

<http://dx.doi.org/10.18232/20073496.1563>

Artigos

Relações de trabalho na indústria automobilística e os limites do conceito do mercado de trabalho dual e segmentado na economia brasileira (1956-1973)

Labor relations in the automotive industry and the limits of the concept of dual and segmented labor market in Brazilian economy (1956-1973)

João Caetano Gomes Viana¹, *  0009-0001-8604-7947Fábio Antonio de Campos²  0000-0003-3995-3661¹ Universidad Federal Fluminense, Rio de Janeiro, Brasil.² Universidad Estadual de Campinas, São Paulo, Brasil.* Correspondencia: jcvgioao@gmail.com

Resumo. O artigo aborda a industrialização no Brasil com foco na indústria automobilística entre 1956 e 1973. O objetivo é problematizar a compreensão do mercado de trabalho dual e segmentado, conforme proposto por Tavares e Souza. A metodologia se baseia na análise das relações de trabalho na indústria automobilística em São Paulo por meio de fontes primárias e bibliografia especializada. Em particular, busca-se identificar diferenças e similaridades nas relações de trabalho em cada segmento desse setor (produtoras de automóveis e de autopeças). O trabalho pretende provar que a abordagem do mercado de trabalho dual e segmentado é insuficiente para explicar as características da exploração da força de trabalho no Brasil.

CÓMO CITAR: Viana, J. C. G. e Campos, F. A. de (2025). Relações de trabalho na indústria automobilística e os limites do conceito do mercado de trabalho dual e segmentado na economia brasileira (1956-1973). *América Latina en la Historia Económica*, 33(1), e1563. DOI: [10.18232/20073496.1563](https://doi.org/10.18232/20073496.1563)



Esta obra está protegida bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional

A hipótese é que, apesar das diferentes categorias profissionais, setores e segmentos da indústria, a maioria dos trabalhadores sofreu uma ofensiva do capital pela compressão salarial, repressão política e aumento da intensidade e da jornada de trabalho.

Palavras-chave: relações de trabalho; mercado de trabalho; indústria pesada; indústria automobilística; teoria econômica.

Abstract. The article addresses industrialization in Brazil, focusing on the automotive industry between 1956 and 1973. The objective is to critically examine the concept of the dual and segmented labor market as proposed by Tavares and Souza. The methodology is grounded in the analysis of labor relations in the automotive industry in São Paulo using primary sources and specialized literature. Specifically, it aims to identify differences and similarities in labor relations across each segment of this industry (automobile manufacturers and auto parts producers). The research seeks to demonstrate that the dual and segmented labor market approach is insufficient to explain the characteristics of labor exploitation in Brazil. The hypothesis is that, despite the different professional categories and industry sectors, most workers were subjected to a capital involving wage compression, political repression, and the intensification and lengthening of the working day.

Key words: labor relations; labor market; heavy industry; automotive industry; economic theory.

JEL: N36; O17; B10.

Recebido: 20 de janeiro de 2025.

Aceito: 24 de junho de 2025.

Publicado: 11 de novembro de 2025.

INTRODUÇÃO

Como resultado dos limites da economia cafeeira e da Crise de 1929, a industrialização tornou-se o núcleo das transformações sociais e econômicas no Brasil, principalmente a partir da produção de bens de consumo não duráveis, que permitiu o desenvolvimento do mercado interno. Porém, essa fase inicial da industrialização dependeu quase integralmente da importação de máquinas e equipamentos (Furtado, 1975, 1980). A partir de 1956, o país iniciou sua industrialização pesada, o que significou um avanço expressivo na produção de bens de capital e de bens de consumo duráveis, mas sob o controle do capital estrangeiro. Mediante integração ao processo de internacionalização produtiva, isso é, de descentralização das plantas industriais de grandes empresas da Europa e dos Estados Unidos da América, o Brasil e outros países periféricos puderam ampliar seus parques manufatureiros (Campos, 2023).

A indústria automobilística foi o vetor desse processo no Brasil, liderando a atração de investimento direto estrangeiro, a geração de emprego e o crescimento. Antes do Plano de Metas (1956-1960), o setor era composto basicamente por empresas nacionais de autopeças direcionadas à reposição, pouco expressivas (Okumura, 2023; Oliveira e Popoutchi, 1979). O grande aumento de produtoras brasileiras de autopeças a partir de 1959 foi determinado pela instalação das produtoras de automóveis multinacionais, por seus investimentos e necessidades.

Infelizmente, as investigações sobre as relações de trabalho em setores específicos da indústria brasileira nesse período são escassas, restringem-se ao trabalho do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE, 1977) e à obra de Humphrey (1982). Esse último se dedicou à compreensão das relações de trabalho vigentes nas produtoras de automóveis durante o “milagre econômico” e seus desdobramentos políticos.

A industrialização pesada no Brasil, bem como o avanço da urbanização entre 1956 e 1973, fizeram crescer significativamente a desigualdade salarial e a heterogeneidade no mercado de trabalho.¹ Além da diferenciação dentro do mercado de trabalho formal, constituiu-se também uma grande massa de trabalhadores “marginalizados” desse mercado, atuando majoritariamente em setores de reduzida capitalização e produtividade. Na tentativa de explicar esse fenômeno no Brasil e na América Latina, emergiu uma série de abordagens teóricas que podem ser sintetizadas em duas vertentes: *a*) aquela que postula uma autonomia do mercado de trabalho dos setores mais dinâmicos em relação à “massa marginal”, como Nun (1969) e Quijano (1978); *b*) aquela que compreende a força de trabalho “marginal” como parte do processo de acumulação monopolista, por exemplo Cardoso (1971) e Oliveira (1972/2013). Assim, o primeiro grupo fez a opção teórica por um mercado de trabalho dual e segmentado, enquanto o segundo enfatiza o caráter uno do mercado de trabalho (Zullo, 2014). A abordagem do mercado de trabalho dual e segmentado foi consagrada no Brasil por Maria da Conceição Tavares e Paulo Renato Costa Souza (Souza, 1999; Tavares, 1986; Tavares e Souza, 1981) que serão nossos principais interlocutores.

Buscamos nos inserir no debate a partir de uma análise das relações de trabalho no conjunto da indústria automobilística, o que contempla tanto as produtoras de automóveis quanto as produtoras de autopeças, destacando as particularidades em cada um desses segmentos e as tendências da exploração da força de trabalho como um todo.

O objetivo deste artigo será problematizar a compreensão do mercado de trabalho dual e segmentado, tal qual apresentado em Tavares e Souza (Souza, 1999; Tavares, 1986; Tavares e Souza, 1981), a partir das relações de trabalho na indústria automobilística no estado de São Paulo entre 1956 e 1973. Nossa hipótese é que a abordagem dos autores se mostra insuficiente para dar conta das contradições do capitalismo brasileiro no período. Não trataremos diretamente das relações de trabalho nos setores de serviços e agricultura, mas acreditamos que nossa investigação pode apontar não só a unidade dentro do mercado de trabalho industrial, como também entre ele e o mercado (supostamente) externo à indústria.

Alguns trabalhos apontam uma piora generalizada das relações de trabalho do setor formal durante o “milagre econômico”, a despeito das taxas de crescimento obtidas, o que nos parece um importante indício de que, independentemente da categoria profissional, do setor da indústria, ou da posição na burocracia corporativa, a grande maioria dos trabalhadores sofreu uma ofensiva do capital. Por um lado, houve uma forte compressão salarial (DIEESE, 1975),² ainda que esse movimento tenha possibilitado uma situação favorável aos quartis mais elevados de algumas categorias (DIEESE, 1977).³ Por outro, a repressão política nos locais de trabalho se acentuou, principalmente sobre os trabalhadores das empresas estrangeiras produtoras de automóveis, cujos níveis salariais eram mais elevados que a média da indústria de transformação (Ianni, 2019; Kopper, 2017).

¹ Para uma compreensão apurada do fundamento ontológico da venda de “trabalho” como aparência absurda e necessária do processo de venda da força de trabalho, ver Marx (1867/2017, cap. 17). Aqui, nos basta compreender que “o movimento efetivo do salário apresenta fenômenos que parecem demonstrar que o que é pago não é a força de trabalho, mas o valor de sua função” (Marx, 1867/2017, p. 612).

² Ao tratar da repercussão dos reajustes salariais, de 1965 a 1974, sobre as mais diversas categorias “A primeira constatação que se pode fazer é a de que houve perda acentuada do poder de compra dos salários, para o conjunto das categorias” (DIEESE, 1975, p. 63).

³ Tratando do período entre 1966 e 1971, vemos que entre os metalúrgicos, os três decis mais elevados conquistaram uma valorização considerável do salário real, enquanto o 6º decil se manteve mais ou menos estável.

Após essa introdução, no próximo item apresentaremos a abordagem de mercado de trabalho dual e segmentado, desde sua origem nos Estados Unidos da América, até as vertentes latino-americanas, em particular Tavares e Souza (Souza, 1999; Tavares, 1986; Tavares e Souza, 1981). No terceiro item, mostraremos as efetividades das relações de trabalho na indústria automobilística de São Paulo no período 1956-1973. Nesse tópico, a pesquisa em fontes primárias e bibliografia especializada deve nos ajudar a responder as seguintes questões: *a)* Em que medida existe uma independência da dinâmica das relações de trabalho entre os setores mais e menos oligopolizados, especificamente entre as produtoras de automóveis e as produtoras de autopeças? *b)* Qual foi o papel da luta política e do Estado na determinação das relações de trabalho? Por fim, apresentamos algumas considerações finais.

MERCADO DE TRABALHO DUAL E SEGMENTADO

As primeiras teorias dessa vertente surgiram para explicar o funcionamento do mercado de trabalho dos Estados Unidos no período do pós-guerra. As relações verificadas na indústria de transformação mostravam que esses trabalhadores possuíam uma situação melhor que aqueles ocupados em outros setores econômicos. Assim, Doeringer e Piore (1970)⁴ formularam o conceito de “mercado de trabalho interno”, aquele em que “o preço e a alocação da força de trabalho são governados por um conjunto de procedimentos e regras administrativas” (pp. 1-2). A relação entre capital e trabalho seria regulada por uma institucionalidade interna ao setor ou à empresa, diferente do mercado geral onde prevaleceriam as leis de oferta e demanda. Uma vez integrados a esses mercados, os trabalhadores gozariam de maior estabilidade, formação profissional garantida pela empresa, maior poder de barganha salarial, enfim, melhores relações de trabalho.

