas, ao contrário, seriam guiados (SHAPIRO, 1994). Mesmo a VW, que já em 1953 esboçava planos de produção em território brasileiro, não tinha em 1956 qualquer ação nesse sentido, resguardando ao longo prazo esses projetos. As Instruções 127 e 128 da SUMOC, associadas ao Plano do GEIA, contribuíram para acelerar o processo criando amplas vantagens para os precursores do mercado e protegendo-os da concorrência de produtos produzidos no exterior, o que na prática significou uma reserva de mercado.

Dentre os incentivos e benefícios oferecidos pelo Estado, teve papel fundamental o fechamento do mercado por meio de limitações à importação de veículos montados, de veículos “CKD”, de peças com similares nacionais etc. Isso contribuiu para que as grandes corporações se dispusessem a fazer grandes investimentos no país de uma só vez, já que se garantia uma grande reserva de mercado. Além disso, não participar do processo se tornou extremamente custoso, pois os benefícios para instalação teriam um tempo de validade (SHAPIRO, 1994).

À primeira vista, podemos dizer que o objetivo do governo foi alcançado, em termos gerais, uma vez que foram feitos grandes blocos de investimentos, com uma rápida nacionalização da produção. Entretanto, a análise pormenorizada dos projetos aprovados pelo GEIA e as expectativas dos tecnocratas nos mostra que o processo foi bastante contraditório. A barganha contou com uma série de violações das condições inicialmente apresentadas pelo GEIA, como uma taxa de nacionalização menor (para empresas como VW e Simca), ou condições de financiamento não previstas (SHAPIRO, 1994). O conflito com a Simca (produtora de automóveis francesa) inclusive resultou no afastamento de Eros Orosco, então superintendente do GEIA; o grupo acabou por rever os prazos de instalação e os índices de nacionalização anteriormente estipulados (CAMPOS, 2009).

Apesar do Plano destacar a importância de constituir a produção de veículos comerciais, a pressão política fomentou o aceite de projetos ruins para a produção de automóveis; e mesmo com todo o esforço, nenhuma das “The Big Three” estadunidense – Ford, General Motors e Chrysler – teve um projeto para a produção de carros aprovado durante esse período. De fato, o projeto apresentado pela Ford deixava evidente que não havia disposição para cumprir grande parte dos requerimentos brasileiros; só então, em 1967, é que a empresa de fato passa a produzir carros no Brasil (SHAPIRO, 1994). Isso reforça a tese de que, apesar da importância da atuação do Estado brasileiro - tanto no sentido de compatibilizar a economia nacional com o desenvolvimento da grande empresa oligopolista, quanto na sua capacidade de barganhar o ritmo e o tempo dos investimentos -, a estratégia das firmas continuava sendo o item fundamental.

2.3 Estrutura de mercado

O processo de instalação das grandes produtoras de automóveis no Brasil requisitou um estreitamento das relações entre o Estado brasileiro e o grande capital internacional. Aquele arcou com parte dos custos de instalação e dos riscos das empresas, o que conformou um mercado com estrutura oligopolista desde seus primórdios (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979).

Ao contrário do que imaginaram os tecnocratas do GEIA, o aceite de diversos projetos de produção, em excesso para o tamanho do mercado, não significou a consolidação de uma concorrência por preços, mas sim um mercado onde a estreiteza da demanda levava as firmas a diversificarem sua produção e realizarem grandes esforços de venda. O número excessivo de firmas antes pressionava pelo aumento dos preços, na medida em que tornava maior a capacidade ociosa e, conseqüentemente, os custos de produção (SHAPIRO, 1994).

2.3.1 Visão geral da concorrência no setor

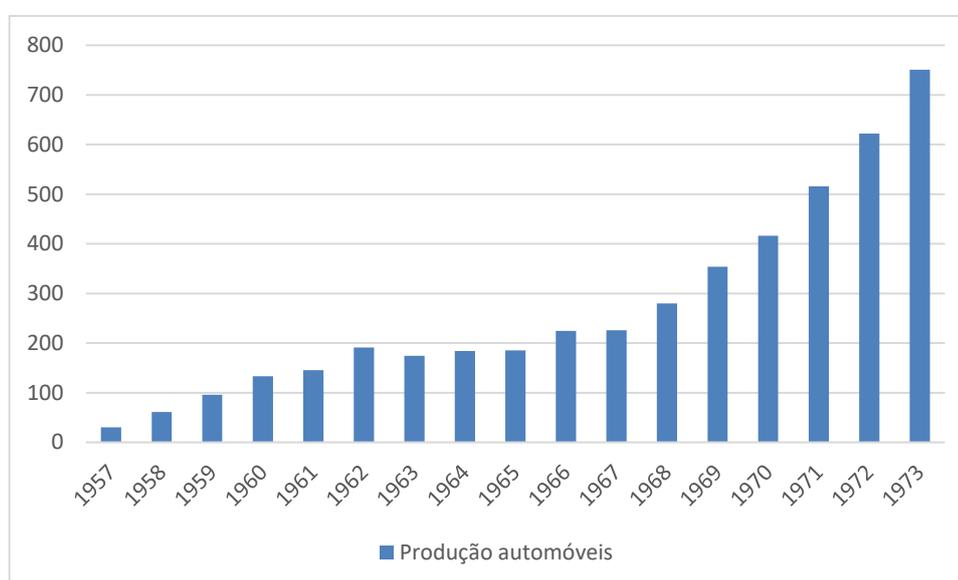
A estrutura de mercado na indústria automobilística não é homogênea; pelo contrário, é marcada por uma grande heterogeneidade em termos de emprego, valor de produção, faturamento, patrimônio líquido, origem do capital, poder de mercado etc. Uma abordagem mais geral da unidade desse conjunto heterogêneo é dada por Tavares (1998). Segundo a autora, na indústria automobilística, assim como outros setores metalomecânicos instaladas na década de 1950, haveria se conformado uma articulação vertical, onde numa ponta estaria a grande empresa monopólica (no nosso caso, as produtoras de automóveis), e na outra, as pequenas e médias empresas do ramo (empresas de autopeças). Não haveria, portanto, um oligopólio competitivo, mas um oligopólio diferenciado, articulado horizontal e verticalmente, dando origem a uma estrutura em forma de estrela: cada produtora de automóveis tem uma série de pequenas empresas, tanto fornecedoras quanto distribuidoras, ligada a ela.

A seguir, buscaremos desvendar as particularidades do mercado de veículos e do mercado de autopeças, considerando a estrutura mais geral da indústria automobilística e o papel diferenciado do capital internacional.

2.3.2 Concorrência e trajetória do mercado de veículos

Ao final do período de instalação da indústria automobilística no Brasil, no início da década de 1960, havia onze produtoras de automóveis, sendo apenas três de capital majoritariamente brasileiro – FNM, Vemag e Willys (SHAPIRO, 1994). O primeiro movimento de crescimento segue até 1962, quando então a produção se estabiliza por volta de 200.000 veículos ao ano até 1967. A produção anual de automóveis pode ser observada no Graf.1.

Gráfico 1 – Produção de automóveis (em milhares)



Fonte: Anuário da indústria automotiva brasileira – ANFAVEA, vários anos.

O crescimento da produção observado até o início da década de 1960 tem como importantes componentes a demanda reprimida por importações e, principalmente, o próprio efeito multiplicador do vultoso bloco de investimento privado iniciado no Plano de Metas. O período de crescimento econômico, marcadamente até 1960, possibilitou a coexistência das pequenas produtoras de automóveis, na medida que a competição se resolvia na margem do crescimento do mercado; ou seja, houve um processo de concentração relativo, mas não absoluto. Finalizado esse período, o setor passou por um desajuste dinâmico entre sua taxa de acumulação e a expansão da demanda. Não houve, por outro lado, um problema de demanda corrente, o que fica evidente pela estabilidade da produção de automóveis no período recessivo.

Entrou-se, então, em um período distinto, onde as produtoras de automóveis

dependeram de um maior esforço de vendas para ampliar a propensão a consumir das camadas de renda mais alta, em um processo de competição monopolística (TAVARES, 1998). Nesse momento de crise tampouco as empresas terminais do setor puderam contar com um efeito “amortecedor” por parte das empresas de autopeças; ao contrário do que afirmou Furtado (1980), essas “produtoras-satélite” não tinham capacidade de amortecer o aumento dos custos em um momento de crise, uma vez que não possuíam resiliência financeira, de tal modo que a compressão salarial deixou de ser suficiente para a sobrevivência no mercado. Antes, essas empresas sucumbiram à concorrência e impossibilitaram a transferência dos custos das empresas terminais, reforçando a queda das taxas de lucro e a pausa nos projetos de investimento.

Tabela 3 – “Markup” sobre o salário das empresas de produção de automóveis

Ano	Faturamento (em 1000 NCr\$)	Salário	Markup
1961	125.442,00	7.783,00	16,12
1962	236.625,00	13.042,00	18,14
1965	1.272.330,00	147.095,05	8,65
1966	1.911.344,00	237.614,65	8,04
1967	2.391.451,00	300.356,59	7,96
1968	3.798.808,00	429.918,23	8,84
1969	5.427.491,00	622.438,43	8,72
1970	7.175.203,00	798.741,07	8,98
1971	10.091.405,00	1.049.899,34	9,61

Fonte: Anuário da indústria automotiva brasileira - ANFAVEA, vários anos.

O processo de concentração de mercado toma grande folego a partir de 1966, como se pode ver na Tab.4. A fragilização financeira das empresas marginais contou, além do desajuste dinâmico que impôs uma competição pelo mercado em termos absolutos, com uma política de crédito bastante contracionista desde 1963.

Tabela 4 – Concentração do mercado de veículos (em %)

Ano	Ford	GM	VW	Willys	Total
1960	14,4	13,7	21,3	29,3	78,7
1961	9,6	9,4	32,5	29,4	80,8
1962	11,4	9,9	28,1	32,1	81,5
1963	10,3	7	33,7	29,6	80,5
1964	8,8	7,5	36,2	28,3	80,9
1965	9,2	5,9	40,5	26,2	81,9
1966	10,3	7,1	42,4	24,5	84,2
1967	7,4	7,6	51,4	20,1	86,5
1968	24,8	8,9	55,4		89,1
1969	25,1	14,9	50,4		90,4

Fonte: Engines of growth: the state end transnational auto companies in Brazil – Shapiro, 1994, p.242.

Assim, em 1968 restavam apenas oito grandes empresas, todas controladas por capitais internacionais. Em 1966, a Simca passou ao controle da Chrysler, a fábrica da International Harvester foi vendida também à Chrysler e a Vemag passou ao controle da VW. Em 1967, a Willys passou ao controle da Ford e a FNM foi comprada pela Alfa Romeo. É nesse momento também que Ford e General Motors entram no mercado de veículos de passeio. Sob esse processo de concentração, remanesceram no mercado não necessariamente aquelas empresas mais eficientes, mas aquelas com maiores capacidades de financiamento, privilegiando, sem dúvida, as multinacionais (SHAPIRO, 1994). Em 1974, ao final do período, as quatro maiores produtoras de automóveis, todas sob controle do capital estrangeiro, representavam aproximadamente 86% do patrimônio líquido e 92% do faturamento do segmento (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979).

É também a partir de 1967-1968 que a indústria automobilística retoma seu crescimento e a produção de automóveis (ver Graf. 1) passa a crescer a taxas anuais ainda maiores que no primeiro período de crescimento. Em primeiro lugar porque ampliou-se o diferencial preços-salários e refizeram-se as condições de liquidez (TAVARES, 1998). Os consórcios foram uma importante iniciativa das produtoras de automóveis no sentido de expandir em várias direções seu potencial de venda; para se ter ideia, no biênio 1967/1968, os consórcios alcançaram 78% do total de vendas de automóveis (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979). Nos anos seguintes, os efeitos da Reforma Financeira de 1966, em associação com uma política de crédito expansiva e a alta disponibilidade do crédito internacional, fizeram com que os consórcios fossem

substituídos pelos financiamentos de venda de veículos, que alcançaram, em 1969, 90% do movimento das empresas financeiras.

