

OS INDUSTRIAIS GAÚCHOS E A POLÍTICA SALARIAL: “POR QUEM OS SINOS DOBRAM”

*Maria Isabel Herz da Jornada**

1 — Observações preliminares

Este artigo retoma algumas idéias desenvolvidas em nosso estudo sobre a posição da burguesia industrial gaúcha frente à política salarial no período compreendido entre os anos de 1964 e 1980. O objetivo do mesmo é examinar a posição desse segmento da burguesia industrial nacional frente à intervenção do Estado na instância que corresponde à determinação dos níveis de remuneração da força de trabalho. O marco inicial de análise é a instauração do regime militar que encerrou a chamada era populista na política brasileira e inaugurou uma nova forma de encarar as relações entre o Estado e a sociedade civil. O Governo Militar ampliou a ingerência do Estado tanto no plano das atividades econômicas quanto no das relações entre capital e trabalho, impondo-se, nessa instância, como o árbitro exclusivo das questões salariais. Foi com o novo regime que se implantou no Brasil uma política salarial enquanto conjunto de medidas — leis e decretos —, mediadas ou garantidas pelo Estado, destinadas à fixação e à regulação dos salários recebidos pelos trabalhadores. Dessa maneira, o Governo passou a estipular os índices de reajustes salariais de todas as categorias profissionais, extinguindo a negociação direta dos salários, ao mesmo tempo em que enquadrava a remuneração da força de trabalho na disciplina da sua política econômica.

A política salarial foi uma das “pedras de toque” do modelo econômico implantado no País, uma vez que foi concebida como um mecanismo de extrema importância para o processo de desenvolvimento do capitalismo monopolista no Brasil. A adoção de uma política global de controle dos salários foi complementada pela le-

* Socióloga da FEE.

A autora agradece as críticas (sempre pertinentes) e as valiosas sugestões da mestra e amiga Naira Lapis, interlocutora permanente, e também a Daniel Herz, que prestou inestimável colaboração quando da confecção da primeira versão deste artigo. Como é de praxe, cabe eximi-los de qualquer responsabilidade por eventuais equívocos e imprecisões remanescentes.

gislação do controle das greves e pela repressão política. O arrocho salarial garantido por essas medidas foi um dos elementos que estimulou o livre curso da acumulação de capital, favorecendo o crescimento das margens de lucro das empresas. A compressão dos salários seguiu de forma contínua até 1974, quando, com o fim do “milagre econômico” e com o “projeto de distensão lento e gradual” do Governo Geisel, se iniciou uma fase de abrandamento na política de arrocho salarial, que culminaria com a nova lei salarial de 1979. Essa lei instituiu os reajustes semestrais diferenciados por faixas de salário e um índice de produtividade que ficaria por conta da livre negociação. O essencial da política salarial anterior, que era o seu caráter estatal, permaneceria inalterado. Este foi o marco final de análise, dada a mudança na orientação da política salarial.

A relevância desta pesquisa reside na escassez de análises que privilegiem as burguesias regionais, no caso a gaúcha. Grande parte da historiografia nacional tem se ocupado em analisar o papel desempenhado pela burguesia industrial nacional — do pólo hegemônico da economia brasileira — no processo de industrialização do País, relegando as burguesias regionais a um plano secundário. A literatura produzida, fundamentada no empresariado do centro do País, não responde adequadamente à complexidade das burguesias regionais, pois está voltada para uma realidade de outra magnitude. A fecunda polêmica em torno do caráter hegemônico do empresariado industrial no Brasil é elucidativa para que se possa entender os industriais regionais num contexto histórico e num marco teórico que diga respeito a toda a classe, mas pouco esclarece acerca das suas particularidades. A apreensão das particularidades deve se constituir num esforço de garimpagem que considere a realidade regional na sua relação com a nacional. Em outros termos, é preciso compreender a economia regional à luz da dinâmica do capitalismo nacional e daí resgatar a história e as especificidades próprias de cada contexto industrial.

O marco teórico que norteia a pesquisa é fruto da discussão antes mencionada sobre o significado político do empresariado na consolidação da ordem industrial no Brasil. A literatura divergia a esse respeito: enquanto uma corrente atribuía à burguesia industrial um papel hegemônico nesse processo, a outra configurava-a como passiva, com um papel político irrelevante. Essas interpretações polares foram superadas por uma terceira corrente, defendida por Eli Diniz e Renato Boschi¹, a qual sustenta que o fato de a burguesia industrial não ter sido hegemônica não implicou passividade e subordinação ao Estado. A importância da tese de Diniz e Boschi é a de resgatar o papel político do empresariado, mesmo admitindo a inexistência de uma hegemonia burguesa, dado o desempenho do Estado no processo de industrialização e a presença significativa do capital estrangeiro no mesmo. A história revela que a classe soube defender muito bem os seus interesses econômicos e políticos, demonstrando capacidade de articulação e mobilização sempre que sentiu ameaçada a sua posição dominante.

¹ Consultar, especialmente, Diniz (1978) e Boschi (1979).

Com base nessa formulação teórica, buscou-se confirmar, no âmbito do Rio Grande do Sul, a existência de uma postura clara e firme por parte do empresariado industrial de defesa dos seus interesses, mesmo que de forma fragmentada, ou seja, em relação à política salarial.

A problemática salarial tem se constituído em um tema de permanente preocupação para os industriais gaúchos que, historicamente, têm concordado com a intervenção do Estado nessa instância, sempre que ela assegure o “disciplinamento” dos salários.

Para apreender as singularidades do empresariado local, utilizou-se como referencial de análise o empresariado industrial paulista, por ser o representante das forças produtivas mais avançadas do País. A indústria paulista é responsável por mais da metade da produção industrial nacional. Todavia não se deve esperar um estudo comparativo entre as duas burguesias, pois isto foge aos propósitos da presente investigação.

A posição da burguesia industrial gaúcha, sem dúvida, está referida às condições específicas em que se desenvolveu o capitalismo no âmbito regional. Foi a partir da concepção de uma relação de subordinação da economia gaúcha à dinâmica da acumulação nacional — que se configura na segunda metade da década de 50, quando se unifica o espaço econômico nacional, fruto da implantação de um novo padrão de acumulação — que se procurou entender o parque fabril gaúcho.