Na América Latina, paralelamente, José Nun (1969) formulava sobre a dualidade do mercado de trabalho ao apresentar as condições em que parte da população trabalhadora se tornaria disfuncional ao processo de acumulação capitalista. Partindo da interpretação de Louis Althusser, o autor compreende que as categorias marxianas “superpopulação relativa” e “exército industrial de reserva”, muitas vezes compreendidas como sinônimos, seriam distintas. A primeira seria a parte da população que excede os limites quantitativos determinados pela combinação entre os meios de produção e a força de trabalho em qualquer modo de produção. A segunda se referiria à funcionalidade da superpopulação relativa no capitalismo: por um lado, provê a força de trabalho para os aumentos súbitos da produção capitalista (função direta), por outro exerce pressão disciplinadora sobre a força de trabalho, impondo limites em que pode atuar a lei da oferta e demanda (função indireta) (Nun, 1969, p. 4).

A compreensão apresentada em Marx (1867/2017), onde as categorias são sinônimas ou, ao menos, indiferenciáveis, teria que ver com o caráter parcial de *O Capital*. Segundo Nun (1969), a obra aborda o período do capitalismo concorrencial, quando toda superpopulação manteria, no geral, uma relação funcional à acumulação capitalista. Entretanto, durante sua fase monopolista, o modo de produção capitalista é caracterizado pelos gigantes conglomerados, com crescentes retornos de escala e inovações tecnológicas em fluxo contínuo. Assim, à medida que:

⁴ O trabalho de Dunlop (1958) é considerado precursor dessa abordagem por fornecer a compreensão de que a determinação das relações de trabalho na indústria manufatureira (“industrial relations”) prescindem elementos “externos” ao “sistema industrial” que, por sua vez, constituiria um subsistema analítico. Assim, funda-se uma tradição teórica que parte do pressuposto de que é possível separar analiticamente a institucionalidade de determinado sistema de relações de trabalho do conjunto da dinâmica social.

avanza la mecanización, cada unidad de capital o de producto requieren una mayor especialización laboral. En consecuencia, declinan las probabilidades de transferir trabajadores de una rama a otra que, como se recordará, partían del supuesto de un bajo nivel general de calificación; pero, sobre todo, pierde sustento la idea anterior de una reabsorción posible de los obreros desplazados por la máquina: la demanda industrial de trabajo tiende a contraerse o, en el mejor de los casos, a estancarse. (Nun, 1969, p. 19).

Ao contingente de trabalhadores disfuncionais ao setor hegemônico (no caso, o capital monopolista), o autor denomina “massa marginal”.⁵ Nos países centrais, seu surgimento estaria relacionado à contradição entre o desenvolvimento das forças produtivas e as relações sociais de produção (“contradição fundamental”), refletindo o esgotamento do modo de produção capitalista. Nos países periféricos, essa maturação apareceria de maneira precoce pelo processo de integração neo-colonial que essas economias foram envolvidas a partir do século XIX. A manutenção de formas pré-capitalistas de exploração, notadamente no campo, e o colonialismo tecnológico, seriam os principais catalisadores da “contradição fundamental” na periferia, criando uma massa marginal hipertrofiada que não poderia se inserir no mercado de trabalho dos setores monopolistas (Nun, 1969).

No Brasil, Maria da Conceição Tavares e Paulo Renato Souza são os representantes dessa vertente (Souza, 1999; Tavares, 1986; Tavares e Souza, 1981),⁶ que foi reforçada pela interpretação do processo de capitalismo tardio.⁷ A análise do mercado de trabalho no Brasil passaria por “separar analiticamente los problemas de la dinámica de la industrialización tardía, de aquellos que emergen de la formación histórica de nuestras sociedades nacionales” (Tavares, 1986, p. 6).

⁵ Para Nun (1969), é possível que uma parcela da superpopulação relativa constitua um exército industrial de reserva em relação aos setores competitivos ao mesmo tempo em que se configura como “massa marginal” em relação aos setores dominados pelo capital monopolista.

⁶ Para evitar uma generalização indevida, Souza (1999), ao contrário dos outros dois trabalhos, busca superar a posição dual de sua teoria ao sugerir que a população ocupada em setores não tipicamente capitalistas (equivalente à “massa marginal” de Nun) pode exercer uma influência *indireta* sobre o poder de negociação da classe trabalhadora (p. 98). Apesar disso, mantém a defesa dos mercados internos e de uma diferenciação entre “exército industrial de reserva” e “superpopulação relativa. Ver Souza (1999, pp. 108-111) para uma posição do autor a respeito da teoria de Nun.

⁷ A perspectiva de Tavares parece ter se transformado ao longo dos anos no sentido de uma radicalização do conceito de “autodeterminação do capital”, ou seja, ampliou-se a importância teórica dada à constituição de um setor de bens de capital e à sua capacidade de internalizar os mecanismos de acumulação. O texto de Tavares e Serra (1971) é reconhecidamente um marco na ruptura com a leitura clássica da CEPAL sobre a relação entre o “desenvolvimento nacional e anacronismos de sociedade colonial”, ao reduzir o primeiro a uma mera questão de dinâmica capitalista (Sampaio, 1997, pp. 50-51). Entretanto, acreditamos que esse trabalho não pôde operar por completo a ruptura. Ao tratar da “exclusão e marginalização”, os autores não relacionam esses problemas à manutenção de elementos coloniais no Brasil, tampouco com a modernização em si, “sino más bien con la forma que asume la modernización”. Em outras palavras “el problema no radica en que la tecnología sea importada o es capital-intensiva, sino más bien que la manera como se utiliza el mayor excedente derivado de su aplicación” (Tavares e Serra, 1971, p. 936). A ideia é que o padrão de distribuição de renda, de um lado, e o processo de difusão e incorporação do progresso técnico, do outro, atuam de maneira recíproca em favor da reprodução da heterogeneidade estrutural no Brasil. Assim, dois fenômenos, aparentemente contraditórios, atuam no mesmo sentido, pela ampliação da marginalização e da exclusão: 1) quando a expansão dos setores monopolistas é intensiva, os trabalhadores dos setores não-modernos se tornam excluídos dessa forma de exploração; 2) quando a expansão dos setores monopolistas é extensiva, incorporando setores de atividades tradicionais, há um saldo de ampliação da marginalização, ou seja, a expulsão desses trabalhadores para setores “depósito” (Tavares e Serra, 1971, p. 937). Isso ocorreria principalmente por conta do caráter restrito da difusão do progresso técnico, que avança apenas nos setores diretamente relacionados ao capital monopolista, cuja produção, por sua vez, estaria voltada apenas para estratos superiores da distribuição de renda. Portanto, ao contrário do que

A industrialização pesada no Brasil fora realizada pelo transplante de setores industriais oligopolizados advindos das economias centrais, o que teria condicionado uma articulação peculiar entre padrões de produção, de consumo e de distribuição de renda que reproduzem diversas desigualdades sociais. A marginalização de parcela da população em relação ao mercado de trabalho formal, por outro lado, seria consequência das “estruturas agrárias atrasadas” e dos “excedentes de población de origen rural”, entendidos como sequelas do processo histórico de formação nacional, portanto, não relacionados à acumulação monopolista (Tavares, 1986, pp. 5, 7). Por fim, a segmentação do mercado de trabalho seria produto intrínseco à grande indústria, típica de qualquer economia oligopolizada. Vejamos o processo de segmentação.

Com o avanço da industrialização, se formaria um mercado geral urbano, onde todas as empresas participariam na contratação de trabalhadores. As grandes empresas oligopolistas recrutariam nele os trabalhadores de baixa qualificação –da base de sua hierarquia salarial–, enquanto as empresas de setores menos dinâmicos buscariam a maior parte de seus empregados. Nesse mercado se conformaria a chamada “taxa de salários”, ou seja, o piso salarial equivalente à remuneração do trabalho direto não qualificado, cuja particular importância seria referenciar o conjunto do núcleo capitalista. Sua determinação em termos nominais envolveria a disputa econômica entre trabalhadores e capitalistas, de acordo com o poder de barganha de cada um. O “grau de monopólio”,⁸ parâmetro distributivo kaleckiano, determinaria a taxa salarial real, como produto da estrutura de mercado e dos diferentes *markups* de cada setor industrial. Essa taxa estaria ainda susceptível a alterações de acordo com o nível da demanda efetiva e, consequentemente, da atividade econômica⁹ (Souza, 1999; Tavares e Souza, 1981).

A determinação da taxa salarial tem um papel na relação com os setores informais, ou não tipicamente capitalistas da economia. Isso porque a remuneração vigente para os trabalhadores da base salarial do mercado urbano funcionaria como um “farol” para as rendas do setor informal, isto é, um nível máximo de remuneração no setor (Tavares e Souza, 1981).

Além do mercado urbano geral, onde se determina a taxa de salários, formar-se-iam os mercados de trabalho internos, frutos da divisão funcional dentro da grande empresa. A compreensão aqui é a mesma de Doeringer e Piore (1970): esses mercados corresponderiam à burocracia e à hierarquização dentro das corporações ou de um setor industrial oligopolizado (Souza, 1999). A grande desigualdade salarial operaria em consonância com a sofisticação da divisão do trabalho, premiando o trabalho mais qualificado e de maior experiência quando esse ingressa “à carreira

posteriormente apresenta em Tavares (1986), não há uma separação ontológica entre o capitalismo monopolista e a herança colonial; ao contrário, há uma compreensão de que as questões da formação econômica do Brasil fazem parte da reprodução do capitalismo no país.

É mesmo em Tavares (1978/1998b) e Tavares e Souza (1981) que os problemas do desenvolvimento nacional se reduzem por completo à dinâmica dos mercados e, como consequência, a marginalização se desvincula do desenvolvimento capitalista. Uma vez internalizados os mecanismos de acumulação, ela se processaria de maneira autônoma e autodeterminada, devendo ser analisada como um sistema isolado, independente do conjunto das relações sociais.

⁸ O grau de monopólio é um dos parâmetros distributivos macroeconômicos na teoria kaleckiana. Em termos da formação de preços, ele expressa a capacidade de uma empresa colocar uma margem maior em relação aos seus custos, ou seja, expressa seu “poder de mercado”. Em termos agregados, ele é um dos parâmetros que determina a distribuição da renda gerada entre lucros e salários. Para maiores informações, ver Kalecki (1977, caps. 1 e 2).

⁹ Não há em Tavares (1986) ou Tavares e Souza (1981) qualquer pressão baixista sobre a taxa de salários proveniente dos trabalhadores informais ou do excesso estrutural de força de trabalho uma vez que “el desarrollo de una industria moderna y internacionalizada libera la base salarial de la industria ... de las condiciones de subsistencia de las masas al imponer barreras a la entrada a los mercados de trabajo organizados” (Tavares, 1986, p. 12). Já apontamos que essa posição não vale para Souza (1999).

funcional dentro da empresa” (Tavares e Souza, 1981, p. 10). Assim, o mercado de trabalho na indústria seria segmentado, visto que diversas barreiras à entrada inviabilizariam a participação de parcela dos trabalhadores nos mercados internos, onde requisitos de experiência e formação seriam fundamentais.