O processo de concentração não teve como efeito a amenização do processo concorrencial. Apesar de não se dar por mecanismos de preço, a competição se acirrou principalmente por meio da diversificação dos modelos, em face de uma demanda razoavelmente restrita. Se entre 1961-1967 o número de modelos sai de 8 para 14, em 1973 já são 38 (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979).

2.3.3 Concorrência e trajetória do mercado de autopeças

Podemos datar o embrião da indústria de autopeças no Brasil entre 1932-1937, no período pós-crise, quando, dada a volta da importação de veículos, se instala um conjunto voltado ao mercado de manutenção e reparação de veículos. Por conta do papel minoritário que o setor desempenhou na economia nacional até meados da década de 1950, a sua capacidade de apelo político por proteção ou incentivos foi também reduzida. As medidas protecionistas tomadas a partir de 1952, em associação com o advento das taxas múltiplas (1953), transformaram as condições do setor, considerando o período como o “raiar do sol” para as autopeças no Brasil. Entretanto, as desvantagens na relação com o Estado se seguiram, por exemplo, com o advento da Instrução 113, que privilegiava majoritariamente os grandes grupos internacionais, sem solucionar o problema de financiamento da maioria das empresas de autopeças (GADELHA, 1984).

É mesmo a penetração das grandes corporações no âmbito da fabricação de automóveis que acarreta um crescimento vertiginoso das empresas de autopeças. Em 1955 havia 520 fábricas de autopeças por todo país; em 1959 esse número já era de 1220 (ALMEIDA, 1972). A Tab. 5 ilustra o comportamento do investimento estrangeiro no setor de autopeças; há uma entrada massiva em 1959, numa reação defasada ao bloco de investimentos na produção de automóveis em 1958.

Tabela 5 – Investimento direto estrangeiro na indústria automobilística brasileira

Ano	Veículos	Autopeças
até 1956	9.371,00	1.395,00
1957	4.844,00	1.270,00
1958	48.344,00	2.123,00
1959	39.612,00	11.937,00
1960	15.950,00	6.754,00
1961	22.799,00	4.933,00
1962	12.075,00	2.804,00
1963	9.059,00	3.074,00
1964	2.217,00	1.342,00
1965	3.021,00	1.770,00
1966	15.032,00	954
1967	23.979,00	1.224,00
1968	12.030,00	7.461,00
1969	31.533,00	6.313,00
1970	1.890,00	4.053,00
1971	921	5.689,00
1972	58.091,00	202
1973	35.187,00	42.392,00

Fonte: Anuário da indústria automotiva brasileira - ANFAVEA (1986, p.43)

Partindo do final da década de 1950, Tavares (1998) afirma que a proliferação de empresas de autopeças esteve bastante ligada ao capital nacional. Uma série de empresas pequenas e médias do ramo arcavam com grande parte dos custos primários de produção, principalmente pela posição oligopsônica das grandes montadoras; ou seja, retomando a imagem da autora, seria uma estrutura de mercado em forma de estrela, onde haveria uma série de fornecedoras e distribuidoras ao redor da grande montadora internacional. A grande fragilidade financeira dessas empresas menores de autopeças não suportou a queda da demanda intrasetorial, dando origem a um processo de concentração absoluta já no início da década de 1960, onde se sobressaíram as companhias internacionais, com maior disponibilidade de crédito.

Para uma melhor caracterização, podemos dividir a indústria de autopeças entre aquelas voltadas à produção de veículos (destino são as montadoras) e aquelas voltadas à substituição de peças dos veículos em uso (GADELHA, 1984). Em termos simples, podemos dizer que o último grupo atua sob mercado competitivo, com diversas pequenas empresas. Já as primeiras, compõem a estrutura de estrela, descrita por Tavares (1998).

Entretanto, a relação entre as fornecedoras de peças e as grandes montadoras também não era homogênea: as menores empresas no geral eram mais especializadas, ou por produzirem menos produtos, ou por produzirem a partir de poucas tecnologias de produção. Por isso, possuíam uma relação bastante desfavorável, de maior dependência para com as montadoras que, por sua vez, atuavam como oligopsônio. As grandes companhias do mercado de autopeças, por sua vez, possuíam uma maior diversificação técnica de suas máquinas e equipamentos, possibilitando uma produção mais diversificada e reduzindo a dependência para com as montadoras. Além disso, o mercado de autopeças produz uma variedade muito grande de produtos (amortecedores, bobinas, pistões etc.), o que significa que existem diferentes segmentos de mercado, possibilitando a algumas empresas a posição monopolística em determinados produtos – principalmente aqueles mais complexos – a despeito da existência de muitas empresas no conjunto do setor (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979).

Dados de 1974 mostram que a concentração no setor é consideravelmente menor que nas produtoras de automóveis; isso porque, enquanto nas autopeças as quatro maiores empresas correspondem a 22,8% do faturamento, dentre as produtoras de automóveis essa porcentagem é de 59,6%. Isso não significa, por exemplo, que a Bosch (líder na produção de autopeças no país) não usufrua de posição monopolística em diversos segmentos desse mercado (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979). Uma empresa desse tipo, ligada a uma matriz multinacional, possui, por um lado, uma complexidade tecnológica de seus produtos e uma escala de produção que garantem barreiras à entrada de concorrentes em potencial; por outro, dada sua diversificação produtiva, garantem independência de suas estratégias de produção e venda em relação às montadoras (GADELHA, 1984).

O processo de concentração absoluta do setor se inicia na década de 1960, menos pelo esforço do investimento estrangeiro em excluir as empresas menores, e mais pela fragilidade financeira dessas. A tendência, a partir do final da década de 1960, com a recuperação do crescimento do setor, é um pouco diferente. Em primeiro lugar, houve um grande avanço do capital internacional no setor, o que fica evidente pelo montante de investimento estrangeiro a partir de 1968 e, principalmente, em 1973 (ver Tab. 5). Outra tendência importante foi a verticalização, inclusive alvo de denúncias por parte do Sindipeças (Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores). Apesar disso, a participação das produtoras de

automóveis na produção de peças se restringiu aos segmentos que exigiam menor economia de escala e tecnologia de produção simples. Nesse processo, é claro, foi prejudicada a pequena e média empresa nacional do setor (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979). O que se verificou foi uma tentativa das montadoras de aumentar sua capacidade de barganha na relação oligopólio-oligopsônio (GADELHA, 1984).

O retrato da concentração no mercado de autopeças ao final do período pode ser aproximado pela participação das maiores empresas do setor no total do faturamento (ver Tab. 6).

Tabela 6 – Participação das maiores empresas de veículos, tratores e autopeças no faturamento do setor

Grupos	Veículos	Tratores	Autopeças
4 maiores	92,0%	59,6%	22,8%
Participação capital estrangeiro	100%	84,2%	78,3%
10 maiores		82,4%	41,1%
Participação capital estrangeiro		78,2%	58,3%
20 maiores		96,4%	58,3%
Participação capital estrangeiro		71,5%	64,2%
30 maiores		100,0%	69,6%
Participação capital estrangeiro		70,0%	57,0%

Fonte: Transnacionales en América Latina: el complejo automotor en Brasil - Oliveira & Travolo, 1979, pp.117 e 119.

Comparando os setores de autopeças, tratores e veículos, o último é disparado o mais concentrado e com maior participação do capital estrangeiro. Em seguida o setor de tratores é o mais concentrado, seguido pelo setor de autopeças. A relação é bastante evidente: quanto maior a participação do capital internacional no setor, mais concentrado. Além disso, a participação do capital estrangeiro no setor de autopeças é maior dentre as maiores empresas: não só a participação se reduz à medida que mais empresas são incluídas na amostra, como também essa participação se reduz a taxas maiores que no setor de tratores, por exemplo. Podemos afirmar, assim, que o controle efetivo do capital internacional sobre o setor de autopeças é maior do que aparenta. Além disso, o estudo desenvolvido por Oliveira e Travolo (1979) aponta que a participação do capital estrangeiro no setor de autopeças é maior nos produtos cujo coeficiente de concentração é baixo⁶, reforçando nossa tese.

⁶ Para mais detalhes a respeito da participação do capital estrangeiro e da concentração de mercado em cada segmento (produto) da indústria de autopeças, consultar Oliveira e Travolo (1979), capítulo 5.

Capítulo 3

Relações de trabalho na indústria automobilística

3.1 Introdução

O objetivo do capítulo é investigar as relações de trabalho na indústria automobilística do estado de São Paulo buscando compreender, por um lado, o papel do Estado em propiciar condições adequadas de exploração da força de trabalho e, por outro, as particularidades das relações de trabalho no setor - tanto nas montadoras quanto nas empresas de autopeças. Além disso, destacaremos as diferenças em termos das condições e mecanismos de exploração antes e depois do golpe de 1964 que consolidou a Ditadura militar e burguesa no Brasil.

Assim, partiremos de uma apreciação histórica de longa duração que compreende a formação e as características “genéticas” do mercado de força de trabalho no Brasil, principalmente com o início do processo de industrialização, constituído de maneira indissociável da ação do Estado. A formação da legislação trabalhista na década de 1930, que culmina na Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT) em 1943, possibilitou a convivência entre formas desenvolvidas de exploração do trabalho e formas não capitalísticas, principalmente no campo. Além disso, a existência do movimento sindical se tornou tutelada pelo Estado que previa mecanismos de intervenção posteriormente utilizados pelo governo militar.

Após essa compreensão geral, passamos aos mecanismos de atuação do Estado na relação capital-trabalho durante a ditadura, destacadamente a política salarial, a criação do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), a Lei “antigreve” e a repressão política. O conjunto dessas medidas possibilita a acentuação da superexploração da força de trabalho por impossibilitar a aparição dos trabalhadores enquanto classe no cenário político, por criar fundos de poupança forçada e ainda por intensificar a concorrência entre os próprios trabalhadores. Nesse sentido,

“a política econômica planejada, a política operária (entendida como salarial, sindical e previdenciária), a repressão política, a remilitarização da fábrica e várias outras atuações governamentais se

tornaram práticas cotidianas, econômicas e políticas, no processo de superexploração de operários e camponeses.” (IANNI, 2019, p.106)

Esse processo teve alguns resultados imediatos, em dois sentidos, para a classe trabalhadora: por um lado, temporalmente logo após o golpe; por outro lado, de impacto direto sobre as condições de reprodução da força de trabalho. Buscaremos, então, investigar essa dimensão do impacto para os trabalhadores da indústria automobilística do estado de São Paulo, principalmente para verificar se as relações de trabalho vigentes corroboram abordagens que consideram esse setor do operariado brasileiro uma “aristocracia operária”⁷, ou um setor cujos privilégios o contraporiam aos interesses dos demais trabalhadores.

Assim, pretendemos esclarecer as condições de trabalho, por uma revisão de importantes trabalhos de campo nas empresas do setor no estado de São Paulo, além de declarações de entidades representativas, como o Sindicato dos Metalúrgicos. Por fim, fizemos um esforço inédito de coleta e sistematização dos dados de salário e produtividade para o período. As dificuldades envolvidas são muitas: escassez dos dados, quebras nas séries disponíveis, diferentes fontes, incompatibilidade dos dados etc. Entretanto, as mais importantes tendências foram captadas pelos dados em série, enquanto importantes dados “cross-section” referentes à distribuição salarial nos dão pistas a respeito da desigualdade intrasetorial e seus principais determinantes.

3.2 Atuação do Estado

As transformações na base econômica brasileira a partir de 1930 tornam a classe trabalhadora e, mais ainda, os trabalhadores urbanos, um importante agente político. Apesar disso, não se encontravam contemplados no pacto de classes que se consolidou ao longo da década. O recrudescimento da repressão a partir de 1935 não significou, entretanto, a completa abolição dos direitos do trabalho: de fato, as greves foram proibidas inicialmente e, na Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT), essa proibição foi reiterada; entretanto, criou-se uma legislação minimamente protetora. Isso significou direitos trabalhistas individuais, mas o controle sobre qualquer aparição coletiva da classe trabalhadora (SILVA, 2020). Os mecanismos de tutela e

⁷ LENIN, V.I. *Imperialismo, estágio superior do capitalismo: ensaio popular*. São Paulo: Expressão Popular, 2012

intervenção nos sindicatos se consolidam nesse momento, o que ilustra a política operária do período.