O procedimento metodológico adotado foi o de considerar a Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS) como o órgão de expressão máxima do empresariado industrial gaúcho, devido a sua representatividade formal. A entidade, enquanto parte integrante da organização sindical montada pelo Estado, é considerada, juntamente com os sindicatos e a Confederação, a interlocutora legítima para as negociações salariais. É o “fórum” oficialmente reconhecido para os pronunciamentos dessa natureza.

A FIERGS é representativa dos gêneros mais importantes da indústria rio-grandense. Ao longo do período analisado, os industriais que compuseram a diretoria eram, em geral, oriundos dos gêneros metalúrgico; mecânico e material elétrico; fiação e tecelagem; produtos alimentares; bebidas; calçados e vestuário; e construção civil. A presidência da entidade foi sempre ocupada por um empresário vinculado ao gênero metal-mecânico, cedendo lugar, uma única vez, a um outro importante segmento industrial que é o da indústria do vinho.

A reconstituição da posição do empresário industrial gaúcho frente à política salarial foi feita, basicamente, através dos pronunciamentos da FIERGS, constantes em duas publicações da entidade: o **Boletim Informativo** e o **Relatório de Atividades**. Como fonte secundária, recorreu-se, a partir de 1976, aos jornais **Correio do Povo**, **Zero Hora** e **Gazeta Mercantil**. Este último foi especialmente útil enquanto registro das posições da burguesia industrial paulista, uma vez que não se fez consulta aos arquivos da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP). Cabe esclarecer que, para reconstituir a posição dos industriais paulistas, foram consideradas tanto as manifestações da FIESP quanto as de expressivas lideranças industriais de São Paulo, reproduzidas na **Gazeta Mercantil**. O cotejo do discurso do industrial gaúcho

com o do paulista só ocorreu a partir de 1976, por constrangimentos de ordem prática, isto é, os arquivos do jornal **Gazeta Mercantil** só estavam disponíveis a partir desse ano.

O ensaio estrutura-se em duas partes, conforme as conjunturas tratadas. Na primeira, que corresponde aos anos de 1964 a 1974, onde a tônica foi o arrocho contínuo dos salários, busca-se explicitar a política salarial, sistematizando a legislação promulgada durante o período, como “pano de fundo” para a reconstituição da posição da burguesia industrial gaúcha frente à mesma. Na segunda parte, que compreende a conjuntura “pós-milagre”, o procedimento é semelhante ao do período anterior com uma diferenciação, a posição da fração industrial gaúcha é confrontada com a da burguesia industrial paulista. A partir dessa postura metodológica, consegue-se identificar as especificidades do empresariado rio-grandense com respeito à política salarial. As conclusões emergem naturalmente ao longo dos períodos investigados, o que torna desnecessário, porque repetitivo, um item com essa finalidade.

2 — O empresariado industrial gaúcho e a política salarial nos anos de 1964 a 1980: usos e abusos

A burguesia industrial gaúcha tem-se mostrado favorável às soluções autoritárias, especialmente se elas visarem a reprimir os ânimos reivindicatórios dos trabalhadores. Isto se verifica tanto em relação à intervenção militar de 1964 quanto à política de controle salarial — conhecida, com bastante propriedade, no jargão sindicalista, como a política de arrocho salarial — implantada no País pelo novo governo. O apoio ao golpe de Estado e a adesão imediata ao regime de exceção não foram características específicas do industrial gaúcho, como é sobejamente conhecido.

A postura colaboracionista do empresariado nacional não se constitui em novidade, pois o mesmo, juntamente com os militares e os setores mais conservadores da sociedade brasileira, teve participação ativa na queda do Governo João Goulart, conforme mostram diversos estudos e depoimentos sobre o período.² Em um dos mais importantes estudos sobre o “movimento de 64”, René Dreifuss (1981) demonstra, de forma inequívoca, que a articulação de setores da alta hierarquia militar com lideranças do empresariado, intelectuais e técnicos — os quais atuavam em estreita colaboração através dos institutos de pesquisa, órgãos consultivos e agências tecnoempresariais — foi decisiva para a desestabilização e posterior derrubada do Governo João Goulart. O empresariado atuou decisivamente na implantação do regime militar e, como não poderia deixar de ser, foi parte integrante do pacto autoritário que daria sustentação ao novo governo burocrático-militar.

² Indica-se, de forma muito especial, a obra de René A. Dreifuss (1981). Outra obra que analisa o tema é a de Heloisa Maria M. Starling (1986).

O empresariado gaúcho, por sua vez, não ficou alheio à mobilização nacional contra o Governo João Goulart, como se pode depreender pela atuação do Instituto de Pesquisas e Estudos Sociais do Sul (IPESUL) — expressão regional do Instituto de Pesquisas e Estudos Sociais (IPES)³ — e pelas freqüentes visitas da Escola Superior de Guerra (ESG) e da Associação dos Diplomados da Escola Superior de Guerra (ADESG), bem como do alto comando do III Exército, à FIERGS nos meses que antecederam o golpe de 1964 e no período subsequente. Os boletins informativos da entidade são pródigos em registrar tais encontros. Todavia, se a participação do empresariado gaúcho no movimento que encerrou a chamada era populista na política brasileira ficou evidenciada, ainda não foi suficientemente esclarecida.

O peculiar à burguesia local, ou pelo menos à fração industrial, objeto em questão, não é, pois, a sua aprovação à intervenção das Forças Armadas, mas o estilo de discurso utilizado pela classe para expressar o seu apoio e sua disposição de colaborar com o novo governo. A FIERGS manifestou, desde o primeiro momento do regime militar, o seu regozijo com a implantação de um “governo forte”, que, com “pulso firme”, pusesse fim à ameaça comunista. O trecho a seguir, extraído de um memorial à indústria nacional, intitulado **Chamamento à Meditação** e confeccionado alguns meses após a implantação do regime militar, é ilustrativo do “estilo” adotado pela entidade para se pronunciar publicamente.