Em síntese, a teoria de mercado segmentado nos sugere, em primeiro lugar, que a condição dos trabalhadores em setores oligopolizados seria privilegiada em relação aos demais do mercado urbano, como uma “aristocracia operária”.¹⁰ Em segundo lugar, a determinação do padrão salarial – taxa de salários, massa e sua distribuição – seria estritamente endógena à indústria de transformação quando ela se torna a o eixo dinâmico da economia. Não estaria sujeita a quaisquer pressões da força de trabalho marginal (dos setores não tipicamente capitalistas) e seria crescentemente autonomizada em relação à superpopulação relativa. Segundo Tavares (1986):

reducir la complejidad de estos fenómenos de segmentación de los mercados de trabajo a una simple y burda “teoría de explotación capitalista”, o buscar funcionalidades en el desempleo estructural de nuestras poblaciones que sirvan a la explicación de la “sobreeplotación imperialista” parece ser totalmente inadecuado (p. 13).

RELAÇÕES DE TRABALHO NA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

A indústria automobilística iniciou suas operações no Brasil ao final da primeira guerra mundial (1914-1919), quando a Ford instalou sua primeira linha de montagem, sendo acompanhada pela General Motors, em 1925, e pela International Harvester, em 1926. Apesar da ampliação do transporte rodoviário nos anos que se seguiram, perdurou o modelo *completely knock-down* (CKD).¹¹ Foi apenas com o início da produção de automóveis no território nacional, a partir do Plano de Metas (1956-1960), que ocorreu um crescimento vertiginoso da produção de autopeças. Ao bloco de investimento estrangeiro no primeiro segmento em 1958 seguiu-se, no ano seguinte, um grande aumento do investimento no segundo (ANFAVEA, 1986). Em 1955, havia 520 fábricas de autopeças no país, ao passo que em 1959 já eram 1220 (Almeida, 1972). A estrutura de mercado da indústria automobilística pode ser compreendida, numa primeira aproximação, em formato de estrela: diversas pequenas fornecedoras de autopeças “orbitavam” uma grande produtora de automóvel (Tavares, 1998a).¹²

A importância dada pelo capital estrangeiro à indústria automobilística em seu processo de internacionalização produtiva no Brasil converteu o setor no principal receptor de investimento direto estrangeiro em 1956-1973, com 18% do total recebido pelo conjunto da economia nacional,

¹⁰ Em Lenin (2012), o conceito diz respeito a um setor da classe operária que, com o desenvolvimento da fase monopolista, passa a ser cooptado pelas grandes empresas e se opõe aos interesses de sua classe. A situação dos trabalhadores nos setores oligopolistas tal qual concebida pela teoria de mercado segmentado foi comparada ao conceito leninista de “aristocracia operária” por Humphrey (1982, p. 59).

¹¹ 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.

¹² Durante o plano de metas, a exigência de um grau progressivo de nacionalização (fixado em peso), partindo de um alto patamar, colaborou para a conformação dessa estrutura. Assim, num primeiro momento, as produtoras de automóveis mobilizaram as empresas de capital nativo já instaladas, no sentido de cumprir a meta de nacionalização e acessar, dentre outras coisas, as vantagens cambiais para a compra de peças e equipamentos sem similares nacionais. Diversas foram as reclamações daquelas produtoras em relação à qualidade e à confiabilidade das peças produzidas no Brasil. Posteriormente, essas empresas atuaram tanto verticalizando sua produção no Brasil, quanto persuadindo grande produtoras de autopeças estrangeiras para produzir no mercado brasileiro (Almeida, 1972; Shapiro, 1994).

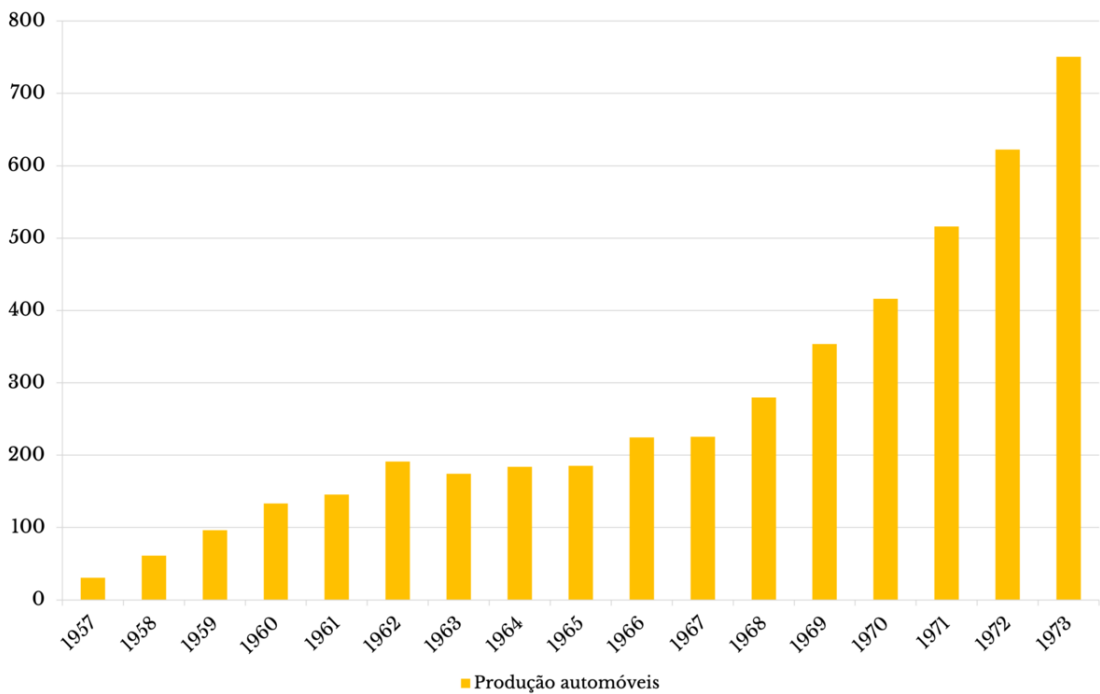
condicionando a entrada de tecnologia e financiamento estrangeiro (Campos, 2023). A trajetória do setor automobilístico ao longo da década de 1960 pode ser vista em termos de sua participação relativa no valor do produto e no emprego da indústria (ver tabela 1). A expansão desse mercado também aparece na ampliação do número de automóveis produzidos (ver gráfico 1).

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	6.8%	81 876	1 753 662	4.7%
1970	9 551 432	116 515 543	8.2%	158 336	2 634 630	6%

Fonte: Oliveira e Popoutchi (1979, p. 56).

Gráfico 1. Produção de automóveis (em milhares)



Fonte: elaboração própria com base em ANFAVEA (2024, anos 1957-1973).

Em termos da concentração regional, o estado de São Paulo representava mais de 70% do valor da produção nacional e dos trabalhadores ocupados (ver tabela 2). Por outro lado, a indústria automobilística era bastante assimétrica em sua escala, visto que na produção e montagem de automóveis estavam grandes corporações internacionais, enquanto na produção de autopeças

coexistiam empresas de variadas dimensões. Da mesma forma, o setor era heterogêneo em termos de emprego, valor de produção, faturamento, patrimônio líquido, origem do capital, poder de mercado etcetera.

Tabela 2. Participação do estado de São Paulo na produção e emprego do setor de material de transportes

<i>Regiões</i>	<i>Valor da produção</i>		<i>Pessoal ocupado</i>	
	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>
São Paulo	70 472	8 050 878	60 220	118 130
Brasil	80 097	9 551 432	81 876	158 336
São Paulo, Brasil	88%	84.3%	73.6%	74.6%

Fonte: Oliveira e Popoutchi (1979, p. 59).

No início da década de 1960 havia onze empresas em operação fabricando automóveis, sendo apenas três de capital majoritariamente brasileiro – Fábrica Nacional de Motores, Vemag e Willys (Shapiro, 1994). Esse mercado sofreu uma concentração ainda maior a partir de 1966 (ver tabela 3).

Tabela 3. Concentração do mercado de veículos a partir da participação das quatro maiores empresas (em percentagem)

<i>Ano</i>	<i>General</i>				<i>Total</i>
	<i>Ford</i>	<i>Motors</i>	<i>Volkswagen</i>	<i>Willys</i>	
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: Shapiro (1994, p. 242).

As empresas marginais enfrentaram um processo de fragilização financeira devido à política de crédito contracionista iniciada em 1963 com o plano trienal, e continuada pelo Plano de Ação Econômica do Governo entre 1964 e 1967 (Mericle, 1984). Além disso, o desajuste dinâmico entre a taxa de acumulação das empresas e a demanda corrente, em decorrência da recessão da primeira metade da década, gerou uma competição pelo mercado em termos absolutos (Tavares, 1998a). Restaram apenas oito grandes empresas no ano de 1968, 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 para a Volkswagen. Em 1967, a Willys passou ao controle da Ford e a Fábrica Nacional de Motores foi comprada pela Alfa Romeo. Permaneceram no mercado não necessariamente as empresas mais eficientes, mas aquelas com maiores capacidades de financiamento, ou seja, as empresas estrangeiras (Shapiro, 1994).

Já a produção de autopeças foi marcada por um grau distinto de concentração e participação do capital estrangeiro, uma vez que conviveram empresas nacionais e estrangeiras, pequenas, médias e grandes produtoras (ver tabela 4). O modelo de Tavares (1998a), em formato de estrela, apresentado para descrever a relação entre as produtoras de automóveis e as de autopeças precisa, portanto, ser revisado. Em primeiro lugar, podemos dividir a indústria de autopeças entre as empresas voltadas a suprir a produção de automóveis com bens intermediários, e aquelas voltadas à substituição de peças dos veículos em uso (Gadelha, 1984). O último grupo atuava sob mercado competitivo, com diversas pequenas empresas, enquanto as primeiras compunham a estrutura de mercado descrita por Tavares (1998a). Em segundo lugar, a relação entre as fornecedoras de peças e as produtoras de automóveis nessa estrutura também não era homogênea. As menores empresas no geral eram mais especializadas, ou por produzirem menos produtos, ou por fabricarem a partir de reduzidas tecnologias de produção. Por isso, possuíam uma relação de maior dependência das montadoras que, por sua vez, atuavam como oligopsonio.