Podemos dizer, então, que as do período iniciaram o processo de compatibilização do “arcaico” e do “novo”, por exemplo, ao não estender a CLT para o emprego rural, preservando um “modo de acumulação” primitivo (OLIVEIRA, 2013). Em linha com essa perspectiva, também o estabelecimento do salário mínimo é fruto do pacto político anteriormente citado, favorecendo amplamente a burguesia industrial. Isso porque, além de criar uma padronização do mercado de trabalho, nivelava por baixo os salários na medida que reproduzia a abundância relativa de força de trabalho não qualificada para o conjunto dos trabalhadores. O sentido geral, portanto, era ampliar as condições de concorrência entre os trabalhadores e contornar a escassez relativa de trabalho qualificado (OLIVEIRA, 2013).

O que se pode dizer dos direitos trabalhistas é que tinham um cunho normativo, mas não efetivo. A atuação do Ministério do Trabalho nesse respeito era extremamente negligente. Apesar das crises políticas durante o Estado Novo terem impellido Vargas a algumas políticas que acenavam maior proteção aos trabalhadores, a violência política foi a tônica do período, pois, “tendo em vista que a dominação política no capitalismo dependente não se legitima pelo consenso, a intervenção do Estado se dá, sobretudo, por meio da violência e correção (SILVA, 2020, p.251).

Podemos dizer que aqui estão os traços fundamentais da efetividade do direito do trabalho durante o período e que viriam a ser também marcantes durante o período de ditadura militar.

3.2.1 Política Salarial

A atuação do Estado brasileiro durante o período se deu de maneira a compatibilizar a economia nacional ao chamado “desenvolvimento associado”. A trajetória do salário mínimo real (ver Tab.2) indica um nível máximo em 1959 e um forte arrocho a partir de 1965. O nível máximo obtido em 1959 não pode ser superestimado, pois a inflação acelerada do final da década de 1950 e primeira metade da década de 1960 significou um importante mecanismo de expropriação do fundo de consumo dos trabalhadores, uma vez que o reajuste salarial não era suficiente para repor a perda em função do resíduo inflacionário. Entretanto, é a partir de 1966 que a queda do salário mínimo é mais acentuada, em simbiose com a

emergência do conjunto de leis e decretos que determinavam a nova “Política Salarial do Governo”.

Tabela 7 – Salário mínimo e salário mínimo real na cidade de São Paulo

Ano (dez)	SM (em Cr\$)	SM real (São Paulo - SP)
1959	6	6
1960	9,6	4,15
1961	13,44	4,89
1962	13,44	4,29
1963	21	3,37
1964	42	3,94
1965	66	5,06
1966	84	3,65
1967	105	4,17
1968	129,6	4,11
1969	156	3,67
1970	187,2	4,23
1971	225,6	3,84
1972	268,8	3,32
1973	312	2,76

Fonte: Dez anos de política salarial – DIEESE, 1975

Nota: Ver “Anexo A” para compreensão do uso de nosso deflator (índice de preço da cesta básica em São Paulo calculado pelo DIEESE)

Essa política surge durante o governo de Castelo Branco, no âmbito do PAEG, sob o pretexto de controle da inflação. Inicialmente obrigatória apenas para o funcionalismo público e empresas ligadas ao Estado, por meio da Lei 4.725 de 13 de julho de 1965 a política salarial 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 no 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 recrudescimento das regras e, de certa maneira, correção delas. Recrudescimento, pois uma série de medidas foram tomadas 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. As tentativas de correção, por outro lado, vieram em primeiro lugar com a adição de metade do resíduo inflacionário projetado para os 12 meses seguintes no reajuste. A aplicação da regra, entretanto, se deu com índices oficiais subestimados, tanto para o aumento da produtividade quanto para a inflação prevista. A suposta tentativa de corrigir esses índices veio com a Lei 5.451, de julho de 1968, que estipulava um fator de correção do resíduo inflacionário a posteriori.

3.2.2 FGTS

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 das empresas para demitir 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). As novas facilidades corroboraram o arrocho salarial uma vez que os reajustes salariais ao longo do período em análise foram maiores que os reajustes do salário mínimo. Assim, imaginando que trabalhadores de determinada função recebiam um múltiplo do salário mínimo, antes de um novo reajuste eram demitidos e a recontração era feita com base no salário mínimo, ou seja, aquém do reajuste da categoria (DIEESE, 1977).

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 a esse conjunto de políticas que supostamente pretendiam 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 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. O relato de um trabalhador em Humphrey (1982) aponta para a presença do DOPS dentro da fábrica intimidando trabalhadores para encerrarem uma paralisação em 1964.

Alguns episódios da cooperação entre a VW do Brasil e os órgãos de repressão estão contidos em Kopper (2017). 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 e acompanhamento das atividades políticas na fábrica por meio de 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.

Em síntese, “os governantes procuravam reduzir a atividade sindical ao economicismo (...) bloqueando toda e qualquer tentativa de os próprios operários aparecerem como classe política ...” (IANNI, 2019, p.124).

3.3 Condições de trabalho

A situação apresentada por Humphrey (1982), apesar de partir de sua pesquisa de campo realizada em 1975, nos oferece elementos importantes para avaliar a situação do trabalhador da indústria automobilística durante o período que estudamos. Um primeiro aspecto importante é o da intensidade de trabalho: as entrevistas com os operários indicaram que nas grandes produtoras se trabalhava mais que na indústria de autopeças. O grande avanço da produtividade observado no período teria forte influência de uma alta intensidade do trabalho. Os relatos ainda reforçam que um dos principais mecanismos era a obrigatoriedade de horas-extras, sendo exigido, no momento de assinatura do contrato, que o trabalhador se colocasse à disposição da empresa para cumprir essas horas quando fosse requisitado. Em relato de 1973, o então presidente do Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo, Joaquim dos Santos Andrade, afirmou que os trabalhadores 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).

Apurando a situação dos acidentes de trabalho, Humphrey (1982) indicou que apesar de poucos casos de fatais, o número de acidentes cresceu durante o Milagre, inclusive porque setores e fábricas trabalharam acima de sua capacidade máxima. Isso parece ser coerente com as apontadas denúncias feitas por jornais clandestinos na VW no final da década de 1960, como descrito por Kopper (2017).

Quanto à rotatividade do trabalho, apesar da escassez de dados, podemos afirmar, segundo Humphrey (1982) que ela era alta nas produtoras de automóveis. Interpretando dados que recolheu, o autor aponta que poucos trabalhadores pediam demissão dessas fábricas e que, em sua maioria, os trabalhadores demitidos tinham mais de um ano de trabalho na empresa. Além disso, apesar de dispensas relacionadas a quedas nas vendas impactarem mais fortemente os trabalhadores ligados à produção e de menor qualificação, os profissionais mais qualificados eram também afetados pela política de rotatividade de mão de obra de maneira intensa. Pode-se especular que as demissões de trabalhadores com mais de um ano estava associada 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 para a 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. A substituição da “Estabilidade Decenal” pelo FGTS (a partir de 1967) parece ter acentuado a rotatividade na indústria automobilística, mas, como podemos inferir a partir do trabalho de Rodrigues (2009), já era uma tendência em 1963.

Os salários foram durante todo o período mais elevados na indústria automobilística que no restante da indústria de transformação. O diferencial em relação a outros setores era relativamente mais significativo para as funções de trabalho não-qualificado ou semiqualificado (HUMPHREY, 1982). Entretanto, era também sobre esses trabalhadores que a disciplina era mais rigorosa e a intensidade de trabalho era maior. A combinação entre salários altos e postura paternalista das grandes produtoras foi prevaiente durante todo o período (HUMPHREY, 1982; RODRIGUES, 2009). Eram comuns benefícios sociais, bons almoços e espaços de lazer para os trabalhadores dessas empresas (KOPPER, 2017). Essa combinação foi fundamental para que a procura por esses empregos fosse sempre muito alta, o que acabava por gerar uma grande competição entre os trabalhadores, principalmente aqueles de menor formação. Se é verdade que esse padrão perdurou, em termos gerais, desde a implantação da indústria automobilística, por outro, a satisfação com os empregos nessas produtoras parece ter mudado fortemente. Uma grande aprovação da remuneração e do tratamento recebido foi observada no ano de 1963 Rodrigues (2009), enquanto no ano de 1975 havia uma manifesta insatisfação com os níveis salariais, principalmente tendo em vista a alta intensidade de trabalho

(HUMPHREY, 1982). Essa insatisfação com os salários afetou inclusive os trabalhadores qualificados, muito por conta da queda do salário real e dos baixos repasses da produtividade aos salários. Como nos mostra o exemplo da VW, em 1973, a matriz (VW Leiding) questionou a direção da empresa no Brasil sobre a exagerada contenção de custos, tendo em vista a boa situação econômica (KOPPER, 2017). A base empírica que será apresentada a seguir nos dará elementos para analisar a disparidade entre salários e produtividade.

3.4 Salários

3.4.1 Salário e produtividade

Na indústria automobilística foram especialmente relevantes a coerção física e a perseguição política dentro das grandes montadoras, fruto da cooperação entre as últimas e o Estado ditatorial (IANNI, 2019; KOPPER, 2017). Os ataques incisivos aos direitos da classe trabalhadora significaram uma ampla deterioração das condições de trabalho na indústria automobilística.

A conjunção dos fatores descritos até aqui resultou nas trajetórias do salário médio e da produtividade apresentadas abaixo. A Tab. 3 se refere às produtoras de veículos, enquanto a Tab.4 apresenta a trajetória para o conjunto do setor de materiais de transporte, segundo definição do IBGE, que aqui nos servirá como “proxy” da indústria automobilística no estado de SP ⁸.

⁸ Para melhor compreensão, consultar “Anexo B”

Tabela 8 – 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
1961		1,18
1962	10,21	1,17
1963	11,4	1,17
1964		1,21
1965	19	1,09
1966	17	1,29
1967	21,4	1,42
1968	18,8	1,36
1969	20	1,68
1970	22,8	1,81
1971	20,9	2,05
1972	19,9	2,15
1973	17,4	2,15

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

Nota: Ver “Anexo A” para compreensão do uso de nosso deflator (índice de preço da cesta básica em São Paulo calculado pelo DIEESE).

Tabela 9 – 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 (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: Ver “Anexo A” para compreensão do uso de nosso deflator (índice de preço da cesta básica em São Paulo calculado pelo DIEESE)

Entre 1959-1961, nossos dados agregados de salário e número de trabalhadores nas produtoras de veículos são incompatíveis com os dados dos anos seguintes, uma vez que os do primeiro período dizem respeito apenas aos trabalhadores diretamente empregados na produção, enquanto os do segundo dizem respeito ao conjunto dos trabalhadores empregados. Apesar disso, supondo uma relação constante entre o montante pago aos operários e o montante pago aos demais trabalhadores, podemos afirmar que houve uma queda do salário médio total entre 1959-1962, com uma recuperação que se inicia em 1963 e vai até 1965. O período entre 1965-1973 apresenta certa estabilidade dessa variável, mas culmina numa queda acentuada no último ano, o que significa que o trabalhador das produtoras de automóveis estava em piores condições de subsistência em 1973, mesmo considerando que a produtividade praticamente dobrou ao longo desses 8 anos.