“Veio a revolução, milagre de Deus, sem dúvida alguma, e, em 24 horas, a situação mudou. Aquelas manifestações de frustrações e desapontamento surgiram as afirmativas de bons propósitos. O empresário eufórico e emocionado solidarizava-se com o novo governo; a ele tudo prometia, em colaboração e trabalho, e dele condicionava este apoio à implantação das reformas. Lembramo-nos, ainda hoje, de assertivas vibrantes e conclamações sinceras de convite ao trabalho, a mais produção, a mais desenvolvimento, tudo em prol do novo Brasil. Recordamos também que a resposta do empresário foi uníssona a estes convites e até muitos de nós afirmamos e cumprimos a disposição de trabalhar de graça, se fosse necessário e representasse um bem para a redenção de nossa pátria.” (B. Inf. FIERGS/CIERGS, 1964).

Esse estilo de discurso — sustentado em argumentos religiosos e simplistas que insinuavam uma aparente ingenuidade — encobria, na verdade, uma postura autoritária e conservadora da burguesia industrial local, que, mesmo abusando dos subterfúgios, sabia muito bem o que lhe convinha.

³ O IPES, criado no final de 1961 pelos empresários do eixo Rio-São Paulo, tinha, juntamente com outros organismos como o Conselho das Classes Produtoras (CONCLAP) e o Instituto Brasileiro de Ação Democrática (IBAD), o objetivo maior de impulsionar em todo o País uma reação empresarial contra o Governo Goulart, acusado de promover a esquerdização da vida política. O IPES, segundo expressão de Dreifuss (1981, p. 180), constituía-se no “(...) representante do conjunto mais expressivo da burguesia, capaz de agir política e militarmente com efetiva autoridade”.

A mesma postura revela-se na sua relação com a classe trabalhadora, relação esta que se pautou pela aceitação da ingerência estatal nessa instância, sempre que ela se traduzisse num controle efetivo sobre os trabalhadores. Os industriais gaúchos compartilhavam com o empresariado do centro do País uma perspectiva otimista quanto à conduta assumida pelo Estado diante das relações de trabalho após 1964.

A interferência do Estado na esfera dos salários, a exemplo do que ocorreu com a Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT), deslocou o eixo dos conflitos trabalhistas, contrapondo com mais intensidade trabalhadores e Governo, enquanto a classe patronal apenas executava as determinações de um poder disciplinador. Para o empresariado industrial local, essa situação era bastante favorável, desde que o Estado assegurasse a compressão salarial, considerada, naquele momento, como algo necessário para o crescimento da indústria gaúcha, pois garantiria a capacidade de competição no mercado nacional.

Do ponto de vista da problemática salarial, essa era a questão central para a FIERGS, uma vez que os diferenciais de produtividade entre a indústria rio-grandense e a paulista eram amplamente favoráveis à última. Não estava explícito no discurso, mas cristalino na realidade, o fato de que a indústria local procurava compensar as condições desfavoráveis no terreno da produtividade comprimindo os salários. Daí a importância da política de controle salarial para a indústria gaúcha.

Essas e outras constatações que apontam o caráter conservador e autoritário da burguesia industrial rio-grandense podem ser apreendidas do discurso da FIERGS ao longo do período investigado, como se verá a seguir.

2.1 – O período 1964-74: os industriais gaúchos e a cumplicidade com o arrocho salarial

Sob o enfoque da política salarial, esse período encerra uma conjuntura claramente delimitada, que se abre com a ascensão dos militares ao poder e se fecha 10 anos depois, quando o arrefecimento das taxas de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) sinalizava o início da crise em que mergulharia a sociedade brasileira.⁴ A crise extrapolou o plano econômico para configurar-se como uma crise de legitimidade do próprio regime, o que levou o Governo do General Geisel a promover, em 1974, reformas políticas com o intuito de recompor as suas forças de sustentação. Essas reformas, consubstanciadas no “projeto de distensão”, deram início, ainda que timidamente, ao processo de abertura política do País, que teria o seu desenrolar no governo seguinte, quando o General Figueiredo fez da abertura política o seu compromisso com a Nação. A política salarial, por sua vez, também experimen-

⁴ Ver, entre outros estudos, o de Francisco de Oliveira (1977, 1977a). Consultar também Maria da Conceição Tavares (1982); Paul Singer (1977); e Octávio Ianni (1977).

tou os reflexos dessa crise com a mudança nos critérios de reajuste dos salários no final de 1974, o que indicava uma nova orientação para enfrentar a questão salarial, que, até então, era vista pela ótica do arrocho.

Uma das primeiras medidas do Governo Militar, tão logo se consumou o golpe, foi referente à sistemática das negociações salariais, que teve o seu curso inteiramente alterado com a intervenção do Estado nessa esfera. A livre negociação entre patrões e empregados, prática largamente utilizada antes de 1964, foi extinta para ceder lugar a uma política salarial caracterizada pelo controle estrito do Estado sobre os índices de correção salarial de todas as categorias de trabalhadores. Cabe lembrar que a ingerência do Estado, no tocante à questão salarial, se limitava, até o advento do movimento militar, à política de salário mínimo instituída pelo Governo Vargas em 1940, a qual estabelecia um “salário de subsistência” suficiente para garantir a reprodução da força de trabalho.⁵

Os militares no poder alteraram substancialmente as regras de reajustamento dos salários, como recém foi referido. As primeiras medidas do novo governo procuraram enfrentar a inflação através do controle dos salários e do *deficit* público. O discurso oficial passou a defender que o aumento da inflação era causado pelas reivindicações salariais “excessivas” sustentadas pelos sindicatos. Esse enfoque gerou os princípios que acabaram por nortear a elaboração da política salarial.

Essa política foi concebida como um mecanismo de extrema importância para a continuidade do processo de desenvolvimento do capitalismo no Brasil. O plano de combate à inflação, definido no primeiro Programa de Ação Econômica do Governo 1964-66 (PAEG), divulgado alguns meses após a intervenção militar, conferia destaque à formulação de uma política salarial que represasse os salários para conter a “orgia salarial” do governo deposto.