Tabela 4. Participação das maiores empresas de veículos e autopeças no faturamento do setor, 1974

<i>Grupos</i>	<i>Veículos (percentagem)</i>	<i>Autopeças (percentagem)</i>
4 maiores	92	22.8
Participação capital estrangeiro	100	78.3
10 maiores	-	41.1
Participação capital estrangeiro	-	58.3
20 maiores	-	58.3
Participação capital estrangeiro	-	64.2
30 maiores	-	69.6
Participação capital estrangeiro	-	57

Fonte: elaboração própria com base em Oliveira e Popoutchi (1979, pp. 117, 119).

As grandes companhias de autopeças, ao contrário, possuíam uma maior sofisticação técnica de suas máquinas e equipamentos, possibilitando uma produção mais diversificada e mais autônoma em relação às montadoras. O mercado de autopeças produzia uma variedade muito grande de produtos (amortecedores, bobinas, pistões etc.), o que possibilitou até mesmo posições monopolísticas em determinados segmentos de mercado –principalmente dos produtos mais complexos (Oliveira e Popoutchi, 1979). A presença do capital estrangeiro era, evidentemente, maior nas grandes empresas diversificadas.

Salário e produtividade

A divisão em grupos de empresas segundo o pessoal ocupado possibilita visualizar a grande heterogeneidade do setor: dos 1 015 estabelecimentos, apenas 45 possuíam 500 ou mais pessoas ocupadas. Além disso, essas empresas representavam apenas 4.4% do total de estabelecimentos, mas empregavam 61.9% dos trabalhadores do setor ao longo do ano. Desconsiderando as empresas em questão, o salário médio era apenas de Cr\$ 10.74, enquanto nessas grandes produtoras o salário médio era de Cr\$ 16.96, cerca de 58% maior. Podemos, então, sintetizar as duas realidades salariais no setor da seguinte maneira: uma, referente às nove produtoras de automóveis, com pequena parcela das produtoras de autopeças; outra, abrangendo a grande maioria das empresas de autopeças. Nessa primeira aproximação, os dados parecem corroborar com a teoria de mercado de trabalho segmentado: o nível salarial nas grandes produtoras estrangeiras, oligopolistas, era completamente distinto daquele verificado no restante do setor (ver tabela 5).

Tabela 5. Salário médio real do setor de “material de transportes” em São Paulo de acordo com o pessoal ocupado pelas empresas, 1970

<i>Pessoal ocupado</i>	<i>Estabelecimentos</i>	<i>Trabalhadores</i>	<i>W/P médio (1000 Cr\$ de 1959)</i>
1 a 4	18	59	8
5 a 9	259	1 719	6.69
10 a 19	233	3 308	8.57
20 a 49	239	7 426	9.47
50 a 99	102	7 114	10.03
100 a 249	85	13 185	11.86
250 a 499	34	11 906	11.90
500 ou mais	45	72 508	16.96
Total	1 015	117 225	14.59

Notas: série deflacionada pelo índice de preço da cesta básica (média mensal) em São Paulo calculado pelo DIEESE. Fonte: elaboração própria com base em IBGE (1974).

Apresentamos a seguir as trajetórias de salário e produtividade para a indústria automobilística (ver tabela 7) e para as produtoras de automóveis isoladamente (ver tabela 6), entre 1959 e 1973. O cruzamento dos dados nos oferece importantes informações não diretamente disponíveis sobre a realidade do segmento de autopeças. Infelizmente, as séries históricas completas não estão disponíveis.

Os dados foram obtidos de diferentes fontes, por isso não há garantia de uma compatibilidade estrita entre eles.¹³ A partir de uma primeira comparação entre os dados obtidos para as produtoras de automóveis (ANFAVEA) e aqueles obtidos para o conjunto da indústria automobilística (IBGE), notamos uma incoerência: no ano de 1962, o salário médio real no conjunto da indústria é maior que nas produtoras de automóveis, o que é impossível, mesmo que a diferença apresentada seja

¹³ A grande dificuldade para construção de séries salariais para a indústria automobilística durante o período foi também reconhecida por Humphrey (1982, p. 79).

Tabela 6. Produtividade e salário real médio nas produtoras de automóveis (1959-1973)

<i>Ano</i>	<i>W/P médio (1000 Cr\$ de 1959)</i>	<i>Produtividade (1959=1)</i>
1959	-	1
1960	-	1.06
1961	-	1.18
1962	-	1.17
1963	-	1.17
1964	-	1.21
1965	17.67	1.09
1966	17.07	1.29
1967	19.61	1.42
1968	18.23	1.36
1969	20.15	1.68
1970	21.02	1.81
1971	19.93	2.05
1972	-	2.15
1973	-	2.15

Nota: série deflacionada pelo índice de preço da cesta básica (média mensal) em São Paulo calculado pelo DIEESE.
 Fonte: elaboração própria com base em ANFAVEA (2024, anos 1959-1973).

ínfima. Por isso, a partir daqui, levaremos em consideração, dentre os dados da ANFAVEA, apenas aqueles a partir de 1965. Uma justificativa possível para esse erro é que o cenário macroeconômico de alta inflação tenha atrapalhado a apreensão adequada das despesas salariais das empresas.

Em um panorama geral, o salário médio teve uma queda durante os anos de crise na primeira metade da década de 1960, mas já em 1963 volta a crescer, possivelmente como resultado do avanço das organizações dos trabalhadores, uma vez que nesse ano não houve desaceleração expressiva da inflação da cesta básica. Entre 1965 e 1970, o salário manteve-se mais ou menos estável, com tendência altista principalmente no segmento das produtoras de automóveis e generalizada para o conjunto da indústria automobilística a partir de 1968. Em 1970, o salário médio alcançou seu ponto máximo na série histórica, quando então sofreu uma forte reversão até 1973, no auge do “milagre econômico”. É notório que o salário médio em 1973 tenha se reduzido a um patamar inferior ao de 1963, principalmente considerando que entre 1963 e 1973 a produtividade aumentou mais de 150 por cento.

Para uma análise comparativa entre as produtoras de automóveis e as de autopeças, elaboramos uma série a partir do cruzamento dos dados das duas tabelas anteriores entre 1965 e 1970 (ver gráfico 2). A massa salarial das empresas de autopeças, assim como o número de trabalhadores, foram obtidos artificialmente a partir da interpolação dos dados do setor de material de transportes com aqueles referentes à produção de automóveis.

Tabela 7. Produtividade e salário real médio no setor de material de transportes do estado de São Paulo (1959-1970)

<i>Ano</i>	<i>W/P médio (1000 Cr\$ de 1959)</i>	<i>W/P médio (produção)</i>	<i>Produtividade (1959=1)</i>
1959	10.50	8.49	1
1960	-	-	-
1961	-	-	-
1962	9.88	7.83	1.15
1963	11.95	10.62	1.14
1964	14.05	12.21	1.08
1965	12.72	10.94	1.12
1966	11.71	-	1.30
1967	12.57	-	1.34
1968	12.56	-	1.36
1969	14.81	-	1.86
1970	15.31	12.64	2.17
1971	14.38	-	2.22
1972	-	-	-
1973	11.33	10.35	2.88

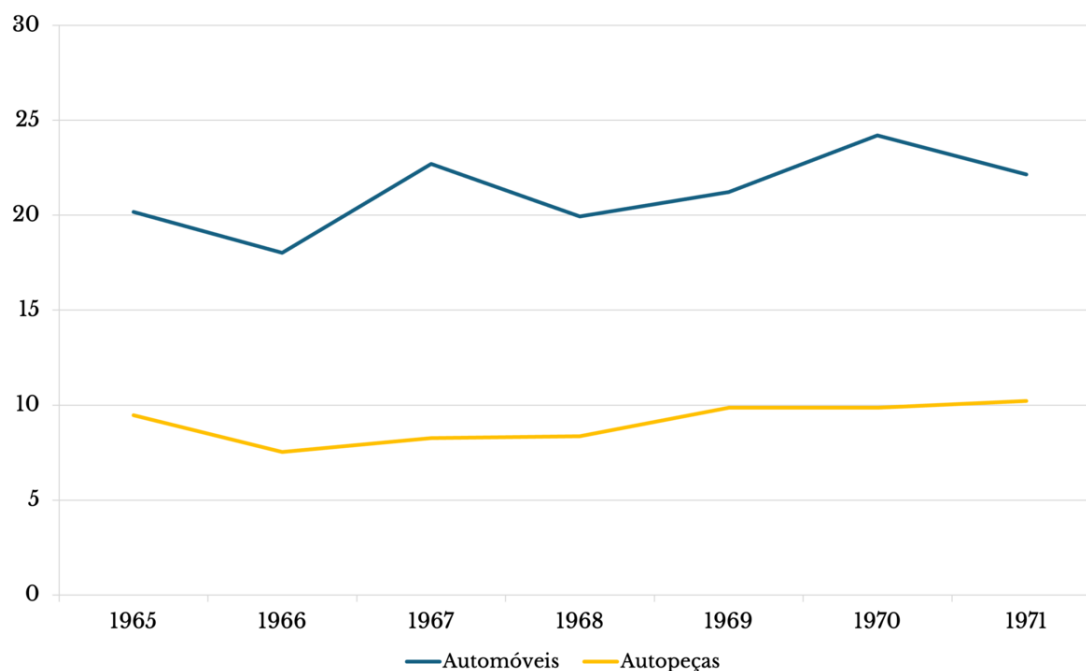
Nota: série deflacionada pelo índice de preço da cesta básica (média mensal) em São Paulo calculado pelo DIEESE. A diferença entre o salário médio de 1970 aqui calculado e aquele apresentado na tabela 5 se explica por dois motivos. Em primeiro lugar, para construir esta série histórica de salários médios tivemos que padronizar o cálculo utilizando os dados do pessoal ocupado no mês de dezembro. Para a maior parte dos anos não está disponível a média mensal do pessoal ocupado que utilizamos para o cálculo na tabela 5. Em segundo lugar, há uma diferença também na massa salarial utilizada no cálculo. O censo industrial foi realizado apenas nos anos de 1960 e 1970, o que significa que os dados disponíveis para os demais anos são baseados em uma combinação de pesquisas amostrais e estimativas. Nesta tabela 7, optamos por utilizar a estimativa divulgada pela primeira vez no Anuário Estatístico de 1972, uma vez que mantém a coerência com o restante da série histórica. De fato, com a divulgação do Censo Industrial de 1970, realizada em 1975, ficou evidente que a massa salarial estava superestimada. Entretanto, à utilização da massa salarial correta em nosso cálculo corresponderia uma quebra inexplicável da série histórica. Nesse sentido, para a análise das variações, nos vale manter esse o altista no conjunto da série.

Fonte: elaboração própria com base em IBGE (2024, anos 1959-1973), IBGE (1967) e IBGE (1976).