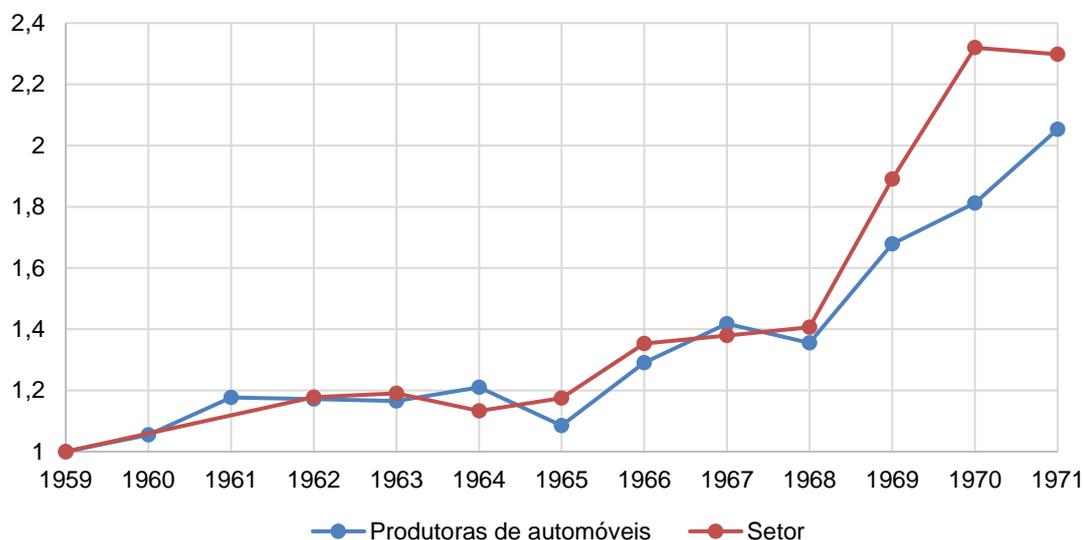
A partir de 1965, há uma grande ampliação do hiato entre produtividade e salário nas produtoras de veículos: decréscimo médio de 0,9% ao ano do salário médio real, por um lado, e um crescimento médio de aproximadamente 7,9% ao ano da produtividade, por outro. O arrocho salarial mais acentuado da série ocorre a partir de 1970, sendo este um ano de máximo do salário médio real dentro da nossa amostra, muito por conta da baixa taxa de inflação da cesta básica no ano em questão (mínimo da nossa série histórica).

Infelizmente, os dados para o setor de material de transporte no estado de São Paulo terminam no ano de 1970, o que exclui uma parte importante do chamado “Milagre econômico”, onde seu auge parece ter se traduzido em arrocho salarial, como observado nas produtoras de veículos. Em 1962, temos o surpreendente resultado de equivalência entre o salário médio do conjunto da indústria automobilística e o salário médio das grandes produtoras. Apesar de colocar em questão a metodologia utilizada pela ANFAVEA na coleta dos dados, fica evidente que no momento de crise mais aguda os salários das montadoras e das empresas satélite do setor apresentaram tendência a convergir.

O crescimento percentual do salário médio entre 1965-1970 no setor é bastante inferior ao crescimento percentual da produtividade, indicando um aumento do hiato entre as duas variáveis, ainda maior do que aquele verificado para as produtoras de veículos. Por sua vez, a diferença percentual entre o salário médio dos trabalhadores da produção e o salário médio do restante (majoritariamente trabalhadores da administração) se manteve praticamente constante ao longo do tempo, com o salário

da produção correspondendo a aproximadamente 50% do salário dos demais trabalhadores.

Gráfico 2 – Produtividade física das montadoras e do setor de material de transportes entre 1959-1971 (1959 = 1)



Fonte: Anuário Estatístico – IBGE, vários anos. Censo Industrial – IBGE, 1967 E 1974. Anuário da Indústria Automobilística Brasileira - ANFAVEA, vários anos.

Nota: Para o setor como um todo, os dados para os anos de 1961 e 1962 não estão disponíveis, por isso a linha de tendência foi obtida com uma interpolação linear.

Estabelecendo algumas comparações entre a situação nas produtoras de automóveis e no setor de materiais de transporte como um todo, podemos ver que o aumento de produtividade na indústria automobilística é maior que nas produtoras a partir de 1968 (ver Graf. 2). Não obstante, a taxa de crescimento do salário médio foi menor no setor; em outras palavras, no período de grande aumento da produtividade, que se inicia em 1965, o repasse dos ganhos de produtividade aos trabalhadores foi menor nas empresas “satélite” (basicamente produtoras de autopeças) que nas grandes produtoras de veículos. Assim, as produtoras de autopeças mantiveram seu nível salarial bastante abaixo daquele praticado nas grandes montadoras, mantendo uma certa constância na diferença relativa entre ambos.

Tabela 10 – 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: Ver “Anexo A” para compreensão do uso de nosso deflator (índice de preço da cesta básica em São Paulo calculado pelo DIEESE)

Outro determinante importante da desigualdade salarial na indústria automobilística é o tamanho das empresas. A Tab. 5 nos mostra que, em 1970, dos 1015 estabelecimentos do setor, apenas 45 possuíam 500 ou mais funcionários. Essas empresas representam apenas 4,4% do total de estabelecimentos, mas empregam 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, em contraste com os 17,78 Cr\$ e 16,05 Cr\$ nas grandes empresas, respectivamente. Podemos afirmar, sem nenhuma dúvida, que havia duas realidades salariais completamente diferentes: a primeira, referente às nove produtoras de automóveis e a uma pequena parcela das produtoras de autopeças; outra, que abrangia a imensa maioria das empresas de autopeças.

3.4.2 Distribuição salarial

Os dados obtidos a partir de DIEESE (1977) nos ajudam a esclarecer melhor a trajetória da distribuição salarial na indústria automobilística, decompondo essa trajetória na componente das grandes produtoras de automóveis, por um lado, e na componente das empresas de autopeças, por outro. As Tab. 11 e 12 nos mostram indicadores estatísticos da distribuição salarial para dois grupos de empresas do setor de material de transporte: o primeiro, é uma amostra aleatória de empresas que

contém somente empresas do ramo das autopeças; o segundo, que será chamado de “escolhidas”, foi formada a partir da seleção deliberada das três maiores empresas da amostra anterior, somadas a duas grandes produtoras de veículos – Ford e Volkswagen.

Tabela 11 – Indicadores da distribuição salarial para a “amostra”

Ano	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Média	1ºDecil	9º Decil
1956	367,02	398,94	538,56	509,77	279,25	767,95
1961	364,71	482,35	658,82	529,84	188,24	882,35
1966	264,15	301,89	416,98	396,54	264,15	699,06
1971	252	312	463,2	391,05	204	648

Fonte: Distribuição Salarial em São Paulo segundo Guias da Contribuição Sindical - DIEESE, 1977, p.41.

Nota: Os valores em cruzeiros de março de 1971, deflacionados pelo índice de custo de vida do DIEESE

Tabela 12 – Indicadores da distribuição salarial para as “escolhidas”

Ano	1º Quartil	Mediana	3º Quartil	Média	1ºDecil	9º Decil
1961	447,06	694,12	947,47	827,03	367,47	1.364,71
1966	415,09	633,96	879,25	753,24	307,55	1.324,53
1971	398,4	643,3	966,9	789,76	304,8	1.420,80

Fonte: Distribuição Salarial em São Paulo segundo Guias da Contribuição Sindical – DIEESE, 1977, p.80.

Nota: Os valores em cruzeiros de março de 1971, deflacionados pelo índice de custo de vida do DIEESE

A desigualdade salarial aumentou inequivocamente ao longo dos 10 anos nas empresas “escolhidas”, principalmente considerando a razão entre o 9º e o 1º decis em cada um dos anos. Outra evidência da ampliação do leque salarial é a evolução da relação entre o 3º e o 1º quartis: aqui a diferença percentual aumenta apenas entre 1966-1971, mantendo-se estável entre 1961 e 1966. Da mesma forma, a relação entre média e mediana aumenta somente no segundo período, mantendo-se estável no primeiro.

Quanto à “amostra”, a dinâmica do período entre 1961-1966 é mais complexa. Os indicadores apontam para uma brusca redução na distância entre os extremos, com movimentos concomitantes de: 1) piora geral dos que ganhavam mais; 2) melhora dos 10% mais mal remunerados, o que resultou em um maior nivelamento entre os trabalhadores de menor salário. Em resumo, podemos dizer que nesse período há um “nivelamento por baixo” nos salários da indústria de autopeças.

Apesar do período entre 1966-1971 ser inequivocamente um período de aumento da desigualdade salarial, nas empresas de autopeças o movimento é resultado de uma piora generalizada do salário real que, entretanto, foi mais danoso aos trabalhadores mais mal remunerados. Nas grandes empresas de veículos, por outro lado, o aumento da desigualdade se deveu ao arrocho dos menores salários, com a manutenção dos salários maiores. A Tab. 13 reforça a percepção de que nas produtoras de automóveis, o período de 1961-1971 foi de aumento da desigualdade salarial, uma vez que os extremos salariais passam a incorporar mais trabalhadores. Além disso, a piora generalizada do nível salarial nas empresas de autopeças entre 1961-1966 foi bastante violenta, o que pode ser explicado pela maior fragilidade dessas à crise vivida a partir do início da década⁹.

Tabela 13 – Distribuição em faixas salariais da “amostra” e das “escolhidas”

Faixas salariais	Amostra			Escolhidas		
	1961	1966	1971	1961	1966	1971
Menos de 1 S.M.	8,1	6,9	4,3	0,3	0,7	1,4
Até 2 S.M.	25,2	69,0	63,9	5,3	16,5	22,3
2 a 3 S.M.	42,3	15,8	19,3	34,1	24,7	15,5
3 a 5 S.M.	23,4	10,3	13,7	29,9	38,5	35,7
2 a 5 S.M.	65,7	26,1	33,0	64,0	63,2	51,2
5 a 10 S.M.	8,1	3,9	3,1	16,1	13,1	20,9
Mais de 10 S.M.	0,9	1,0	-	4,5	2,1	5,6

Fonte: Distribuição Salarial em São Paulo segundo Guias da Contribuição Sindical – DIEESE, 1977, p.75.

Nota: O salário mínimo está em valores constantes de março de 1971, deflacionado pelo índice do custo de vida do DIEESE.

⁹ O cálculo do salário real no trabalho do DIEESE (1977) é feito a partir de outro deflator – a saber o índice de custo de vida do DIEESE. Além disso, os dados em questão são de uma amostra das guias de contribuição sindical. As trajetórias do salário médio real, portanto, apresentam diferenças relevantes em relação às séries elaboradas por nós, apesar de não serem contraditórias entre si.

Capítulo 4

Mercado de trabalho e superexploração da força de trabalho

4.1 Introdução

O objetivo desse capítulo é retomar algumas abordagens teóricas que sistematizam a dinâmica do mercado de trabalho sob industrialização pesada no Brasil. Isso nos possibilitará dar interpretações adequadas sobre a realidade laboral dos trabalhadores da indústria automobilística no período, apresentada no último capítulo em suas diversas dimensões relevantes.

Por um lado, temos interpretações derivadas da tradição “dunlopiana”¹⁰, que compreendem que o mercado de trabalho sob a hegemonia das grandes empresas multinacionais é sempre um mercado segmentado, fruto da própria complexificação da grande corporação. Por outro, interpretações que prezam por uma compreensão holística da força de trabalho no capitalismo brasileiro e entendem que a grande massa de trabalhadores que não participa diretamente da acumulação monopolística é constitutiva da dinâmica capitalista como um todo no Brasil. Além disso, afirmam ser um produto histórico, em grande parte explicado pelas particularidades de nossa formação social.

Após essas abordagens, apresentaremos a formulação da categoria “superexploração da força de trabalho”, tal qual desenvolvida pela tradição da Teoria Marxista da Dependência (TMD), destacando sua importância teórica para a compreensão da dinâmica do mercado de força de trabalho no Brasil, destacadamente em conjunção com a segunda “família” de abordagens. Essa síntese pretende evidenciar teórica e historicamente o papel do imperialismo enquanto produtor e reproduzidor da superexploração da força de trabalho no Brasil, inclusive conservando e reciclando importantes mecanismos de segregação cujas origens estão na formação econômica do Brasil.

¹⁰ Ver Humphrey (1982), cap. 3.

4.2 Mercado de trabalho dual e segmentado: uma crítica

A dinâmica do mercado de trabalho no Brasil sofreu um impacto importante com o avanço da industrialização pesada e da urbanização. Para tratar dessas mudanças, surgiu uma série de abordagens teóricas, as quais podemos sinteticamente dividir entre: 1) aquelas que postulam uma autonomia do mercado de trabalho dos setores hegemônicos 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 considera a existência de um mercado de trabalho dual ou segmentado, enquanto o segundo faz a opção teórica por um único mercado de trabalho (ZULLO, 2014).