O PAEG, elaborado durante o Governo Castelo Branco, definiu a meta básica do novo governo: refrear a inflação para recriar o clima necessário à retomada dos investimentos públicos e privados. Com esse propósito, o Plano contemplava a redução dos *deficits* governamentais, o controle do crédito ao setor privado e uma política de reajustes salariais, cujo princípio básico era o de que os reajustes salariais, além de compensarem os efeitos da inflação, deveriam assegurar um aumento real dos salários em proporção igual ao crescimento da produtividade (BR. Ministr. Planej. Coord. Econ., 1964, p. 15). O plano econômico do Governo Castelo Branco estipulou a nova periodicidade dos reajustes salariais, que não poderiam ocorrer em intervalos inferiores a 12 meses, salvo no caso de acordo entre empregados e empregadores. Persistia, na prática, a possibilidade de negociação entre as partes, pois, no seu texto, o plano admitia que o Governo deveria criar condições para que a maioria dos reajustes dos salários do setor privado da economia se processasse de acordo com as regras naturais do mercado, mediante acordo entre as partes.

⁵ A esse respeito, consultar o estudo clássico de Francisco de Oliveira (1977a).

Dessa forma, pode-se concluir que a política salarial instituída pelo PAEG não continha instruções rígidas para o setor privado. Contudo, para o serviço público federal — órgãos da administração descentralizada, sociedades de economia mista, empresas subvencionadas pela União, ou concessionárias de serviços públicos federais —, as normas referentes a salários eram rigorosas. Os reajustes salariais nessas empresas dependeriam de prévia audiência do Conselho Nacional de Economia, fundamentados na Circular nº 10, de 19.06.64, expedida pelo Gabinete Civil da Presidência da República. Para tais casos, o critério de reajuste seria o de assegurar um salário real médio equivalente à média dos salários reais auferidos nos dois últimos anos, acrescida de uma percentagem adicional correspondente ao incremento de produtividade.

Em síntese, as diretrizes traçadas no primeiro plano econômico do regime militar constituíam-se num rigoroso programa de estabilização de cunho monetarista, que desembocou numa forte recessão que perdurou até 1967. A crise econômica, é bem verdade, começou a se fazer sentir antes mesmo da mudança do regime; o declínio das taxas de crescimento começou em 1962. A partir de 1964, as medidas econômicas acentuaram, intencionalmente, a crise, configurando um quadro de depressão econômica. A drástica política de compressão salarial — que, se ainda não estava nitidamente traçada no PAEG, foi explicitada com as medidas de contenção salarial que sucederam ao plano — contribuiu fortemente para que a economia apresentasse esse desempenho. Os efeitos dessa política sobre a economia foram, de um lado, a redução dos custos das empresas e, de outro, a diminuição da demanda corrente. Todas as medidas econômicas tomadas pelo Governo, é claro, tinham a sua lógica, ou a sua “funcionalidade” como sugerem Maria da Conceição Tavares e José Serra.⁶

O represamento dos salários obedecia à “racionalidade” do novo modelo econômico, centrado no padrão de acumulação que começou a ser implantado a partir da segunda metade da década de 50, quando foi conferida ênfase à produção de bens de consumo duráveis. Francisco de Oliveira (1977b, p. 76-113) insere a política de contenção salarial entre aquelas medidas destinadas a resolver os problemas do financiamento da acumulação de capital ao nível interno, o que só foi possível graças ao desmantelamento da coalização política anterior — sustentada pelo populismo — e devido à intervenção nos sindicatos postos sob controle do Estado.

A confiança que o regime inspirava ao capital estrangeiro fez com que os empréstimos externos fossem imediatamente abertos. Se a compressão salarial foi um dos elementos que financiou internamente a expansão econômica, o capital estrangeiro encarregou-se do financiamento externo. A reforma da Lei de Remessa de Lucros de 1962 (Lei nº 4.131), com o fito de conceder ao capital externo generosas condições de expatriação de rendimentos, é um exemplo notável do que seriam as relações do novo governo com o capital multinacional.

⁶ Ver, a esse respeito, *Além da Estagnação* de Tavares (1982, p.171).

Sob o enfoque dos investimentos externos, a política salarial cumpria um papel dos mais importantes: ao baratear o custo da mão-de-obra, tornava o País atraente para o capital estrangeiro. A repressão política garantia a “paz social” para o êxito dos investimentos. Com efeito, o controle do custo da força de trabalho pelo Estado fez com que os salários sofressem uma redução em termos reais, paralelamente ao aumento da produtividade do trabalho.

Desse modo, a política de confisco salarial, antes de mais nada, condenava os trabalhadores, em particular os de baixa renda, a uma situação dramática: a maior parcela da população estava “tecnicamente” excluída dos benefícios propiciados pelo novo modelo econômico.

Como parte da estratégia do modelo econômico, foi desarticulado o movimento sindical para que fosse extinto todo e qualquer foco de resistência dos assalariados. No dia 10 de abril de 1964, através das Portarias de nºs 224 a 230, do Ministério do Trabalho, o Governo iniciou a desmontagem das organizações trabalhistas com a intervenção em três sindicatos e quatro federações. No período subsequente, esse processo teve continuidade, sendo que, de abril de 1964 até 1967, o Governo “fez uma limpeza” nos quadros de centenas de sindicatos, substituindo os líderes eleitos por interventores (Figueiredo apud Souza & Lamounier, 1981, p. 143).

A política de intervenção em massa atingiu fortemente a capacidade de reivindicação e combatividade dos sindicatos, que foram transformados em órgãos assistenciais e recreativos.

A regulamentação da lei de greve, através da Lei nº 4.330, de 01.06.64, deu uma roupagem legal à proibição “de fato” das greves. O processo de deflagração das greves foi burocratizado ao máximo, inviabilizando, na prática, “greves legais” e abrindo caminho para a repressão “legalizada” das lutas trabalhistas. O rol de exigências para uma greve ser reconhecida como um “direito” era tão extenso e tão detalhado que acabava coibindo o exercício desse direito. Dentre essas restrições, uma era muito especial: as greves só seriam reconhecidas como legítimas se apresentassem um caráter estritamente econômico, isto é, se a categoria profissional estivesse apenas “(. . .) interessada na melhoria ou manutenção das condições de trabalho vigentes na empresa (. . .)” (Campanhole apud Martins, 1979, p. 118).

Além de proibir qualquer greve política, ou de solidariedade, a legislação vedava o direito de greve, em qualquer circunstância, ao funcionalismo público e às categorias de trabalhadores de serviços definidos como essenciais.