Os dados assim obtidos nos sugerem que a relação proporcional entre os dois grupos salariais se manteve mais ou menos estável durante todo o período. O coeficiente de correlação de Pearson obtido foi $r = 0.59$, o que indica correlação linear positiva moderada. Apesar disso, entre alguns anos observamos movimentos em sentidos opostos. Limitações intrínsecas à análise de valores médios exigem um aprofundamento da investigação.

Até aqui limitamo-nos à análise horizontal do mercado de trabalho na indústria automobilística, particularmente a partir da diferença entre o segmento produtor de automóveis e o segmento produtor de autopeças. Seguimos para uma análise vertical, isto é, da distribuição salarial no conjunto da indústria e em cada um dos segmentos. Ela nos fornece elementos para recusar a possibilidade de que tenha havido movimentos opostos nos salários da grande maioria dos trabalhadores

Gráfico 2. Salário médio real, 1965-1971



Fonte: elaboração própria com base em ANFAVEA (2024, años 1959-1973), IBGE (2024, anos 1959-1973), IBGE (1967) e IBGE (1976).

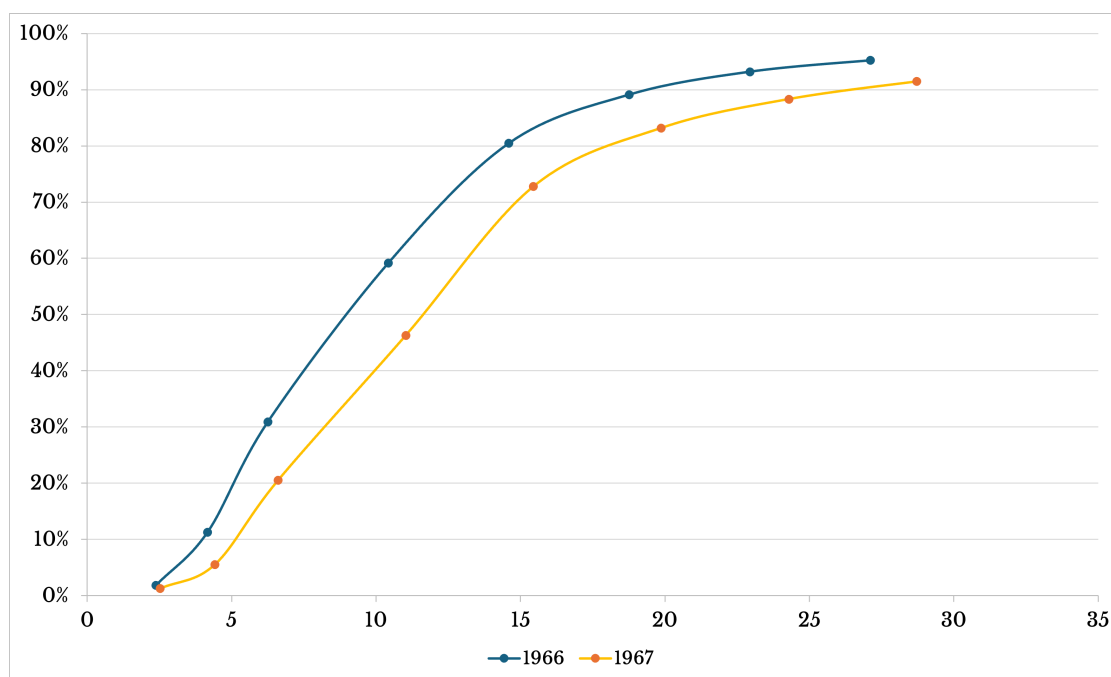
do setor durante esse período. Em outras palavras, quando pioraram ou melhoraram os salários, isso ocorreu para a grande maioria dos trabalhadores, fossem eles empregados no segmento de automóveis ou de autopeças.

Faremos inicialmente uma comparação entre os anos de 1966 e 1967¹⁴ (ver gráfico 3), quando houve um aumento do salário médio no setor, de 11.71 para 12.57. Os dados para as produtoras de automóveis reiteraram esse aumento, enquanto nossa série artificial para o segmento de autopeças aponta apenas um aumento insignificante. Entretanto, o aumento da média setorial foi resultado de uma melhora generalizada nos salários, particularmente grande nos dois decis superiores (ver gráfico 3). Os dados disponíveis nos permitem afirmar que o aumento ocorreu para pelo menos 90% dos trabalhadores do setor. Uma vez que a parcela dos trabalhadores empregados no segmento dos automóveis foi inferior a 50% nos dois anos (49.2% e 48.5%, respectivamente), não resta dúvida de que o aumento ocorreu para a maioria dos trabalhadores nos dois segmentos. Quanto aos índices de desigualdade salarial, como nosso gráfico foi plotado a partir de poucos dados disponíveis e constitui apenas um esboço para fins de visualização, não podemos oferecer quantificações precisas. Entretanto, em primeiro lugar, a horizontalização da curva de 1967

¹⁴ As curvas de distribuição salarial apresentadas adiante referem-se a meses específicos, não à média mensal desses anos. Por isso, também o índice de preços utilizado não foi o anual, mas o mensal.

começa antes, indicando uma concentração maior nos decis superiores. Por outro lado, a parcela dos trabalhadores que recebe menos que a média não parece ter tido uma alteração significativa, algo em torno de 65% nos dois anos, com leve aumento em 1967.

Gráfico 3. Distribuição acumulada dos salários no setor de “materiais de transporte” em São Paulo (abril de 1966 e novembro de 1967)



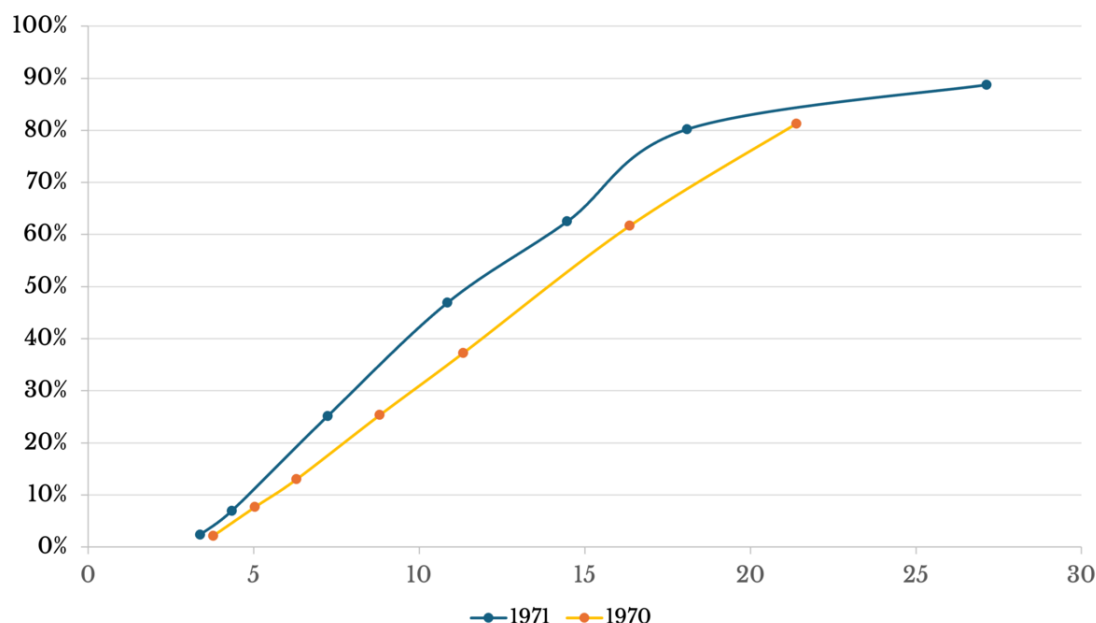
Nota: faixas salariais deflacionadas pelo índice de preço de novembro da cesta básica na cidade de São Paulo calculado pelo DIEESE. Além disso, tiveram seu valor acrescido em 1/13 com objetivo de estabelecer comparações mais adequadas com as médias mensais que, a partir de 1962, incluem o 13º salário.

Fonte: elaboração própria com base em IBGE (2024, anos 1967, 1968).

Entre 1970 e 1971 (ver gráfico 4), houve uma queda do salário médio de 15.31 para 14.38. O deslocamento à esquerda de toda a curva nos permite inferir que essa queda refletiu uma deterioração generalizada dos salários para ao menos 80% dos trabalhadores do setor. Considerando que os trabalhadores do segmento da produção de automóveis corresponderam nos dois anos, respectivamente, a 54 e 48% do total, podemos afirmar que a maioria dos trabalhadores dos dois segmentos teve seus salários rebaixados.¹⁵ Em 1970, podemos inferir que aproximadamente 65% dos trabalhadores do setor como um todo recebia menos que a média salarial, enquanto em 1971 esse número deve ter correspondido a algo em torno de 75%, o que é uma evidência do aumento da concentração salarial.

¹⁵ Mesmo se supusermos que não houve queda nos salários dos dois decis superiores do setor (sobre os quais não temos dados) e que o conjunto desses trabalhadores estava empregado nas produtoras de automóveis, ainda assim os 58 primeiros percentis dos trabalhadores desse segmento teriam experienciado uma redução salarial.

Gráfico 4. Distribuição acumulada dos salários no setor de “materiais de transporte” em São Paulo (novembro de 1970 e 1971)



Nota: Faixas salariais deflacionadas pelo índice de preço de novembro da cesta básica na cidade de São Paulo calculado pelo DIEESE. Além disso, tiveram seu valor acrescido em 1/13 com objetivo de estabelecer comparações mais adequadas com as médias mensais que, a partir de 1962, incluem o 13º salário.

Fonte: elaboração própria com base em IBGE (2024, ano 1973) e IBGE (1974).

Em síntese, pudemos demonstrar que o reajuste salarial em anos com aumento ou com queda do salário médio refletiram um movimento de mesmo sentido para a maioria dos trabalhadores de ambos segmentos e da ampla maioria (pelo menos 80%) do setor como um todo. Isso não significa que ignoramos, a médio e longo prazo, as transformações na distribuição salarial, mas tão somente que minoramos a existência dos mercados internos como institucionalidades autônomas das condições que determinam o nível dos salários de base, ou ainda, do mercado geral urbano (Tavares e Souza, 1981). Nossa análise sugere que a maior parte da força de trabalho da indústria automobilística não conseguiu resistir ao movimento decendente dos salários após 1970, o que reforça a percepção de que havia determinantes gerais da dinâmica salarial para a quase totalidade dos trabalhadores na indústria automobilística durante o período. Além disso, temos evidências para contrariar a tese de que a diferenciação salarial teria aumentado de maneira generalizada durante o milagre (Souza, 1999, p. 170), uma vez que o leque salarial nos oito primeiros decis foi achatado (ver gráfico 4). Nos parece, seguindo Humphrey (1982), que a escalada dos salários mais altos no momento de aceleração da atividade econômica disse respeito não à participação em mercados internos, mas à ampla concorrência por esses profissionais de alta qualificação, escassos no Brasil, o que explica a relativa estabilidade da concentração nos anos anteriores.