Dentre as interpretações de mercado segmentado, podemos destacar José Nun, autor que seria referência teórica para os trabalhos de Maria da Conceição Tavares e Paulo Renato Souza. A partir de uma revisão da teoria marxiana, Nun afirma que o exército industrial de reserva corresponde apenas a uma parte da chamada “superpopulação relativa”, ou seja, das “parcelas da população que não conseguiriam se vincular nem aos meios de sua reprodução, nem aos meios de produção de mercadorias em geral” (ZULLO, 2014, p.19). O advento da fase monopolista do modo de produção capitalista teria tornado obsoleta a equivalência feita por Marx, em “O Capital”, entre superpopulação e exército industrial de reserva. Na fase atual, a importação de tecnologias por parte das empresas monopolistas, presentes agora na periferia capitalista, teria criado barreiras à absorção da força de trabalho e à formação de um mercado interno nesses países. Assim, a “contradição fundamental” - entre as relações de produção de origem colonial e o avanço das produtivas, fruto do processo de penetração de empresas monopolistas nessas economias - teria tornado parcelas da superpopulação relativa virtual em relação à acumulação dos setores hegemônicos; em outras palavras, esses trabalhadores não cumpririam nem o papel de pressionar os salários dos setores hegemônicos para baixo em um momento de queda ou estagnação do produto (função indireta), nem serviriam como reserva para ocupar os novos postos de trabalho nos setores monopolistas durante fases de crescimento (função direta) (ZULLO, 2014).

Como apontado anteriormente, Tavares (1986) também defende a existência de um mercado segmentado. A autora considera o processo de segmentação do mercado de trabalho como produto típico de qualquer economia oligopolizada. Não

seria o desenvolvimento capitalista no Brasil responsável pela marginalização de parcelas da população. Na verdade, a origem desse problema estaria nas grandes massas de trabalhadores alocados em estruturas agrárias atrasadas. A marginalização e a pobreza absoluta são consideradas resquícios do passado, sem nenhuma relação com o desenvolvimento do capitalismo monopolista e da indústria pesada. Podemos afirmar que se realiza uma separação epistemológica entre a dinâmica industrial e a estrutura econômica (ZULLO, 2014).

Uma vez formado o mercado geral urbano, a segmentação do mercado de trabalho seria consequência do desenvolvimento das novas formas de organização capitalista. Do mercado geral participariam todas as empresas, independentemente do tamanho, mas as grandes empresas oligopolistas tão somente recrutariam ali os trabalhadores para funções de baixa qualificação. A taxa de salários (piso salarial) vigente no mercado geral seria, dessa forma, a mesma para todo o núcleo capitalista. Os mercados internos à indústria, por sua vez, se desenvolvem por conta da complexificação funcional da grande empresa, o que levaria à criação de carreiras burocratizadas e hierarquizadas e, assim, a processos de recrutamento internos; são, portanto, instituições próprias das estruturas oligopolizadas, com regimes de trabalho e remuneração específicos (TAVARES; SOUZA, 1981). A desigualdade salarial dependeria desses diferentes mercados internos de setores ou empresas.

A determinação da taxa de salário seria dada fundamentalmente pelo ritmo da acumulação e valeria para o conjunto do núcleo capitalista. A dispersão salarial, por sua vez, seria condicionada pela oposição entre a organização sindical (dos trabalhadores de mercados internos) e o poder de mercado (ou “markup”) dessas empresas, tendendo a ser maior na medida em que fosse maior a heterogeneidade setorial (TAVARES; SOUZA, 1981). Em síntese, a determinação dos salários seria endógena à indústria de transformação, não sujeita a quaisquer pressões da força de trabalho marginal (dos setores não capitalistas) e crescentemente autonomizada em relação ao exército industrial de reserva (ZULLO, 2014).

Zullo (2014) destaca que as ideias desenvolvidas por Tavares e Souza estão fortemente assentadas na revisão da teoria marxista da distribuição feita por Belluzzo. O grau de monopólio seria, nessa etapa do capitalismo, o mecanismo determinante da distribuição entre salários e lucros, pois o grande avanço da produtividade teria autonomizado o capital em relação às pressões exercidas pelos trabalhadores (perspectiva compartilhada também por Nun). Nessa etapa, haveria, portanto, uma

dominância absoluta da lei do valor sobre o processo de acumulação, tirando qualquer relevância do conflito capital-trabalho. Zullo (2014, p.63) compreende que é um equívoco reduzir um conflito de natureza estrutural (a luta de classes) às disputas entre organizações sindicais e patrões, uma vez que o modo de produção capitalista é “fundado na exploração e dominação do trabalho assalariado enquanto pressuposto da mercantilização de toda a vida – e não apenas do trabalho stricto sensu”.

A abordagem analítica da realidade socioeconômica por fragmentos independentes tem sua fragilidade científica comprovada pelo processo de desenvolvimento histórico do capitalismo no Brasil durante o período que estudamos. A dinâmica de modernização no campo, impulsionada após o golpe de 1964, não pode ser compreendida sem levar em consideração o papel desempenhado pelo desenvolvimento da indústria pesada no Brasil, no sentido de impulsionar a mecanização (ver o exemplo da produção de tratores). Da mesma maneira, o contingente de trabalhadores expulso do setor primário formou grande parte da força de trabalho empregada na indústria manufatureira, pois, como veremos adiante, as supostas “barreiras à entrada” no mercado de trabalho das grandes empresas oligopolistas eram bem menores do que postularam autores como Tavares e Souza.

No intuito de compreender essas relações recíprocas entre os complexos do desenvolvimento capitalista no Brasil, a abordagem de Oliveira (2013, p.41) se contrapõe ao dualismo, destacando uma organicidade entre aquilo que se convencionou chamar “moderno” e “atrasado”, pois, como afirma, “a história e o processo da economia brasileira podem ser entendidos, de modo geral, como a expansão de uma economia capitalista...”. Para o autor, a penetração do capital monopolista e sua tecnologia teria se dado no Brasil sem que a força de trabalho houvesse encarecido a ponto de induzir o desenvolvimento tecnológico. Isso teria ampliado em espiral cumulativa a distância entre rendimentos do trabalho e do capital. Nessa perspectiva, portanto, a relação recíproca entre as relações de produção preexistentes e a inserção do capital monopolista determinaria a dinâmica salarial inclusive nos setores mais dinâmicos.

A ampliação do setor de serviços é entendida como consequência dos requisitos da divisão do trabalho impostas pelo capital monopolista. Entretanto, a escassez dos fundos disponíveis para a acumulação no Brasil tornaria obrigatório o direcionamento da maior parte desses fundos para o trabalho produtivo. Assim, a baixa capitalização dos serviços geraria uma grande concentração de “subempregos”.

Nessa perspectiva, o baixo rendimento do setor terciário representa uma série de custos de comercialização colocados “para fora” pela grande empresa monopolista, criando e reproduzindo esses padrões não-capitalísticos de relações de produção (OLIVEIRA, 2013).

Da mesma maneira, a organicidade entre o núcleo hegemônico de acumulação e os setores “não tipicamente capitalistas” é reforçada pela grande presença de mão de obra semi e não-qualificada nos setores mais dinâmicos da indústria (OLIVEIRA, 2013). Portanto, para o autor, o exército industrial de reserva, constituído tanto por subempregados quanto por desempregados, é fundamental para a acumulação monopolística no Brasil.

Em defesa de uma perspectiva teórica análoga, Marini (2005), em seu post-scriptum, afirma que ao se tratar do modo de produção capitalista como um todo, as formas superiores de exploração da força de trabalho não excluem as formas inferiores; pelo contrário, o aumento da força produtiva do trabalho possibilita também o aumento da intensidade do trabalho, tendência que adquire caráter mais agudo nas economias dependentes. Portanto, é na perspectiva da especificidade da atuação da lei geral da acumulação capitalista no capitalismo dependente que se deve entender a chamada “marginalidade social”, ou seja, essa só poderia ser entendida como parte do processo de acumulação.

Do mesmo modo, Prado Jr. (2014), ao analisar as relações sociais de produção no campo, destaca que a grande exploração observada tem estímulos tipicamente capitalistas. Na verdade, a ampliação do assalariamento teria representado mesmo um rebaixamento da qualidade de vida do trabalhador rural. Isso porque as relações de produção e trabalho no campo passaram a ser determinadas pela relação entre ofertantes e demandantes da força de trabalho, caracterizando-as assim como tipicamente capitalista. A grande concentração pelo lado da demanda seria então um fator fundamental para a manutenção do baixo padrão de vida no campo e influenciaria diretamente para rebaixar o padrão de vida do trabalhador urbano. Portanto, o autor compreende que as sobrevivências escravistas têm impulsionado a acumulação capitalista, pois representam um rebaixamento do custo da força de trabalho.

A organicidade entre a acumulação monopolista e o restante da estrutura socioeconômica é reforçada por evidências encontradas em Rodrigues (2009). Em vista de analisar sociologicamente a classe operária no Brasil, o autor realizou uma

pesquisa empírica com trabalhadores de uma das maiores empresas automobilísticas do Brasil em 1963. Em primeiro lugar, constata-se que a maioria dos operários trabalhou na agricultura, principalmente entre os trabalhadores menos qualificados. Mesmo se tratando de uma produtora de automóveis, parte integrante de um dos setores mais dinâmicos da economia brasileira, o número de trabalhadores de alta qualificação presente na amostra foi de apenas 28%, aproximadamente. Além disso, foi constatada uma baixa escolaridade dos trabalhadores, 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. O alto nível de rotatividade atestado pelos trabalhadores, transitando não apenas entre os diversos setores da indústria de transformação, mas também entre os setores marginais, reforça a organicidade existente e o papel desempenhado pelo exército industrial de reserva.

O trabalho empírico de Humphrey (1982), por sua vez, consistiu em uma pesquisa com 212 trabalhadores da produção em duas fábricas de uma empresa multinacional do ramo automobilístico no ano de 1975. Sua tese, corroborada por seus dados, é de que teorias de mercado dual ou segmentado seriam inapropriadas para compreender a dinâmica da força de trabalho na indústria automobilística brasileira. Em primeiro lugar, os trabalhadores eram em sua grande maioria não-qualificados ou semiquualificados (61%). Mesmo os qualificados possuíam habilidades, em geral, encontradas em muitas indústrias, o que possibilitava que mesmo esses fossem recrutados em mercados externos. Além disso, treinamentos internos eram praticamente inexistentes. No que dizia respeito especificamente aos trabalhos não-qualificados ou semiquualificados, o que se observou foi uma diferença muito pequena na qualificação e experiência efetiva desses trabalhadores, em contraponto ao enorme leque salarial. Assim, em crítica direta a trabalhos como os de Tavares (1986) e Tavares e Souza (1981), Humphrey conclui que: 1) o trabalho qualificado não participava de mercados internos, mas, ao contrário, era, por sua escassez, disputado fortemente entre as grandes empresas oligopolistas; 2) o trabalho semiquualificado e não-qualificado não apresentava grande diferenciação efetiva, apesar de apresentar grande diferenciação salarial. Em Tavares e Souza (1981), afirma-se que a remuneração do trabalho de menor qualificação seria semelhante para todos os setores (a taxa de salários), enquanto a maior diferenciação se daria pela existência de mercados internos; completamente inadequado para compreender a indústria automobilística brasileira no período.

4.3 A categoria “superexploração da força de trabalho”

A categoria “superexploração da força de trabalho” faz parte de um arcabouço teórico conhecido como Teoria Marxista da Dependência (TMD). Essa teoria parte da constatação de que existem “distintas formas de inserção dentro de um processo de acumulação capitalista em escala mundial”. (CARCANHOLO, 2013, p.79). Podemos dizer que “os particulares, por sua relação diferenciada na acumulação do capital em escala mundial, geram, por sua vez, formas internas particulares de reprodução do capital” (OSORIO, 2013, p.58). O que mobiliza os autores da TMD, portanto, é compreender as particularidades da reprodução capitalista dependente, tendo pressupostas as leis gerais do modo de produção capitalista apresentadas por Marx em “O Capital”. Tratada dessa maneira, a superexploração só pode ser entendida enquanto categoria na medida que a localizamos dentro do quadro do capitalismo dependente, ou seja, dentro de um padrão de reprodução do capital que recoloca tanto a inserção subordinada na acumulação capitalista mundial quanto os mecanismos de transferência de valor (CARCANHOLO, 2013). Como destaca Marini (2005a), em sua obra mais difundida, o movimento real da economia dependente exige que se parta do âmbito da circulação, para então chegar à produção e voltar à circulação. Isso significa, em outras palavras, partir do âmbito da inserção no mercado mundial, para então investigar as relações de produção. Assim, a TMD é uma herdeira da teoria marxista do imperialismo, na medida em que compreende que as economias centrais “definem em maior ou menor grau a forma como a economia mundial se processa” (CARCANHOLO, 2013, p.79).