Caracterizando as greves como um instrumento de natureza anti-social, nocivo aos interesses da coletividade, o Estado desarmou o trabalho diante do capital. O sufocamento das lutas sindicais passou a ser apresentado como um “cartão de visitas” do modelo econômico para atrair os investimentos, especialmente os estrangeiros.

As operações de intervenção nos sindicatos e a legislação restritiva às lutas sindicais aplainaram o caminho para a política de arrocho salarial. O Governo começou testando os instrumentos dessa nova política “em casa”. O funcionalismo federal foi o “laboratório” da política de arbitramento da remuneração da força de trabalho. A política salarial passou a ser um mero componente técnico da política econômica.

Através da Circular nº 10, de 19.06.64, o Governo estabeleceu o primeiro conjunto de normas para os reajustes, revisões e acordos salariais, cujo alcance se restringia ao funcionalismo público federal, estadual e municipal. Inaugurava-se, com essa circular, a prática de submeter os componentes dos índices de reajustes salariais aos índices “teoricamente aceitos” ou “tecnicamente admitidos” na política econômica. Os critérios fixados por essa circular eram: o restabelecimento do salário real dos últimos 24 meses anteriores ao mês de reajustamento, sendo que a taxa de aumento da produtividade estimada para o ano anterior deveria incidir sobre o salário real médio, e, sobre esse salário, deveria ser acrescentado um resíduo inflacionário que era a metade da estimativa da inflação futura, ou a “metade da inflação porventura admitida na programação econômico-financeira do Governo”. Por fim, eram estipulados a periodicidade dos reajustes salariais sob controle do Governo Federal — que teriam que ter espaçamento mínimo de um ano — e o órgão encarregado de fixar a taxa de aumento da produtividade e o resíduo inflacionário, que era o Ministério da Fazenda (BR. Minist. Faz. apu Calsing, 1978, p. 26).

Um mês após a promulgação da Circular nº 10, o Decreto-Lei nº 54.018, de 14.07.64, estendia essa política salarial às empresas estatais ou de controle acionário do Estado. Esse Decreto reorganizou o Conselho Nacional de Política Salarial (CNPS), criado em julho de 1963, ampliando e precisando as suas funções. A principal delas era o estabelecimento dos reajustes salariais

“(. .) na área do serviço público federal, inclusive nos órgãos de administração descentralizada e sociedades de economia mista sob a jurisdição do Governo Federal ou entidades a ele vinculadas, ou ainda, em sociedades de economia mista financiadas por bancos oficiais de investimento”.

Nenhum acordo salarial coletivo poderia ser firmado sem prévia audiência do CNPS também nas empresas privadas subvencionadas pela União ou concessionárias de serviços públicos federais (BR. Minist. Faz. apud Xavier, 1979, p. 24).

Os critérios de revisão salarial fixados pela Circular nº 10 foram institucionalizados pelo referido Decreto-Lei:

“O salário reajustado será determinado de modo a igualar o salário médio vigente nos últimos vinte e quatro meses, multiplicado, a seguir, por um coeficiente que traduza o aumento da produtividade para o ano anterior, acrescido da previsão para a compensação de resíduo inflacionário porventura admitido na programação financeira do Governo” (BR. Minist. Faz. apud Xavier, 1979, p. 24).

A competência da fixação do coeficiente de produtividade e do resíduo inflacionário tal qual estava previsto na circular anterior foi atribuída ao Ministério da Fazenda. Com esse Decreto-Lei, o Governo procurava fortalecer a base jurídica de suas primeiras diretrizes de política salarial. Registrava-se preocupação especial em enquadrar a Justiça do Trabalho, obstruindo-se eventuais “válvulas de escape” nas suas decisões: o método de reajuste definido pelo CNPS deveria ser oficialmente comunicado por seu presidente à Justiça do Trabalho, para que essa o adotasse nos

dissídios. Também aos governos estaduais e municipais era solicitada adesão a essas normas.⁷

A fórmula oficial de reajuste foi criticada por vários estudos, dentre eles o do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE) (DIEESE Informe Estatist., 1975, p. 13), porque recompunha o salário real médio dos últimos 24 meses e não o salário real existente no 24º mês anterior ao reajuste. Com esse critério de reajuste, o efeito da inflação, nesse período de 24 meses, era incorporado definitivamente aos salários. Para resguardar o poder aquisitivo dos salários, os mesmos deveriam ser recompostos com base no poder de compra do início de um período, e nunca considerando apenas o poder de compra médio.

A ampliação do controle salarial ocorreu no ano seguinte, quando a Lei nº 4.725, de 13.07.65, estendeu ao setor privado, com caráter de obrigatoriedade, as normas de “disciplina salarial” já adotadas para o setor público. Essa lei é o marco inicial da abrangente política de contenção salarial posta em prática pelo Estado autoritário. Por isso, é conhecida também como a **lei do arrocho salarial**. O Executivo, a partir desse momento, passou a ser o árbitro privilegiado das questões trabalhistas e o exclusivo das questões salariais.

Sucederam-se vários decretos e decretos-leis com o intuito de aprimorar os mecanismos que garantissem um controle cada vez maior do Estado sobre os reajustes dos salários. Igualmente, a legislação visava manter a política salarial dentro dos marcos que correspondiam aos interesses do capital monopolista que se consolidava no País. Dessa forma, foi estabelecido que os reajustes seriam anuais, com base no salário real dos últimos 24 meses anteriores ao último reajuste, e proibido o repasse para o preço das mercadorias de todo e qualquer reajuste de salários que excedesse o índice oficial. O resíduo inflacionário e a taxa de produtividade, que foram incorporados à sistemática de reajustes somente no ano seguinte à **lei do arrocho**, seriam estipulados pelo Conselho Monetário Nacional e pelo Conselho Nacional de Economia respectivamente. A legislação definia, ainda, os órgãos responsáveis pelo cálculo dos índices do custo de vida para garantir a unidade de critérios — haja vista