Os dados amostrais do DIEESE (1977) parecem corroborar nossa análise. O primeiro conjunto de empresas analisado, chamado “amostra”, compreende cinco empresas aleatórias produtoras de autopeças, enquanto o conjunto das “escolhidas” corresponde às empresas anteriores, excluídas as duas menores e adicionadas as produtoras de automóveis Volkswagen e Ford. Tratando da “amostra”, ocorreu uma certa estabilidade na comparação entre os anos de 1966 e 1971, com exceção de um pequeno aumento dos trabalhadores que recebem salários intermediários em relação àqueles que recebem até dois salários mínimos. Mais relevante foi que 95% dos trabalhadores seguiram ganhando até cinco salários mínimos nos dois anos. Quanto às “escolhidas”, houve um claro aumento da desigualdade salarial no período, com considerável acréscimo relativo nos dois polos da distribuição: de um lado, aumento na faixa até um salário mínimo e até dois salários mínimos; por outro, aumento de trabalhadores que recebem entre cinco e dez salários mínimos e mais de dez salários mínimos (ver tabela 8).

Tabela 8. Distribuição em faixas salariais da “amostra” e das “escolhidas”

<i>Faixas salariais (em salários mínimos)</i>	<i>Amostra</i>			<i>Escolhidas</i>		
	1961	1966	1971	1961	1966	1971
Menos de 1	8.1	6.9	4.3	0.3	0.7	1.4
Até 2	25.2	69	63.9	5.3	16.5	22.3
2 a 3	42.3	15.8	19.3	34.1	24.7	15.5
3 a 5	23.4	10.3	13.7	29.9	38.5	35.7
2 a 5	65.7	26.1	33	64	63.2	51.2
5 a 10	8.1	3.9	3.1	16.1	13.1	20.9
Mais de 10	0.9	1	-	4.5	2.1	5.6

Nota: salário mínimo em valores constantes de março de 1971, deflacionado pelo índice do custo de vida do DIEESE. Para deflacionar as séries formadas a partir dos dados do IBGE e da ANFAVEA, utilizamos o índice da cesta básica na cidade de São Paulo.

Fonte: DIEESE (1977, p. 75).

Apesar de não haver necessária compatibilidade entre os dados do IBGE e do DIEESE, a sua interpretação conjunta nos indica que a melhora até 1970 foi revertida a partir de 1971, sem, todavia, afetar os salários superiores que correspondiam a uma parcela (cada vez mais) concentrada nas empresas produtoras de automóveis. Se compararmos os anos de 1961 e 1971, anos com maior nível de atividade econômica, percebemos que em ambos há uma proporção maior dos grandes salários. Entretanto, apenas em 1971 essa tendência está conjugada com um aumento do polo salarial inferior, a despeito do maior nível médio de salários em relação a 1966. Isso reforça a tese de que havia uma escassez de profissionais de alta qualificação, cujo preço sofria pressão altista com o aumento da atividade econômica. Ao mesmo tempo, a grande maioria dos salários, inclusive nas produtoras de automóveis estrangeiras, é determinada por fatores gerais e estranhos à teoria de mercado segmentado. De fato, a organização política e os direitos dos trabalhadores sofreram um ataque frontal por parte da ditadura, afetando o conjunto da classe, como veremos a seguir.

O Estado brasileiro na relação capital-trabalho

Na primeira metade da década de 1930, logo após a constituição do governo varguista, foi criado o Ministério do Trabalho e uma série de leis para regulação sindical, cujo objetivo era desmobilizar a estrutura sindical radicalizada. A partir de então, a “sindicalização das classes patronais e operárias” esteve submetida ao aval do recém-criado ministério, proibindo quaisquer manifestações políticas dentro dessas entidades de representação (Silva, 2020, p. 211). A criação das comissões mistas de conciliação e posteriormente da justiça do trabalho foi importantíssima ao internalizar no Estado o conflito de classes (Silva, 2020) e criar uma espécie de “oposição consentida” (Fernandes, 2006, p. 249).

Os elementos políticos contidos na criação da legislação trabalhista –consolidação das leis trabalhistas (CLT/1943)– se somavam ao interesse econômico de ampliar o mercado interno, por meio da ascensão da indústria manufatureira (Silva, 2020). A estipulação de um salário mínimo foi outra peça fundamental nessa política operária bastante ambígua. A conquista de um patamar mínimo foi fruto da disputa entre capital e trabalho, cujos efeitos sobre a distribuição de renda podiam ser positivos para a classe trabalhadora, sem deixar de atender os interesses econômicos da burguesia industrial. A contradição distributiva foi resolvida por um mecanismo de “nivelamento por baixo” dos salários da classe trabalhadora, isto é, reproduziu-se a abundância relativa de força de trabalho não qualificada para o conjunto dos trabalhadores, cuja remuneração passou a ser condicionada pelo patamar do salário mínimo. O sentido geral, portanto, foi o de ampliar as condições de concorrência entre os trabalhadores e contornar a escassez relativa de trabalho qualificado, da mesma forma que ampliava o mercado consumidor (Oliveira, 1972/2013). Sob o Estado corporativista, a luta política pela efetivação da legislação trabalhista tinha quase sempre como resposta a repressão –justificada legalmente pela criminalização (Almeida, 1975).

O período que vai do fim do Estado novo de 1945 até o golpe militar de 1964 representou um período de grandes transformações internas e externas ao pacto político vigente que foram, paulatinamente, tensionando por sua revisão. A despeito da nova Constituição de 1946, poucas mudanças se deram no âmbito da legislação trabalhista e sindical, que continuou contemplando a intervenção do Estado nos órgãos de representação. Ainda assim, a partir de 1951, com o início do segundo governo Vargas, ocorreu um aumento progressivo da atividade sindical, seja em termos do número de trabalhadores sindicalizados ou quantidade de greves e suas durações. O tensionamento feito pela classe trabalhadora dentro do pacto político estabelecido foi evidenciada por seus avanços e limites no período.

As greves de 1953, 1957 e 1963 demonstraram a ampliação do poder sindical e a consolidação de um programa de reivindicações progressivamente mais politizadas, em consonância com a frente nacional popular.¹⁶ Além disso, dos próprios processos de luta, surgiram importantes organismos de organização sindical, sendo o principal deles o Comando Geral dos Trabalhadores em 1962.¹⁷ Entretanto, as greves não foram capazes de abarcar uma parcela considerável do operariado das empresas multinacionais. Rodrigues (1981) aponta que as greves se restringiram, em

¹⁶ A partir de 1945, com o fim da ditadura do Estado-Novo, algumas alterações na tática pecebista, principalmente em relação ao varguismo, encaminharam, paulatinamente, a formação de uma frente política nacional-popular que conjugava comunistas, trabalhistas e nacionalistas. Com idas e vindas, a aliança Partido Comunista Brasileiro-Partido Trabalhista Brasileiro se consolidou a partir de 1952, com a falência da política de sindicalismo paralelo dos comunistas. Para mais informações, ver Negro (2004).

¹⁷ Segundo Rodrigues (1981, p. 546), “a rigor, de acordo com o critério de enquadramento sindical da CLT, as uniões sindicais não tinham existência legal embora progressivamente fossem reconhecidas *de facto* pelas autoridades”.

grande medida, ao funcionarismo público e aos trabalhadores das empresas estatais, o que teria reforçado a dependência sindical em relação ao aparelho estatal. Ao contrário, como defende Negro (2004), nos parece que tais movimentos atuaram positivamente na formação da classe, especialmente em um contexto adverso, onde aos “saltos adiante” da industrialização deveria corresponder uma “queima de etapas” do movimento operário. Entretanto, ainda em seu processo de amadurecimento político, os operários enfrentaram a repressão colaborativa dos grandes empresários, da polícia e da grande mídia, que apontava os grevistas como inimigos da modernização.

No contexto do início da década de 1960 se agudizaram as contradições no âmbito das relações de produção da base urbano-industrial, pois os aumentos de produtividade e o crescimento da atividade industrial eram contrastados com a distribuição extremamente desigual desses ganhos (Fernandes, 2006; Oliveira, 1972/2013). Com o Golpe de 1964, o primeiro governo da ditadura iria adquirir um caráter “autodefensivo de classe” (Fernandes, 2006), na tentativa de reverter a crise do poder burguês cujo cerne estava na transição ao capitalismo monopolista via internacionalização produtiva. A ditadura substituiu assim “a política de ‘tutela’ (proteção e controle) por uma orientação que subordinava o trabalho às novas necessidades do capital, conforme o planejamento centralizado e racional do Estado” que existia desde Vargas (Humphrey, 1982, p. 42).

Política salarial

A política salarial na ditadura acentuou o caráter de controle sobre as disputas oriundas da fábrica. Nesse sentido, não apenas elas passavam pelo interior do Estado, como eram diretamente resolvidas pelo executivo, que impôs politicamente o preço da força de trabalho (Silva, 2020). Sob o pretexto de controle da inflação, o início dessa política se deu durante o governo de Castelo Branco via Programa de Ação Econômica do Governo. Inicialmente obrigatória apenas para o funcionalismo público e empresas ligadas ao Estado, em 1965 a Lei 4.725 passou a ser compulsória também ao setor privado. Tinha como regras básicas a reconstituição do salário real médio dos últimos 24 meses e o repasse do aumento da produtividade do ano anterior (DIEESE, 1975). A Lei impedia ainda qualquer reajuste com menos de um ano do último acordo ou dissídio coletivo (Costa, 1996). A partir de então ocorreram movimentos de recrudescimento e correção das regras. 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 realizados obrigatoriamente pelos índices oficiais, impossibilitando os Tribunais do Trabalho de aprovarem reajustes maiores. Consumou-se, assim, a determinação irrestrita do preço da força de trabalho pela tecnocracia da ditadura.

As tentativas de correção vieram com a adição de metade do resíduo inflacionário projetado para os doze meses seguintes no reajuste. A aplicação da regra se deu sistematicamente com índices oficiais subestimados, tanto para o aumento da produtividade quanto para a inflação prevista, constituindo-se em um mecanismo deliberado de expropriação dos fundos de consumo dos trabalhadores. Ao mesmo tempo ocorreu uma política de desvalorização do salário mínimo pelo governo. A trajetória do salário mínimo real (ver tabela 9) indica um nível máximo em 1961 e uma tendência de arrocho a partir de 1965, especialmente entre 1970 e 1973.