Partindo de Marini (2005a), Carcanholo (2013) apresenta três mecanismos de intercâmbio desigual que atuam em diferentes níveis de abstração: 1º) a diferença de produtividade no mesmo setor resulta em uma diferente apropriação do valor produzido, uma vez que os países menos produtivos criam mais valor por unidade de valor de uso, mas vendem pelo valor de mercado (inferior); 2º) na concorrência entre diferentes setores, devemos considerar a formação do preços de produção¹¹, o que significa, sinteticamente, que os setores mais produtivos se apropriam de parcela do valor produzido pelos setores mais produtivos; 3º) no nível dos preços efetivos, um

¹¹ Para uma explicação sintética sobre a transformação de valor em preços de produção, ver Carcanholo & Amaral (2008).

determinado grau de monopólio confere à empresa a possibilidade de manter por determinado tempo os preços de mercado acima dos preços de produção. Em síntese, as economias nacionais mais produtivas, que concentram os setores mais produtivos e possuem maior nível de concentração e centralização se apropriam de parcela do valor produzido nas economias dependentes.

Por isso, o mecanismo de compensação das últimas é a superexploração da força de trabalho, “uma forma particular de exploração (...) (cuja) particularidade consiste em que é uma exploração na qual o valor da força de trabalho é violado” (OSORIO, 2013, p.49), ou ainda, a transformação dos fundos de consumo e de vida dos trabalhadores em fundos de acumulação de capital (LUCE, 2018). Os três mecanismos basais de superexploração são: 1) aumento da intensidade do trabalho; 2) prolongamento da jornada de trabalho; 3) conversão de parte do fundo de consumo do trabalhador em fundo de acumulação (MARINI, 2005a). O terceiro mecanismo consiste, em termos simples, no pagamento de salários abaixo do valor da força de trabalho, que é a “forma mais grosseira e menos oculta de violar o valor da força de trabalho” (OSORIO, 2013, p.61). Entretanto, podemos afirmar que nos três casos a força de trabalho é remunerada abaixo do seu valor; nos dois primeiros casos, o desgaste da força de trabalho nos anos laborais não se dá em “condições normais”, o que significa uma violação do “valor total” da força de trabalho, ou seja, da substância do valor (LUCE, 2018).

A existência não rara de violação do valor da força de trabalho nos países centrais não significa, de maneira alguma, uma invalidação da particularidade real da dependência. Isso porque “enquanto no capitalismo central o eixo da acumulação se articula em torno da mais-valia relativa, no capitalismo dependente esse eixo se baseia na superexploração” (LUCE, 2018, p.143). O crescimento da produtividade nas economias dependentes tende, portanto, a ter um ritmo menor que nas economias centrais, o que amplia o hiato existente (CARCANHOLO, 2013).

Por outro lado, a formação de uma camada social fora do círculo de exploração capitalista não deve ser entendida como uma particularidade do capitalismo dependente. A formação do exército industrial de reserva (EIR), “refletindo a elevação da produtividade como uma imposição da lógica concorrencial na acumulação de capital, pode ser entendida como uma lei de funcionamento da economia capitalista” (CARCANHOLO; MARISA, 2008, p.166). O EIR, como apresentado em Marx (2013), é, portanto, produto das tendências gerais do capitalismo. Nas economias

dependentes, por sua vez, ele desempenha o papel de agudizar a superexploração do trabalho, que por sua vez, amplia as taxas de lucros e possibilita a acumulação capitalista, com todos seus efeitos sobre a ampliação do EIR já enunciados. Em outros termos, podemos dizer que o EIR é pressuposto da superexploração (ao evitar que a demanda de trabalho pressione a oferta), mas não explica a superexploração enquanto categoria central da economia dependente.

Conclusão

O presente trabalho, reconhecendo os limites dos dados obtidos e o caráter incipiente da abordagem teórica, não pretende oferecer respostas definitivas às diversas questões derivadas da investigação da exploração da força de trabalho na indústria automobilística, mas tão somente elaborar respostas parciais que indiquem possibilidades de aprofundar a investigação.

Acreditamos na impossibilidade de um estudo consequente sobre a exploração da força de trabalho na indústria automobilística sem a compreensão de categorias mais gerais. A aproximação ao nível do mercado de trabalho requer, é claro, uma série de mediações concretas, que passam por compreender as tendências gerais do capitalismo mundial e sua fase atual; compreender a dependência e suas tendências gerais; compreender as particularidades do Brasil e de sua formação histórica. Na relação recíproca entre esses níveis de abstração, compreendemos o desenvolvimento capitalista no Brasil nesse período histórico, marcado pela internacionalização produtiva. As relações de trabalho são, por um lado, as relações entre compradores e vendedores da força de trabalho, em livre comunhão; e, por outro, são relações entre proprietários dos meios de produção e despossuídos, cujas contradições são parte constitutiva e determinante do modo de produção capitalista. Assim, não convém isolar o conflito distributivo, ou “econômico” da luta de classes como um todo. Da mesma forma, a acumulação na indústria de transformação é parte da reprodução do modo de produção capitalista no Brasil.

Não buscamos provar quantitativamente a existência da superexploração da força de trabalho na indústria automobilística do estado de SP durante o período, mas antes investigar suas formas na relação com o avanço do capital internacional e com a consequente consolidação do setor. Infelizmente os dados salariais da nossa série impedem uma análise do período como um todo para nossos dois grupos de empresas: o setor automobilístico no estado (ver Tab. 9) e as empresas produtoras de automóveis (Ver Tab. 8). Entretanto, fazendo uma análise conjunta dos dados disponíveis em cada uma delas, podemos afirmar com certa convicção que o salário real médio, em termos da cesta básica, se encontra mais ou menos igual em 1959 e 1973 para ambos os grupos, possivelmente um pouco acima ao final do período. Isso, é claro, não significa que são irrelevantes as inúmeras e importantes variações ao

longo desse período, mas deixa evidente a inexistência de qualquer relação do aumento salarial com o aumento da produtividade, seja pela entrada da tecnologia estrangeira (via IDE sob a forma de máquinas e equipamentos), seja pelo aumento da escala de produção (ver Graf.1).

A produtividade apresenta um grande crescimento na indústria automobilística a partir de 1965 e, principalmente, a partir de 1968 (ver Tab. 5). Como apresentado em Campos (2009), os IDE's a partir da segunda metade da década de 1960 são majoritariamente sob a forma de moeda, em detrimento da forma mercadoria¹²; em outras palavras, não impactam diretamente a produtividade pelo ingresso de tecnologia. Uma parcela do crescimento da produtividade se deve, por um lado, ao aumento das escalas de produção e, por outro, ao processo de concentração absoluta ocorrido no setor de autopeças. Entretanto, fatores como o aumento da intensidade de trabalho e o aumento da jornada de trabalho foram peças importantes, presentes principalmente nas produtoras de automóveis. Para que isso fosse possível, um conjunto de medidas estatais de controle à classe trabalhadora foi fundamental.

Ianni (2019), apesar de não fazer parte da tradição da TMD, traz importantes contribuições para entender historicamente o papel do Estado brasileiro na criação de mecanismos de superexploração da força de trabalho. O autor afirma que após o golpe de 1964, o planejamento e a violência estatal atuam como forças econômicas, capazes de realizar a “mais valia potencial” através da superexploração da força de trabalho. Ao longo dessa pesquisa, buscamos demonstrar que não havia um Estado brasileiro cuja atuação fosse neutra no âmbito da alocação. Tampouco esse Estado desenvolvimentista possuía qualquer vocação popular. No período, a atuação se deu de maneira a compatibilizar a economia nacional ao capitalismo monopolista (FERNANDES, 2006). Assim, o Plano de Metas realiza uma série de transferências ao capital internacional e atua compassivamente no combate à inflação, resultando em um processo de inflação de lucros, que significou uma importante fonte de financiamento das empresas multinacionais até a primeira metade da década de 1960 (Ver Tab.3). Intensificou-se assim a luta de classes e as mobilizações da classe trabalhadora principalmente em torno da regulamentação do capital internacional, com destaque para a Lei de Remessas de Lucro (ver item 1.4.1). O golpe de 1964 é então,

¹² Segundo Campos (2009), no período 1967-1973, a entrada de IDE em moeda foi dezoito vezes maior que a entrada em mercadoria, em médias anuais. Isso porque os dois objetivos fundamentais desse influxo de capital foi a desnacionalização e a importação de insumos no comércio intrafirma.

enquanto contrarrevolução burguesa (FERNANDES, 2006), uma contenção do avanço da classe trabalhadora e a necessidade de recolocar as condições políticas e econômicas para a nova etapa de concentração e centralização. O Estado passa a atuar incisivamente no controle político sobre a classe trabalhadora, seja por meio da interferência política nos sindicatos, seja pela repressão às reivindicações dos trabalhadores, impedindo que aparecessem enquanto classe política.

Sob o pretexto de combate à inflação, que deixara de ser um bom mecanismo de financiamento para as empresas, foi construída, ainda sob o governo Castelo Branco, a política salarial da ditadura (ver item 3.1.1). Assim, o Estado brasileiro decidiu pela contenção da espiral inflacionária pelo controle dos salários, permitindo ainda uma grande liberdade aos demais preços. Apesar da política de controle de preços instituída a partir de 1968, os salários continuaram sofrendo restrições muito mais severas.

Também foi importante a viabilização de uma “contrarreforma agrária”, que significou a maior concentração de terras e mecanização do campo. Esse processo de “modernização conservadora” no campo foi possibilitado pela política conservadora do Estado brasileiro na distribuição do crédito rural e pelo próprio processo de industrialização pesada. Assim, ampliou-se em larga escala o EIR latente, nos termos de Marx (2013), o que significou a miséria e a fome para grande parcela da classe trabalhadora e uma pressão baixista sobre os salários urbanos. A alta mecanização dos novos setores dinâmicos possibilitou a incorporação cada vez mais ampla de trabalhadores com reduzida formação técnica. Esses trabalhadores, não-qualificados e semiquilificados, eram ampla maioria na indústria automobilística, o que facilitava sua substituição. O mecanismo desenvolvido pelo FGTS (ver item 3.1.2) possibilitou, portanto, que a pressão exercida pelo EIR sobre os trabalhadores empregados fosse amplificada, corroborando com um processo de arrocho salarial para a maioria.

O Estado não só atuou na transformação de poupanças forçadas internas em fundo de acumulação (como foi o caso do FGTS), mas também na captação de poupança externa (IANNI, 2019). Isso fica evidente pelo crescente endividamento externo do setor público, possibilitando tanto o fornecimento de insumos básicos a preços “não econômicos”, quanto o financiamento da acumulação privada (ver item 1.4.3). Em síntese, podemos afirmar que o Estado brasileiro, na sua tarefa de compatibilizar a economia nacional aos requerimentos do capitalismo monopolista,

recolocou em novo patamar os fundamentos da dependência e, dessa forma, da superexploração da força de trabalho.

A criação de condições para a entrada do grande capital internacional foi, da mesma forma, fundamental para recolocar a possibilidade de superexplorar, reassentando o desenvolvimento capitalista no Brasil nessa categoria. Dentre as medidas fundamentais, podemos citar a Instrução 113 da SUMOC, os incentivos fiscais, cambiais e creditícios do Plano de Metas, a flexibilização da Lei de Remessa de Lucros e a criação de condições de financiamento diferenciadas para empresas internacionais. O último item tem especial importância no processo de concentração absoluta e desnacionalização iniciado na década de 1960 (ver item 2.3). Assim, já em 1968 as produtoras de automóveis, inicialmente 11, haviam se reduzido para 8. Enquanto isso, no setor de autopeças, inicialmente houve uma série de falências e, principalmente a partir de 1967/1968, avança o processo de concentração e centralização operado pelo capital internacional.