⁷ Em setembro do mesmo ano, outra regulamentação sofisticou ainda mais as técnicas de cálculo dos índices de reajuste salarial. O Decreto nº 54.228, de 01.09.64, introduziu inovações que tornaram mais flexível a aplicação do disposto no Decreto anterior. A base de cálculo para a determinação do salário médio dos últimos 24 meses, depois desse Decreto, tanto podia ser o salário da categoria profissional, como a folha de pagamento da empresa, ou o salário médio da empresa ou, ainda, a faixa de salário mais representativa. O CNPS podia reexaminar os processos de reajuste desde que ocorressem algumas das seguintes situações: se a taxa de aumento da produtividade da empresa ou da categoria fosse superior à fixada pelo Governo; se a empresa tivesse oferecido taxas maiores do que as encontradas segundo o critério estabelecido; se houvesse necessidade de corrigir distorções salariais na escala de salários da empresa ou da categoria profissional (Calsing, 1978, p.27).

que, num primeiro momento, a legislação era omissa nesse sentido, o que provocou reclamações dos empresários — e estipulava que a correção salarial deveria ser feita de acordo com índices que o Governo publicaria mensalmente, através de decretos. Outro foco de discordância do empresariado foi extinto em fevereiro de 1967, quando se alterou o Artigo nº623 da CLT a fim de garantir o cumprimento das determinações oficiais. A partir daí, estava proibida a realização de convenções ou acordos coletivos que se opusessem às normas fixadas pelo Governo no campo da política salarial.

Constata-se, pois, que todas as medidas eram tomadas visando atingir um maior grau de rigidez com respeito à questão salarial. A tendência era a de um progressivo “endurecimento”, até que, em 1968, por intermédio de um novo decreto-lei, que tornava permanente o controle estatal sobre os reajustes, o Estado assumia definitivamente a responsabilidade de estabelecer os níveis de remuneração da força de trabalho. Até então, a ingerência do Estado estava limitada a um período de três anos, conforme o estipulado pela Lei nº4.725.

A nova sistemática de correção salarial estipulada em 1968 insere-se no quadro econômico e político do momento, no qual o aumento da inconformidade popular, que explodiu no final de 1968, era a resposta à radicalização do Governo no plano econômico. Nos anos de 1967 e 1968, acentuaram-se as manifestações populares contra a política econômica e social do Governo Militar, quando se verifica um esforço de reorganização de setores de oposição na sociedade civil. Uma onda oposicionista alastrou-se pelo País, provocada pela política de confisco salarial, pela insegurança no emprego devido à implantação do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e pela repressão às manifestações e protestos de rua. Essa reação configurava aquilo que o Governo e mesmo os empresários gaúchos qualificavam como um “clima de intranquilidade e agitação social”. Alguns meses de “agitação” foram suficientes para justificar o “endurecimento” do regime com a edição, em dezembro de 1968, do Ato Institucional nº5 (AI-5), símbolo do arbítrio assumido e da repressão política generalizada. A repressão abriu caminho para o aprofundamento da racionalidade do modelo econômico que se impôs por inteiro.

A crise econômica cedeu lugar, entre 1968 e 1973, a um período conhecido como o do “milagre brasileiro”, devido às altas taxas de crescimento do PIB. O crescimento global deveu-se, em grande parte, ao desempenho do capital estrangeiro no setor industrial e a um amplo programa de investimentos do Estado, que passou a ser o grande tomador de empréstimos no Exterior para dar apoio à acumulação privada através de pesados investimentos em infra-estrutura de serviços.

As modificações introduzidas nas regras de reajustamento salarial, através do Decreto-Lei nº 5.451, de 12.07.68, surgiram como uma resposta do Governo Federal ao movimento grevista de Contagem, Minas Gerais, com o intuito de acabar com a greve e coibir a eclosão de novos movimentos paredistas. O Ministério do Trabalho, interessado no término da greve, determinou que as empresas concedessem um aumento adicional de 10% aos grevistas — embora a principal reivindicação da categoria fosse um aumento salarial de 25% —, o que acarretou o fim da greve nove dias depois de ter iniciado. Para prevenir novos movimentos reivindicatórios, o Governo re-

solveu estender a todos os trabalhadores essa mesma concessão arrancada pela greve de Contagem.⁸

As reações populares deixaram o Governo efetivamente preocupado com a violenta queda dos salários reais que surgia como o item principal nas pautas de reivindicações dos sindicatos. Para minorar o problema, foi introduzida na fórmula de cálculo dos reajustes o fator de correção do resíduo inflacionário admitido pelo Governo, pois as estimativas da inflação vinham sendo ultrapassadas pela taxa efetiva de elevação dos preços. Dessa forma, a mudança na política salarial visava a uma correção *a posteriori* dos efeitos que a subestimação do resíduo inflacionário acarretava aos salários. Isto é, a medida visava a uma correção para aproximar a taxa prevista e a taxa efetiva de inflação. Entretanto essa correção não tinha efeito retroativo, não compensava as perdas já sofridas pelos trabalhadores em consequência dos “erros de estimativa” inerentes aos índices de “inflação admitida”.

Com a vigência desse Decreto-Lei, por outro lado, reduziram-se ainda mais as possibilidades de fugir aos percentuais definidos oficialmente, o que assegurou a manutenção do confisco salarial, ainda que com taxas mais cuidadosamente administradas.

O Tribunal Superior do Trabalho tratou de garantir o cumprimento das determinações constantes nos decretos-leis, através do Prejulgado⁹ nº 38, baixando instruções minuciosas que acabaram por reduzir ao mínimo a possibilidade de um reajuste negociado pelo sindicato com índices acima do reajuste oficial.

Conhecida a legislação salarial, mesmo que de uma forma panorâmica, cabe examinar a posição da burguesia industrial gaúcha frente à mesma.

Nessa primeira fase da política salarial, onde a tendência foi o arrocho contínuo dos salários, como se teve oportunidade de mostrar, a postura dos industriais rio-grandenses foi marcada pelo apoio irrestrito a todas as medidas de compressão salarial impostas pelo Estado. Atitude coerente com a sua imediata adesão ao regime militar, momento em que os empresários industriais demonstraram a sua plena confiança nos rumos que o País tomara sob o comando do Governo Militar. A política econômica implementada, que tinha como meta básica conter a inflação para recriar o clima necessário à retomada dos investimentos públicos e privados, não encontrou resistência por parte da fração industrial gaúcha. A classe percebia a ação saneadora do Estado como a garantia do crescimento econômico.

De igual forma, os industriais expressaram concordância com a política econômica oficial que via nos aumentos salariais um forte componente inflacionário. Em julho de 1964, a FIERGS encaminhava uma circular aos seus associados, na qual estava patente a sua disposição de não contrariar as normas governamentais.