Tabela 9. Salário mínimo real na cidade de São Paulo

<i>Ano (dezembro)</i>	<i>Salário mínimo real</i>
1959	5
1960	5.5
1961	5.7
1962	3.6
1963	2.8
1964	3.5
1965	4.5
1966	3.2
1967	3.7
1968	3.6
1969	3.2
1970	3.7
1971	3.4
1972	2.9
1973	2.4

Nota: os valores do salário mínimo estão expressos em 1000 Cr\$ de 1959, corrigidos pelo índice de preços da cesta básica de dezembro de cada ano.

Fonte: elaboração própria a partir dos decretos presidenciais publicados no Diário Oficial da União.

Fundo de Garantia do Tempo de Serviço

A política salarial da ditadura contou ainda com a criação do fundo de garantia do tempo de serviço, como substituto da estabilidade decenal, o que significou uma redução dos encargos financeiros às empresas para demitirem seus funcionários, ampliando 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 de 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 serviço estavam imunes à demissão, com exceção de cometerem faltas graves. Os demais tinham direito a receber um salário para cada ano que trabalharam, tendo como base o ordenado 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 do salário mínimo. Assim, fixava-se a remuneração dos trabalhadores de determinada função em um múltiplo do salário mínimo, antes de um novo reajuste eles eram demitidos e a reconstrução era feita com base no salário mínimo, aquém do reajuste da categoria (DIEESE, 1977).

Lei Antigreve e repressão política

Não menos relevantes foram as medidas tomadas para solapar 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 a delimitação do nível salarial. A Lei 4.330 de junho de 1964 ficou amplamente conhecida como Lei Antigreve, visto que impunha inúmeras restrições à atividade grevista. 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, entre as quais, muitas consideradas serviços essenciais e grande parte do funcionalismo público. Em 1966, ela se tornava ainda mais severa, na medida que permitia a demissão por justa causa em caso de atentado à segurança nacional (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 consolidação das leis trabalhistas. 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 Departamento de Ordem Política e Social dentro da fábrica intimidando trabalhadores para encerrarem uma paralisação em 1964.¹⁸

Alguns episódios da cooperação entre a Volkswagen do Brasil e os órgãos de repressão foram documentados por Kopper (2017). Responsável pela perseguição a militantes de esquerda em 1969, a operação Bandeirantes contou com apoio político e financeiro da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, além da doação de veículos por parte da Volkswagen e da Ford. A partir desse ano, iniciou-se uma troca periódica de informações entre o Departamento de Segurança Industrial da Volkswagen e os órgãos de repressão da ditadura. A prisão de Lúcio Bellen-tani e outros cinco militantes do Partido Comunista Brasileiro em 1972, todos trabalhadores da Volkswagen, foi fruto dessa cooperação que buscou acompanhar as atividades políticas na fábrica, principalmente rastreando jornais e panfletos que circulavam entre os trabalhadores. Dentre os principais tópicos presentes nos materiais de agitação política estavam denúncias sobre acidentes de trabalho, alertas sobre a militarização do Departamento de Segurança Industrial, delações a respeito da passividade da direção sindical oficial, além de uma convocação para greve em defesa do aumento dos salários.

¹⁸ “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).

Condições de trabalho

O trabalho de Humphrey (1982) nos fornece elementos empíricos para compreender a situação dos trabalhadores nesta indústria, particularmente nas produtoras de automóveis.¹⁹ Apesar de sua pesquisa de campo ter sido realizada em 1975, as perguntas referem-se à trajetória dos trabalhadores, dentro e fora da indústria automobilística.

Em termos da atividade que desempenhavam, a maioria dos trabalhadores nas produtoras de automóveis FA1 e FA2 era considerada não-qualificada ou semiquificada (61%), segundo a direção da empresa. Além disso, mesmo aqueles considerados qualificados, concentrados nas divisões de ferramentaria e manutenção, possuíam habilidades encontradas em várias outras indústrias. Essa percepção seria reforçada pelo fato de que a imensa maioria dos trabalhadores da ferramentaria (54 de 60) não havia recebido nenhum tipo de treinamento ou especialização dentro da empresa, atuando desde quando foi contratado na mesma função, sugerindo que o conceito de “mercado interno” não encontra evidência empírica neste caso. A baixa exigência de formação profissional dos trabalhadores em geral contrasta, por sua vez, com um amplo leque salarial, principalmente entre os trabalhadores que cumpriam tarefas de baixa qualificação (Humphrey, 1982), colocando em dúvida a ideia das teorias da segmentação que consideram a taxa salarial válida para todos os trabalhadores de baixa qualificação.

O trabalho de Rodrigues (2009),²⁰ cuja pesquisa foi realizada no ano de 1963, reforça a percepção de que os trabalhos de baixa exigência técnica eram a regra na indústria automobilística. A maioria dos operários das empresas produtoras de automóveis já havia trabalhado na agricultura, bem como o número de trabalhadores de alta qualificação presente na amostra foi de apenas 28%. A escolaridade era baixa, uma vez que apenas 15% haviam completado o ensino médio.

Sobre a intensidade do trabalho, as entrevistas de Humphrey (1982) apontam que os trabalhadores não-qualificados e semiquificados estavam sob grande pressão para aumentar a produção, principalmente após a retomada do crescimento econômico com o “milagre”. Além disso, a intensidade do trabalho parecia maior nas grandes produtoras de automóveis em relação às pequenas produtoras de autopeças.²¹ A produtividade no período teve grande avanço, especialmente entre 1968 e 1972 (ver tabelas 6 e 7). Dois fatores são de extrema importância, são eles a ocupação da capacidade ociosa e a centralização verificada em meados da década de 1960. Entretanto, nos parece também razoável supor que uma parcela desse crescimento se devesse à pressão para que os trabalhadores se esforçassem mais no trabalho, utilizando metas e novas técnicas de organização do trabalho (Humphrey, 1982). O investimento direto estrangeiro a partir da segunda metade da década de 1960 deixou de ser preponderantemente em máquinas e equipamentos, passando

¹⁹ A maior parte dos dados empíricos é referente a duas fábricas de uma grande produtora de automóveis na Grande São Paulo (FA1 e FA2). A empresa permitiu não apenas o acesso a importantes dados sobre salários e práticas de recrutamento, como também possibilitou que 212 trabalhadores da produção fossem entrevistados. Uma outra parte importante dos dados foi obtida a partir de organizações de trabalhadores ou das próprias empresas atuantes na região da Grande São Paulo, entretanto, sem incluir entrevistas. Para mais informações a respeito da metodologia utilizada, ver Humphrey (1982, cap. 3).

²⁰ A pesquisa de Rodrigues (2009) foi realizada em 1963, em uma empresa produtora de automóveis na Grande São Paulo, por meio de entrevistas com 86 trabalhadores da produção.

²¹ Segundo um trabalhador da montagem da FA2: “Um operário na firma grande trabalha mais. Já trabalhei em firma pequena. Na primeira vez que fui trabalhar na FA6 (outra grande produtora de automóveis cujo nome foi ocultado) estranhei. Faço o serviço de dois e a produção é só um pouco menos. O normal é aumentar a produção e ficar com o mesmo número de operários. A cronometragem é para puxar. Piorou agora. Tem o problema de ir ao banheiro. Está piorando. Por exemplo, tem gente que trabalha tomando café” (Humphrey, 1982, p. 89).

a destacar-se na forma dinheiro, a partir do qual as fábricas brasileiras do segmento de automóveis foram compradas, assim como foram compradas, principalmente pelo capital estadunidense, uma grande parte das empresas de autopeças (Campos, 2023; Shapiro, 1994). Isso reforça o argumento de Humphrey (1982) de que o aumento da produtividade no período se deu sem mudanças significativas nas técnicas de produção.

Ademais, tornou-se parte do funcionamento normal das produtoras de automóveis a extensão ilegal da jornada de trabalho, viabilizada pela conivência dos órgãos de fiscalização do Estado. Em relato de 1973, o então presidente do Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo, Joaquim dos Santos Andrade, afirmou que os trabalhadores das produtoras de automóveis estavam trabalhando em média doze horas por dia. O regime de trabalho durante os dias úteis estaria contando com oito horas diárias mais duas horas extras (permitidas por lei), além de um hora e 36 minutos em regime extraordinário, para compensar o sábado. Também trabalhavam 8 horas no próprio sábado. Nem mesmo as férias eram respeitadas, pois embora tirassem-nas formalmente, eram obrigados a trabalhar em troca de bonificações (Ianni, 2019).

Outro elemento importante eram os acidentes de trabalho. A partir de relatórios das próprias empresas produtoras de automóveis, revelou-se um aumento no número de acidentes e de condições inadequadas ao trabalho durante o “milagre”. A principal causa apontada tinha relação com uma sobreutilização da capacidade produtiva, o que significou uso de maquinarias além de sua capacidade, ou exposição excessiva de trabalhadores a agentes químicos nocivos etc. (Humphrey, 1982). As péssimas condições eram confirmadas por jornais clandestinos que circulavam na fábrica da Volkswagen Brasil, em sua maioria ligados ao Partido Comunista Brasileiro. Dentre as denúncias, um incêndio com a empilhadeira que deixou um morto e dois feridos e a falta de equipamentos de proteção como luvas para solda. A grande mídia era acusada de ocultar os acidentes fatais que ocorriam na fábrica, como as cinco mortes que teriam ocorrido em 1970, num período de apenas seis meses (Kopper, 2017). Portanto, não nos parece verossímil o apontamento de Humphrey (1982) de que teria havido pouquíssimos acidentes fatais.²²

A instabilidade do emprego foi outro fator que deteriorou as condições de trabalho nas produtoras de automóveis. Essa nova dinâmica estava assentada na criação do fundo de garantia do tempo de serviço (1967) e todas as facilidades que esse mecanismo legal criou para as empresas demitirem seus trabalhadores.²³ As produtoras de automóveis eram empresas com grande rotatividade anual de trabalhadores, de 13.4% a 31.9% da força de trabalho, segundo dados de seis fábricas da Grande São Paulo. A investigação de Humphrey (1982) aponta que poucos pediam demissão das produtoras de automóveis e, em sua maioria, os demitidos tinham mais de um ano de trabalho na empresa. Podemos inferir que as demissões da maior parte dos trabalhadores, aqueles com mais de um ano de emprego, estavam associadas à dinâmica entre salário mínimo e reajuste salarial da categoria.

Após a instituição da nova política salarial do governo por Castelo Branco, o salário mínimo sofreu reajustes abaixo dos gerais. Convinha às empresas demitir os trabalhadores, antes que acumulassem muitos reajustes da categoria, e recontratar outros para a mesma função, ganhando um salário múltiplo do salário mínimo (fixado pela empresa para os trabalhadores da função).