Na indústria automobilística existe uma interdependência produtiva entre as empresas, concomitante à constante competição, inclusive entre produtoras de automóveis e produtoras de autopeças. De acordo com o nível de acumulação interna alcançada em cada uma delas, a inserção na cadeia produtiva se dá de maneira diferenciada, como buscamos demonstrar no capítulo 2. Assim, apesar de constituir um eixo da acumulação dependente, a superexploração, em termos setoriais, se dá de maneira diferenciada e contraditória. A penetração do capital imperialista sob a forma de plataformas produtivas se concentrou nos setores mais dinâmicos da economia e nos níveis mais próximos ao consumidor. Assim, na segunda metade da década de 1950, os IDE's na indústria automobilística se deram principalmente na produção de automóveis, cabendo à iniciativa privada nacional suprir a produção de autopeças (ver Tab. 5). A desigualdade na produtividade intrasetorial seria suficiente para a transferência de valor das unidades menos produtivas em direção às mais produtivas. Além disso, o alto nível de acumulação alcançado pelas produtoras de automóveis e a consequente concentração nesse mercado significou, por um lado, a possibilidade de um alto "markup", e por outro, um alto grau de barganha para com as inúmeras fornecedoras ultra especializadas. Assim, com as fornecedoras menores existia uma relação de oligopsônio (montadora) e um mercado competitivo; já a relação com as fornecedoras maiores e mais diversificadas era entre oligopsônio e oligopólio, mas ainda assim numa situação mais favorável às produtoras de

automóveis. Uma consequência é que o setor de autopeças sistematicamente paga salários mais reduzidos que as produtoras de veículos e, como vimos, repassa menos os aumentos na produtividade aos salários.

Se os salários médios nas produtoras de automóveis (de origem internacional) são mais altos, poderíamos imaginar que, então, um avanço do capital imperialista no Brasil tenderia a transformar positivamente a realidade da maioria dos trabalhadores. Os relatos e pesquisas de campo apresentadas nesse trabalho, entretanto, reforçam a tese de que a geração de um novo ciclo de crescimento, após a desaceleração de 1962-1967, se deu concomitante à deterioração nas condições de trabalho nas produtoras de automóveis, ao mesmo tempo que se acentuou o processo de concentração e desnacionalização. Como aponta Humphrey (1982), os altos salários para o trabalho menos qualificado significavam ampliar a concorrência entre os próprios trabalhadores. Assim, a pressão exercida sobre os salários nas grandes montadoras tinha origem não apenas no EIR “strictu sensu”, mas também nos trabalhadores empregados, que estavam sempre dispostos a trabalhar por um salário consideravelmente maior. Os altos salários eram, portanto, um mecanismo que possibilitava o aumento da intensidade do trabalho e da jornada de trabalho em regime extraordinário (ver item 3.2). Para as grandes produtoras, não era importante que os salários pagos fossem suficientes para a reprodução da força de trabalho, nem que houvesse uma suposta “repartição” dos benefícios da maior produtividade; pelo contrário, interessava somente o diferencial de salário, na medida em que esse possibilitava a agudização dos mecanismos de superexploração. Isso é evidenciado pelo fato de que, no auge do “Milagre Econômico”, os trabalhadores na indústria automobilística ganhavam um salário real menor que em 1965. Esse movimento foi o mesmo observado no setor de autopeças, o que corroborou para manter o diferencial salarial.

Dessa discussão, podemos inferir que as formas de superexploração da força de trabalho, em um maior nível de concretude - no nível de abstração dos diferentes mercados de trabalho - não têm o mesmo conteúdo, uma vez que desempenham papéis diferentes na concorrência intercapitalista. Nosso trabalho indica que dentre as maiores empresas, com maior nível de acumulação interna e vinculadas ao capital internacional, a intensificação da superexploração da força de trabalho está mais ligada à intensificação do trabalho, seguida pelo prolongamento da jornada de trabalho e, em último lugar, pela apropriação do fundo de consumo via redução

salarial. O contrário acontece nas empresas menores, de menor nível de acumulação interna e majoritariamente nacionais. Se é verdade que nenhuma das formas é descartada pelas empresas automobilísticas, podemos plantear uma hierarquia dessas formas: aquelas que violam o valor diário da força de trabalho são preteridas em relação a formas que violam o valor total da força de trabalho; ou seja, a redução salarial é preterida em relação ao prolongamento da jornada e ao aumento da intensidade. Isso ocorre porque os trabalhadores precisam de condições básicas para reprodução hoje; não há espaço para uma decisão de “alocação do tempo” sob otimização intertemporal, tal qual postula a teoria ortodoxa, se as condições para sobrevivência não estão garantidas para o período corrente. Dessa maneira, parece evidente a disposição dos trabalhadores em trabalhar por mais tempo e mais intensamente, em troca de um montante de salário maior. Há ainda uma importante dimensão ideológica, destacada por Osorio (2013): a redução salarial é a forma menos oculta de superexploração e, portanto, onde são mais evidentes as contradições da relação entre capital e trabalho. Além disso, a distinção teórica feita por Marx entre intensidade de trabalho e produtividade não está presente na teoria econômica convencional; ou seja, em Marx, uma intensidade de trabalho acima daquela considerada normal não significa aumento da produtividade; na verdade, ela tem um efeito análogo à extensão da jornada de trabalho, produzindo mais valores de uso e ampliando o trabalho excedente (mais-valia) (CARCANHOLO, 2013). Corriqueiramente, inclusive por limitações de cálculo, a produtividade incorpora também o aumento da intensidade do trabalho (como na presente investigação), o que significa uma camuflagem da superexploração da força de trabalho.

A capacidade de superexplorar por mecanismos de violação do valor total da força de trabalho amplia os limites da apropriação de mais-valia extraordinária. Isso porque a manutenção dos níveis salariais mais altos em relação a outras empresas eleva fortemente a concorrência entre os trabalhadores por esses postos de trabalho, situação reforçada pela existência de grandes contingentes desempregados ou recebendo salários extremamente rebaixados. Assim, a submissão às condições de aumento da jornada de trabalho e aumento da intensidade de trabalho parece se tornar praticamente incondicional pelos trabalhadores. Os mecanismos legais para conter essas formas foram ao longo do tempo desmanteladas pelo Estado ditatorial e a possibilidade de a classe trabalhadora reverter essa tendência por meio da organização política foi duramente reprimida.

A capacidade de pagar salários mais altos, por sua vez, parece estar intimamente ligada ao nível de acumulação interna da empresa e, conseqüentemente, do acesso ao crédito. O grande capital internacional é, portanto, o principal agente desse movimento e, dessa forma, o setor do capitalismo brasileiro com melhores condições para superexplorar. Mesmo com o avanço da produtividade mais elevado a partir de 1968 (ver Graf. 2), o setor de autopeças não conseguiu se aproximar dos salários pagos pelas produtoras de automóveis. Isso porque a concentração absoluta durante a década de 1960 ocorreu em ambos os segmentos, mantendo a posição extremamente privilegiada das montadoras, principalmente em termos de poder de mercado (“markup”).

A crise da década de 1960 e seus desdobramentos na indústria automobilística de São Paulo são extremamente ilustrativos. Esse período foi fundamental para criar as condições de concentração absoluta no conjunto da indústria automobilística, acompanhado de um processo progressivo de desnacionalização. A redução salarial nesse período parece ter sido maior nas produtoras de automóveis, justamente porque elas podem transitar livremente entre as formas de superexploração da força de trabalho de acordo com os requerimentos da acumulação no ciclo econômico. Na indústria de autopeças, por outro lado, o salário não sofreu grande queda, e a manutenção desses salários abaixo da média setorial não foi suficiente para evitar a falência de diversas empresas marginais do setor. Isso reforça a tese de Ianni (2019, p.94) de que “todo capital individual (...) passa a ser altamente determinado pela posição e importância de que o capital imperialista (fundamentalmente monopolístico) desfruta na configuração e nos movimentos da economia como um todo”; em outras palavras, até mesmo a capacidade de superexplorar do capital nacional estava subjugado aos interesses do capital internacional - no caso do setor, as produtoras de automóveis. Isso impulsionou as fusões e aquisições que desnacionalizaram fortemente a indústria automobilística no final da década de 1960 e início da década de 1970 (ver Tab. 14). Mesmo quando não havia um controle formal por parte do capital internacional, a posição relativa nos mercados, a disponibilidade de financiamento e o controle sobre a tecnologia do produto davam às corporações multinacionais um controle ainda maior sobre a dinâmica da acumulação (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979).

Tabela 14 – Porcentagem de novas filiais estadunidenses estabelecidas no Brasil por aquisição

<u>Período</u>	<u>Aquisições (%)</u>
1956-60	33
1961-65	38
1966-70	52
1971-72	61

Fonte: A Arte da Conquista: o capital internacional no desenvolvimento capitalista brasileiro (1951-1992) – Campos, 2009, p.33.

O saldo do avanço imperialista na indústria automobilística de São Paulo é o saldo do avanço da superexploração da força de trabalho: aumento da desigualdade salarial, aumento da intensidade de trabalho e das jornadas de trabalho, estagnação salarial, aumento da produtividade (inclusa a intensidade do trabalho), aumento da concentração e centralização do capital.

REFERÊNCIAS

Documentos:

- ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotivos). **Anuário da indústria automotiva brasileira 1959**. São Paulo, 1959. Disponível em: <https://anfavea.com.br/site/anuarios/>.
- ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotivos). **Anuário da indústria automotiva brasileira 1960**. São Paulo, 1960. Disponível em: <https://anfavea.com.br/site/anuarios/>.
- ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotivos). **Anuário da indústria automotiva brasileira 1962**. São Paulo, 1962. Disponível em: <https://anfavea.com.br/site/anuarios/>.
- ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotivos). **Anuário da indústria automotiva brasileira 1963**. São Paulo, 1963. Disponível em: <https://anfavea.com.br/site/anuarios/>.
- ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotivos). **Anuário da indústria automotiva brasileira 1964**. São Paulo, 1964. Disponível em: <https://anfavea.com.br/site/anuarios/>.
- ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotivos). **Anuário da indústria automotiva brasileira 1966**. São Paulo, 1966. Disponível em: <https://anfavea.com.br/site/anuarios/>.
- ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotivos). **Anuário da indústria automotiva brasileira 1972**. São Paulo, 1972. Disponível em: <https://anfavea.com.br/site/anuarios/>.
- ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotivos). **Anuário da indústria automotiva brasileira 1957/1986**. São Paulo, 1986. Disponível em: <https://anfavea.com.br/site/anuarios/>.
- ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotivos). **Anuário da indústria automotiva brasileira 1957/1987**. São Paulo, 1988. Disponível em: <https://anfavea.com.br/site/anuarios/>.
- DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos). **Dez anos de política salarial**. São Paulo, SP, 1975.
- DIEESE (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos). **Distribuição salarial em São Paulo segundo guias da contribuição sindical**. São Paulo, SP, 1977.
- FIBGE (Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). **Censo Industrial São Paulo, 1970**. Rio de Janeiro, GB, 1974. Disponível em: <https://bibliotecadigital.seade.gov.br/view/listarPublicacao.php?lista=0&opcao>

=5&busca=Censo%20Industrial&listarConteudo=T%C3%ADtulo%20%20%C2%BB%20Censo%20Industrial

- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Conselho Nacional de Estatística. **Inquéritos Econômicos**: salário do pessoal ocupado na indústria e no comércio atacadista – abril e novembro 1957. Rio de Janeiro, 1958. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/biblioteca-catalogo?id=7257&view=detalhes>
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Conselho Nacional de Estatística. **Inquéritos Econômicos**: salário do pessoal ocupado na indústria e no comércio atacadista – abril e novembro 1958. Rio de Janeiro, 1959. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/biblioteca-catalogo?id=7257&view=detalhes>
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Conselho Nacional de Estatística. **Anuário Estatístico do Brasil –1965**. Rio de Janeiro, GB, 1965. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/biblioteca-catalogo?id=720&view=detalhes>
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Conselho Nacional de Estatística. **Anuário Estatístico do Brasil –1966**. Rio de Janeiro, GB, 1966. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/biblioteca-catalogo?id=720&view=detalhes>
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Conselho Nacional de Estatística. **Anuário Estatístico do Brasil – 1967**. Rio de Janeiro, GB, 1967a. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/biblioteca-catalogo?id=720&view=detalhes>
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Conselho Nacional de Estatística. **Censo Industrial de 1960**. Rio de Janeiro, GB, 1967b. Disponível em: <https://bibliotecadigital.seade.gov.br/view/listarPublicacao.php?lista=0&opcao=5&busca=Censo%20Industrial&listarConteudo=T%C3%ADtulo%20%20%C2%BB%20Censo%20Industrial>
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Conselho Nacional de Estatística. **Anuário Estatístico do Brasil –1968**. Rio de Janeiro, GB, 1968. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/biblioteca-catalogo?id=720&view=detalhes>
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Conselho Nacional de Estatística. **Anuário Estatístico do Brasil –1969**. Rio de Janeiro, GB, 1969. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/biblioteca-catalogo?id=720&view=detalhes>
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Conselho Nacional de Estatística. **Anuário Estatístico do Brasil –1970**. Rio de Janeiro, GB, 1973. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/biblioteca-catalogo?id=720&view=detalhes>