⁸ Uma boa análise sobre a mobilização sindical no período encontra-se em Weffort (1972).

⁹ Prejulgado é o nome dado às resoluções adotadas pelo Tribunal Superior do Trabalho, as quais devem ser observadas em todos os casos semelhantes.

“(. . .) conceder aumentos de salários em porcentagem superior ao aumento havido nos índices de preços ao consumidor (fornecidos pelo Serviço de Estatística da Previdência e Trabalho do Ministério do Trabalho) seria não só contrariar a orientação do governo, mas sim estimular a própria inflação que deve ser contida” (FIERGS, 1964).

A FIERGS, com essa circular, procurava conter alguns sindicatos patronais que, segundo informações recebidas pela entidade, estavam apresentando propostas muito acima da elevação do custo de vida por ocasião da celebração de acordo ou dissídios coletivos referentes à revisão de salários. O DIEESE sustenta que essa situação foi uma decorrência tanto da ação dos sindicatos dos empregados, que conseguiram, durante os primeiros anos, manter certo poder de barganha, como da atuação dos tribunais de trabalho que “(. . .) tentavam manter certa independência em relação aos demais poderes (DIEESE Informe Estatist., 1975, p. 2), até que, em 1967 e 1968, novas instruções “enquadraram” a Justiça do Trabalho nas determinações governamentais.

É justamente essa atuação da Justiça do Trabalho, de relativa independência em relação ao Estado, que mais parecia inquietar os industriais gaúchos. A FIERGS responsabilizava o Tribunal Regional do Trabalho (TRT) da 4ª Região (o sediado no Rio Grande do Sul) pelas dificuldades encontradas pela indústria local para observar a política de estabilização de preços do Governo Federal. O TRT da 4ª Região era acusado de, nos processos de revisão dos dissídios coletivos, conceder reajustes salariais acima do que era concedido pelos outros tribunais do País. Com isso, os industriais gaúchos sentiam-se prejudicados, pois, além de terem que pagar maiores salários por serem forçados a conceder reajustes acima dos oficiais, ficavam impossibilitados de se beneficiarem dos estímulos especiais criados pela Portaria Interministerial nº 71, de 23.02.65, que instituiu a Comissão Nacional de Estímulo à Estabilização de Preços (CONEP).

As críticas dos industriais gaúchos concentravam-se quase que exclusivamente na “excessiva” liberalidade do Tribunal, que era acusado de agir contra os interesses da indústria rio-grandense, pois não considerava a situação desvantajosa do Rio Grande do Sul perante o centro do País. Para esses empresários, qualquer “concessão” acima dos índices oficiais poderia acarretar perda de competitividade no mercado nacional, dado que o peso dos salários nos custos das empresas era maior no Rio Grande do Sul do que no centro do País — notadamente São Paulo. Esse é o argumento central que permeia todo o discurso do empresariado industrial rio-grandense ao longo do período estudado. O confronto com a realidade dos dados desmascarava uma parte do discurso e confirmava outra: para a totalidade do setor industrial, o peso dos salários nos custos era um pouco maior em São Paulo do que no Rio Grande do Sul, enquanto a produtividade do trabalho era acentuadamente maior em São Paulo.

A fragilidade da indústria gaúcha aparecia com frequência no discurso do empresariado. Um exemplo é o documento que segue, onde a FIERGS, temerosa de que os índices de reajustes concedidos pelo TRT da 3ª Região (São Paulo) pudessem ser aplicados também pelo TRT gaúcho por ocasião do dissídio dos metalúrgicos, traça um perfil dramático das despesas com pessoal nas indústrias metalúrgicas.

“Na maioria das indústrias metalúrgicas e de transformação, as despesas com pessoal (mão-de-obra direta e indireta) participam com 30% e 40% no custo da produção. Cada 10% de aumento salarial significa necessidade de aumentar o preço de venda em 4 e 6% para reconstituir o crédito. A maioria dos associados dos Sindicatos dos Metalúrgicos aderiu à Portaria 71, confirmando, no ano corrente, a sua adesão. Não nos ocorre como tais associados poderão manter aumentos de preços dentro do limite de 10% previsto pelo Governo, se serão forçados pelo Tribunal Regional do Trabalho a reajustar os salários de tal modo que precisariam aumentar os seus preços entre 15 e 25% para não sofrer prejuízos e paralisação de suas atividades.” (B. Inform. FIERGS/CIERGS, 1966, p. 15-6).

Outro exemplo aparece quando os empresários criticam a **lei de greve**, considerada prejudicial aos interesses da indústria. A argumentação centrava-se no artigo da lei que assegurava aos empregados em greve o pagamento dos salários durante o período da sua duração, se deferidas pelos empregadores ou pela Justiça do Trabalho, total ou parcialmente, as reivindicações formuladas pelos empregados. Esse dispositivo era visto pelos industriais como uma coação sempre presente e uma injustiça flagrante,

“(. . .) já que, em se tratando de dissídio coletivo de natureza econômica, o próprio empregador está, enquanto houver elevação do índice ponderado do custo de vida, de antemão condenado a deferir, total ou parcialmente, o pedido” (B. Inform. FIERGS/CIERGS, 1966, p. 15-6).

Por isso a FIERGS encaminhou, em 1965, ao Ministro do Trabalho e Previdência Social, Walter Peracchi de Barcelos, quando da sua visita ao Rio Grande do Sul, um documento (B. Inform. FIERGS/CIERGS, 1966a, p. 28-9) em que pedia alterações na **lei de greve**, especialmente no que dizia respeito ao pagamento dos dias parados. O exame dessas propostas mostra com clareza que o empresariado industrial gaúcho postulava um rigorismo ainda maior por parte do Estado e não demonstrava disposição para enfrentar negociações com os trabalhadores que pudessem afetar suas margens de lucro.

Em 1968, momento em que o Estado se colocou como o árbitro exclusivo das questões salariais, o que significou o “endurecimento” no trato dessa questão, a FIERGS não mais se manifestou, numa nítida demonstração de que o Estado, nesse particular, tinha encontrado o rumo certo. A burguesia industrial gaúcha já não tinha mais o que reclamar: o arrocho salarial estava garantido.