²² Para dados que reforçam a percepção de um aumento dos acidentes de trabalho durante o milagre, ver Silva (2020, pp. 286-287).

²³ Apesar disso, Rodrigues (2009) apontou que a ampliação da instabilidade do emprego já era uma tendência em 1963.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Por meio da investigação das relações de trabalho na indústria automobilística no estado de São Paulo entre 1956 e 1973, concluímos que a industrialização pesada, mesmo em setores dos mais dinâmicos como esse, carrega marcas do passado que se reciclam na superexploração da força de trabalho (Fernandes, 2006; Marini, 2013). Alguns autores como Tavares e Souza (1981) advogavam o contrário, visto que concebiam a implantação da indústria pesada divorciada do passado subdesenvolvido. Esse processo tornaria endógenos os determinantes dos ciclos de investimentos, uma vez internalizados os setores de bens de produção e de bens de consumo capitalista (bens de consumo duráveis). Concebida dessa forma, a indústria pesada, além de autodeterminar o capital, gestava as suas próprias relações endógenas de trabalho que se definiam pelo conceito de mercado de trabalho dual e segmentado na economia brasileira (Tavares, 1986).

A investigação empírica que realizamos permitiu a análise do mercado de trabalho no setor automobilístico –símbolo da indústria pesada entre 1956 e 1973– com ênfase em dois critérios de diferenciação, um horizontal e outro vertical. O primeiro diz respeito à diferença entre os dois segmentos que compõem o setor, são eles a produção de automóveis e a produção de autopeças. Daí derivado, não sem mediações, temos a diferença entre o capital estrangeiro e o capital nacional. O segundo critério diz respeito à diferenciação do conjunto dos trabalhadores em cada um desses segmentos.

As evidências que apresentamos, em oposição à tese de Tavares e Souza, revelam que a diferença salarial entre os dois grupos que o compõem não advém de uma autonomia das relações de trabalho em cada um deles, mas antes de sua organicidade diferenciada. Essa relação interna fica evidente pelas variações conjuntas da grande maioria dos salários no setor. Não há nada que indique, portanto, que o mercado de trabalho das produtoras de automóveis, grandes empresas oligopolistas de capital estrangeiro, encerrasse uma dinâmica independente do conjunto do mercado de trabalho. A diferença entre os salários de base das grandes empresas estrangeiras e o salário de base nas demais empresas do setor, majoritariamente nacionais, assim como a diferença dos salários internamente às primeiras, é um dos mecanismos para controle e organização da mão de obra que garantiu, via concorrência dos trabalhadores, a superexploração da força de trabalho.

Não nos coube realizar nesse espaço uma investigação completa do mercado de trabalho no Brasil que incorporasse a agricultura e o ascendente setor de serviços, principalmente. Entretanto, a partir da investigação do setor mais dinâmico e desenvolvido da economia brasileira àquela altura, pudemos inferir sobre sua relação intrínseca com os demais setores da economia, incluindo aqueles externos à indústria.

Através da bibliografia especializada recuperamos a gênese e desenvolvimento da atuação direta do Estado brasileiro nas relações de trabalho, desde Vargas até as reformas trabalhistas e as perseguições políticas que seguiram o golpe de 1964. Essa atuação, como demonstramos, faz parte de um contexto mais amplo de luta política no Brasil. A intensificação do trabalho, a ampliação da jornada de trabalho, a perseguição política e, a partir de 1970, a deterioração dos salários da indústria automobilística são mais bem compreendidos a partir do complexo sistema de controle e uso da força de trabalho (Humphrey, 1982).

LISTA DE REFERÊNCIAS

Almeida, J. (1972). *A implantação da indústria automobilística no Brasil*. Fundação Getúlio Vargas.



- Almeida, M. H. T. (1975). O sindicato no Brasil: Novos problemas, velhas estruturas. *Debate e Crítica*, 6, 49–74.
- Campos, F. A. de (2023). *A arte da conquista: O capital internacional no desenvolvimento capitalista brasileiro (1951-1992)*. Lutas Anticapital.
- Cardoso, F. H. (1971). Comentaríos sobre los conceptos de sobrepoblación relativa y marginalidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, 1(1–2), 57–76.
- Costa, E. S. (1996). *A política salarial no Brasil, 1964-1985: 21 anos de arrocho salarial e acumulação predatória* [Tese de doutorado, Universidade Estadual de Campinas]. <https://doi.org/10.47749/T/UNICAMP.1996.108102>
- Doeringer, P. B., e Piore, M. (1970). *Internal labor markets and manpower analysis*. Office of Manpower Research, U.S. Department of Labor. <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED048457.pdf>
- Fernandes, F. (2006). *A revolução burguesa no Brasil: Ensaio de interpretação sociológica*. Globo.
- Furtado, C. (1975). *Formação econômica do Brasil*. Companhia Editora Nacional.
- Furtado, C. (1980). *Pequena introdução ao desenvolvimento: Enfoque interdisciplinar*. Companhia Editora Nacional.
- Gadelha, M. F. (1984). *Estrutura industrial e padrão de competição no setor de autopeças: um estudo de caso* [Dissertação de mestrado, Universidade Estadual de Campinas]. <https://hdl.handle.net/20.500.12733/1577623>
- Humphrey, J. (1982). *Fazendo o milagre: Controle capitalista e luta operária na indústria automobilística brasileira*. Vozes.
- Ianni, O. (2019). *A ditadura do grande capital*. Expressão Popular.
- Kalecki, M. (1977). *Teoria da dinâmica econômica: Ensaio sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da economia capitalista*. Nova Cultural.
- Kopper, C. (2017). *A VW do Brasil durante a Ditadura Militar Brasileira 1964-1985*. Volkswagen Aktiengesellschaft.
- Lenin, V. I. (2012). *Imperialismo, estágio superior do capitalismo* (P. V. de Almeida, Trad.). Expressão Popular.
- Marini, R. M. (2013). *Subdesenvolvimento e revolução*. Insular.
- Marx, K. (2017). *O capital: Crítica da economia política. Livro I: o processo de produção do capital* (R. Enderle, Trad.). Boitempo. (Trabalho original publicado em 1867)
- Mericle, K. S. (1984). The political economy of the Brazilian motor vehicle industry. Em R. Kronish e K. S. Mericle (Org.), *The political economy of the Latin American motor vehicle industry* (pp. 1–40). MIT Press.
- Negro, A. L. (2004). *Linhas de montagem: O industrialismo nacional-desenvolvimentista e a sindicalização dos trabalhadores, 1945-1978*. Boitempo.
- Nun, J. (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5(1), 178–236.
- Okumura, S. H. (2023). *O papel do capital internacional no setor de transportes terrestres no Brasil (1956-1998)* [Tese de doutorado, Universidade Estadual de Campinas]. <https://repositorio.unicamp.br/Acervo/Detalhe/1385053>
- Oliveira, F. de (2013). Crítica à razão dualista. Em *Crítica à razão dualista /O ornitorrinco* (pp. 25–120). Boitempo. (Trabalho original publicado em 1972)
- Oliveira, F. de, e Popoutchi, M. A. T. (1979). *Transnacionales en América Latina: El complejo automotor en Brasil*. Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.

- Quijano, A. (1978). Notas sobre o conceito de marginalidade. Em L. Pereira (Org.), *Populações marginais* (pp. 15–42). Duas Cidades.
- Rodrigues, L. M. (1981). Sindicalismo e classe operária: 1930-1964. Em B. Fausto (Org.), *História Geral da Civilização Brasileira. O Brasil Republicano* (V. 10, pp. 405–430). Difel.
- Rodrigues, L. M. (2009). *Industrialização e atitudes operárias: Estudo de um grupo de trabalhadores*. Centro Edelstein de Pesquisas Sociais.
- Sampaio Jr., P. A (1997). *Entre a nação e a barbárie: os dilemas do capital no Brasil* [Tese de doutorado, Universidade Estadual de Campinas]. <https://repositorio.unicamp.br/Busca/Download?codigoArquivo=490556>
- Shapiro, H. (1994). *Engines of growth: the state and transnational auto companies in Brazil*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Silva, A. (2020). *O direito do trabalho no capitalismo dependente: limites, potência, efetividade*. Outras Expressões.
- Souza, P. R. C. (1999). *Salário e emprego em economias atrasadas*. Universidade Estadual de Campinas/IE.
- Tavares, M. C. A. (1986). *Problemas de industrialización avanzada em capitalisms tardios y periféricos* (Texto para Discussão N. 94). Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- Tavares, M. C. A. (1998a). *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. Universidade Estadual de Campinas.
- Tavares, M. C. A. (1998b). *Ciclo e crise: O movimento recente da industrialização brasileira*. Universidade Estadual de Campinas/IE. (Trabalho original publicado em 1978)
- Tavares, M. C. A., e SERRA, J (1971). Más allá del estancamiento: una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente en Brasil. *El Trimestre Económico*, 38(152), 905–950.
- Tavares, M. C. A., e Souza, P. R. C. (1981). Emprego e salários na indústria “O caso brasileiro”. *Brazilian Journal of Political Economy*, 1(1), 3–26. <https://doi.org/10.1590/0101-31571981-1003>
- Zullo, G. J. D. (2014). *A questão salarial revisitada: Exército industrial de reserva e heterogeneidade estrutural* [Dissertação de mestrado, Universidade Estadual de Campinas]. <http://repositorio.unicamp.br/Acervo/Detalhe/940216>

Documentos

- Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores [ANFAVEA] (2024). *Anuário da indústria automotiva brasileira [1959-1964, 1966, 1972]*. <https://anfavea.com.br/site/anuarios/>
- Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores [ANFAVEA] (1986). *Anuário da indústria automotiva brasileira 1957/1986*. <https://anfavea.com.br/site/anuarios/>
- Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos [DIEESE] (1975). *Dez anos de política salarial*. São Paulo.
- Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos [DIEESE]. (1977). *Distribuição salarial em São Paulo segundo guias da contribuição sindical*.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE] (1967). *Censo Industrial de 1960*. <https://bibliotecadigital.seade.gov.br/view/singlepage/index.php?pubcod=10018487&parte=1>
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE] (1974). *Censo industrial São Paulo, 1970*. <https://bibliotecadigital.seade.gov.br/view/singlepage/index.php?pubcod=10018488&parte=1>

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE]. (1976). *Pesquisa industrial Brasil, 1973: Aspectos gerais das atividades industriais*. <https://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/biblioteca-catalogo?id=71719&view=detalhes>

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE]. (2024). *Anuário Estatístico do Brasil [1965-1970, 1973]*. <https://biblioteca.ibge.gov.br/bibliotecacatalogo?id=720&view=detalhes>