Bibliografia:

- ALMEIDA, J. **A implantação da indústria automobilística no Brasil**. Rio de Janeiro, RJ: Fundação Getúlio Vargas/Serviço de Publicações, 1972.
- ARBIX, G.; ZILBOVICIUS, M. (Org.). **De JK a FHC. A Reinvenção dos Carros**. 1. ed. São Paulo: Scritta/Edições Sociais, 1997
- ARUTO, P. C. **Padrão de reprodução do capital no Brasil e superexploração da força de trabalho (2003-2016): uma análise em múltiplas dimensões espaciais** Tese (Doutorado). Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2019.
- BARONE, R.; BASTOS, P.P.Z.; MATTOS, F.A.M. Capital humano ou capitalismo selvagem? Um balanço da controvérsia sobre distribuição de renda durante o “milagre” brasileiro. **Revista de Economia Contemporânea**, [s. l.], v. 21, n. 3, p. 1-25, set./dez. 2017. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1415-98482017000300203&lng=en&nrm=iso&tlng=pt
- BRAVERMAN, H. **Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no século XX**. 3. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.
- CAMPOS, F.A. **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, M.D; AMARAL, M.S. Acumulação capitalista e exército industrial de reserva: conteúdo da superexploração do trabalho nas economias dependentes. **Revista de Economia**, Curitiba: Editora UFPR, v. 34, n. especial, p. 163-181, 2008.
- CARCANHOLO, M.D. (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, R. P. 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, E.S. **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.
- CRUZ, P. D. Notas sobre o endividamento externo brasileiro nos anos setenta. In: COUTINHO, Renata; BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. **Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise**. São Paulo: Brasiliense, 1983. v. 2, p. 59-106.

- FERNANDES, F. **A Revolução burguesa no Brasil**: ensaio de interpretação sociológica. 5.ed. São Paulo: Global, 2006
- FRANCA, A. G. **Capitalismo dependente e limites do planejamento econômico no Brasil**: revisitando o Plano de Metas (1956-1961) e o II Plano Nacional de Desenvolvimento (1975- 1979). Tese (doutorado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2018.
- FURTADO, C. **Pequena Introdução ao Desenvolvimento**. São Paulo, Editora Nacional, 1980.
- 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, J. **Fazendo o Milagre**: Controle Capitalista e Luta Operária na Indústria Automobilística Brasileira. Petrópolis, Vozes, 1982.
- IANNI, O. **Estado e Planejamento Econômico no Brasil**. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2009.
- IANNI, O. **A ditadura do grande capital**. 1.ed. São Paulo: Expressão Popular, 2019.
- KOPPER, C. **A VW do Brasil durante a Ditadura Militar brasileira 1964-1985**. Wolfsburg, Corporate History Department of Volkswagen Aktiengesellschaft Dieter Landenberger, 2017.
- LATINI, S. A. **A implantação da indústria automobilística no Brasil**: da substituição de importações ativa à globalização passiva. São Paulo, SP: Alaúde, 2007.
- LESSA, C. **Quinze anos de política econômica**. São Paulo: Brasiliense, 1983.
- LUCE, M.S. **Teoria Marxista da Dependência**: problemas e categorias. Uma visão histórica. 1. ed. São Paulo: Expressão Popular, 2018.
- MARINI, R.M. Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital. **Cuadernos Políticos**, México: Ediciones Era, n. 20, pp. 18-39, 1979.
- MARINI, R.M. Dialética da Dependência. In: STÉDILE, João Pedro; TRASPADINI, Roberta (Orgs.). **Ruy Mauro Marini**: vida e obra. São Paulo: Expressão Popular, 2005a.
- MARINI, R. M. Sobre a dialética da dependência. In: TRASPADINI, R., STEDILE, J. P. (orgs). **Ruy Mauro Marini**: Vida e Obra. Expressão Popular, São Paulo, 2005b.
- MARINI, R.M., **Subdesenvolvimento e revolução**, 4. ed. Florianópolis: Insular, 2013.

- MARX, K. **O capital**: crítica da economia política. Livro I: o processo de produção do capital [1867] (trad. Rubens Enderle). São Paulo: Boitempo, 2013.
- OLIVEIRA, F. **Crítica à Razão Dualista**. In: *Crítica à Razão/ O ornitorrinco*. São Paulo: Boitempo, 2013.
- OLIVEIRA, F.; TRAVOLO POPOUTUCHI, M. A. **Transnacionais em América Latina**: el complejo automotor en Brasil. Cidade do México: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1979.
- OSORIO, J. Fundamentos da superexploração. In: FILHO, N. A (Org). **Desenvolvimento e dependência**: cátedra Ruy Mauro Marini. Brasília: Ipea, 2013. pp 49-70.
- PINTO, G. A. **Reestruturação produtiva e organização do trabalho na indústria de autopeças do Brasil**. Dissertação (mestrado) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2003.
- PRADO Jr., C. **História econômica do Brasil**. São Paulo: Círculo do Livro, 1985.
- PRADO Jr., C. **A revolução brasileira; A questão agrária no Brasil**. São Paulo: Companhia das Letras, 2014.
- RODRIGUES, L.M. **Industrialização e atitudes operárias**: estudo de um grupo de trabalhadores. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2009.
- RODRIGUES, C. H. L. **Imperialismo e Empresa Estatal no Capitalismo Dependente Brasileiro (1956-1998)**. Tese (doutorado) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2017.
- SERRA, J. 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, H. **Engines of growth: the state and transnational auto companies in Brazil**. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- SILVA, A. **O direito do trabalho no capitalismo dependente**: limites, potência, efetividade. São Paulo: Outras Expressões, 2020.
- SOCHACZEWSKI, A. C. **Desenvolvimento Econômico e Financeiro do Brasil 1952–1968**. Trajetória Cultural, São Paulo, 1991.
- SZMRECSÁNYI, T. Análise crítica das políticas para o setor agropecuário. In: BELLUZZO, L. e COUTINHO, R. (Org.). **Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise**, 4ed. São Paulo: Brasiliense, 1984, vol. I, p. 255-274.

TAVARES, M. C.; SOUZA, P. R. 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, M.C. **Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardíos y periféricos**. Rio de Janeiro: UFRJ/Instituto de Economia Industrial, 1986.

TAVARES, M.C. **Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil**. Campinas: Editora da UNICAMP, 1998.

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

ZURRON OCIO, D. **Salários e ordenados: um estudo de caso na indústria de transformação**. Dissertação (mestrado) - Fundação Getúlio Vargas, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, São Paulo, 1977.

ANEXO A – ÍNDICES DE PREÇO

O índice de preços utilizado para o cálculo dos salários reais ao longo do presente trabalho foi derivado do preço da cesta básica na cidade de São Paulo calculado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE). Essa escolha foi feita para uma maior aproximação das condições dos trabalhadores das faixas salariais inferiores. O uso do índice da cidade de São Paulo é justificado pela concentração da indústria automobilística na Grande São Paulo (ver item 2.2.1). Assim, evitamos incorporar ao índice pressões baixistas oriundas do interior do estado, onde o custo da força de trabalho não havia sido completamente urbanizado.

Os dados salariais que não utilizam esse deflator estão devidamente sinalizados e se resumem às tabelas do item 3.3.2, retirados de DIEESE (1977).

Variação do preço da cesta básica em São Paulo

Ano (dez)	Preço da cesta (Cr\$)	Índice de preços	Taxa de Inflação
1959	1,95	1	
1960	2,82	1,45	45%
1961	3,83	1,96	36%
1962	6,11	3,13	60%
1963	12,18	6,24	99%
1964*	19,57	10,65	71%
1965	23,96	13,04	22%
1966	42,29	23,02	77%
1967	46,32	25,21	10%
1968	57,99	31,56	25%
1969	78,03	42,46	35%
1970	81,37	44,28	4%
1971	107,82	58,68	33%
1972	148,97	81,07	38%
1973	207,92	113,15	40%

Fonte: Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE)

Nota: A inflação do ano é uma "proxy": variação dos preços de 12/1963 até 01/1965. Dessa forma, a inflação do ano de 1965, com intuito de não contabilizar duas vezes o mesmo mês vai de 01/1965 até 12/1965. Assim que a inflação de 1965 deve estar subestimada, e 1964 deve estar superestimada

No curto prazo, a volatilidade do preço dos alimentos pode atrapalhar confundir algumas das análises, tendo em vista que os índices de preço ao consumidor tendem a ter menor sensibilidade à variação nos preços de um ou outro item isoladamente.

Entretanto, acreditamos que ao longo dos anos em análise esse índice representa uma boa “proxy” no cálculo do custo de vida do trabalhador de menor remuneração da indústria automobilística de São Paulo.

A título de comparação, a seguir temos a trajetória do preço de um automóvel “médio” (um Volks Sedan) e do índice de preços ao consumidor para o estado de São Paulo (IPC-SP).

Varição do preço do automóvel (com impostos)

Ano	Preço do automóvel em NCr\$ (c/imp)	Índice de preços (c/imp)	Taxa de variação
1959	496,2	1	
1960	540	1,09	9%
1961	670,08	1,35	24%
1962	834,62	1,68	24%
1963	1629,6	3,28	95%
1964	3196,2	6,44	96%
1965	5194,2	10,47	63%
1966	7560	15,24	46%
1967	7507,5	15,13	-1%
1968	11676,96	23,53	56%
1969	10951,2	22,07	-6%
1970	12692,16	25,58	16%
1971	13220,16	26,64	4%
1972	14999,04	30,23	13%
1973	16754,4	33,77	12%

Fonte: Anuário da indústria automotiva brasileira 1957/1986 – ANFAVEA, 1986, p.39.

Nota: Impostos: IPI, ICM, PIS e FINSOCIAL. Carro: Volks Sedan

IPC-SP

Ano	Índice de preços	Taxa de inflação
1959	1	
1960	1,32	32%
1961	1,9	44%
1962	3,34	76%
1963	6,02	81%
1964	11,18	86%
1965	15,79	41%
1966	23,1	46%
1967	28,95	25%
1968	36,25	25%
1969	44,43	23%
1970	52,19	17%
1971	62,94	21%
1972	73,93	17%
1973	84,25	14%

Fonte: Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE)

ANEXO B – INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

Existe uma grande dificuldade para conseguir dados salariais detalhados sobre o período. Assim, a exemplo de Oliveira e Travolo (1979), tomamos o setor de “material de transporte”, a partir dos dados do IBGE, como “proxy” para o comportamento da indústria automobilística. Assim, deve-se ter em conta que os dados incluem itens de setores não automobilísticos, como a fabricação de bicicletas, triciclos e motocicleta; a fabricação, montagem e reparação de aviões; e a fabricação de veículos de tração animal (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979).

A título de ilustração, os itens da indústria automobilística representavam 87,7% do valor de produção do setor de transporte. De forma análoga, o pessoal ocupado correspondia a 81,6%. Além disso, 80,7% do valor da produção automobilística estava contido no setor de material de transporte, da mesma forma estavam contidos os mesmos 80,7% do pessoal ocupado (OLIVEIRA; TRAVOLO, 1979).

A construção das séries para as produtoras de automóveis se deu a partir dos dados nacionais da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA). Dessas produtoras, apenas duas, de produção relativamente insignificante, se localizavam fora da Grande São Paulo: a Fábrica Nacional de Motores e a Margirus-Deutz (a partir de 1967, Indústria Automotores do Nordeste). Os dados da ANFAVEA consideram também a produção de chassis.