Os resultados positivos da política econômica, refletidos na modernização do parque industrial brasileiro e na elevação acelerada das taxas de crescimento do PIB, provocaram nas classes dominantes um sentimento de euforia e otimismo com o futuro do País. O autoritarismo do Estado sufocou as vozes dissonantes e assegurou a “paz interna” para os investimentos. Os empresários industriais gaúchos sentiam-se à vontade na “ilha de prosperidade” e “tranquilidade social” que ajudaram a criar, como atestam os manifestos da FIERGS referentes à situação econômica e política

do período.¹⁰ Os empresários do centro do País, com maior razão, aprovaram a estratégia econômica do Governo e também embarcaram na maré otimista difundida pelo Estado (Diniz, 1983). Reação previsível numa conjuntura em que

“(. . .) altas taxas de crescimento do PNB, o fortalecimento dos setores industriais de ponta, representados pelos grandes conglomerados nacionais e estrangeiros, ao lado da expansão do setor estatal e do aumento da sua eficiência e lucratividade permitiram ao Governo consolidar e difundir a imagem da eficácia e validade das novas diretrizes” (Diniz, 1982).

Sem dúvida, o bom desempenho da economia proporcionou um amplo campo para a acomodação de interesses no bloco dominante. Deve-se considerar também, acompanhando Amaury Souza e Bolívar Lamounier, que “(. . .) as classes altas e médias, que constituem o grosso dos legitimadores efetivos do regime, eram justamente aquelas cujas rendas dispararam durante o milagre econômico” (Souza & Lamounier, 1981, p. 143). Com efeito, o que se verificou durante os anos do “milagre” foi a dramática compressão dos salários de base, enquanto os salários médios e altos aumentaram.

Nessa conjuntura, é compreensível que, de uma maneira geral, não se registrassem manifestações críticas dos industriais gaúchos quanto à política salarial. O silêncio da FIERGS¹¹ pode ser entendido como uma demonstração de apoio às iniciativas governamentais na esfera dos salários. Depreende-se disso que a forma como o Governo encaminhou a questão salarial veio ao encontro daquilo que os empresários industriais gaúchos consideravam como “medidas acertadas ao bom andamento da produção”.

2.2 – O período 1974-80: os industriais gaúchos e os novos ventos

A conjuntura que se abriu com o fim do “milagre brasileiro” se caracterizou pelo esgotamento do ciclo expansivo da economia e pela mudança nos rumos do regime político. Do ponto de vista da política salarial, o que delimita a mesma são as alterações que ocorrem na sistemática dos reajustes salariais no ano de 1974 e no final de 1979. Diante da nova conjuntura, o Governo viu-se compelido a abandonar a política de arrocho salarial e a iniciar uma lenta descompressão dos salários, pois a solução clássica – utilizada amplamente no período anterior – de comprimir os sa-

¹⁰ Sobre a posição dos industriais gaúchos frente às questões gerais de conjuntura, bem como acerca da atuação do Estado na economia, ver Gros (1987).

¹¹ As manifestações sobre a legislação salarial referiam-se a esclarecimentos técnicos, geralmente do departamento jurídico, para a correta aplicação das leis.

lários para “atacar” a crise tornou-se politicamente inviável. A mobilização dos trabalhadores, forçando uma prática de negociação salarial, aliada à desaceleração do crescimento do mercado interno para os setores de bens de consumo duráveis e não duráveis tornaram o Governo e o próprio empresariado “sensíveis” à problemática salarial.

As crescentes dificuldades no terreno econômico abalaram as bases de sustentação do regime, o qual tinha na eficácia da sua política econômica o seu instrumento de legitimação. A insatisfação com o regime atingia amplos segmentos da sociedade — dos trabalhadores aos empresários. O questionamento do regime, que já tomava vulto no fim do Governo do General Médici, refletiu-se no resultado das eleições majoritárias para o Senado, em novembro de 1974, onde o Governo experimentou a sua primeira derrota significativa.

O empresariado industrial do centro do País, diante da queda do ritmo de crescimento da economia e das dificuldades daí subseqüentes, rompeu o silêncio e começou a criticar a excessiva intervenção estatal na economia, além de condenar o gigantismo das empresas estatais (Diniz, 1983; Pessanha, 1981). A ingerência do Estado nas questões salariais tornou-se outro alvo das manifestações dos industriais, especialmente daqueles segmentos voltados ao mercado interno, os quais passaram a defender uma decompressão salarial ao mesmo tempo em que incorporavam ao seu discurso a defesa da negociação direta entre capital e trabalho.

O movimento sindical, por seu turno, adquiriu uma nova expressão no final do Governo Médici com a ofensiva operária lançada pelos trabalhadores dos setores industriais mais modernos, especialmente aqueles trabalhadores vinculados ao sindicato dos metalúrgicos de São Paulo e das cidades vizinhas de Santo André, São Bernardo do Campo e São Caetano do Sul, que deram início ao que ficou conhecido como o “novo sindicalismo” brasileiro. Uma das principais propostas dessa corrente sindical era a extinção da ingerência estatal nas relações de trabalho (Almeida, 1983). No fim dos anos 70, o novo sindicalismo, ou o “sindicalismo autêntico”, transformou-se na tendência do movimento sindical.

As manifestações da crise social que se esboçavam juntamente com a crise econômica, a qual transparecia no arrefecimento das taxas de crescimento do PIB, ameaçavam as bases de sustentação político-ideológica do regime. O General Ernesto Geisel, que assumiu a Presidência do País em março de 1974, procurou, de imediato, criar novos mecanismos para a obtenção do apoio político e social, dada a necessidade do regime de recompor as forças que lhe davam legitimação. Para tanto, o Governo Geisel patrocinou o que foi denominado como a “política de distensão”, através da qual buscou um afrouxamento da tensão sócio-política, com um programa de medidas de liberalização cuidadosamente controladas, muito bem expressas no *slogan* oficial de “continuidade sem imobilidade”.

A crise, que tanto era de ordem econômica quanto política, desvelou uma outra realidade para os detentores do capital, realidade esta que contrastava com o período de euforia dos tempos do “milagre”: os rumos que a economia iria tomar eram incertos e, antes de serem motivo de entusiasmo, o eram de apreensão.

Se o projeto de distensão procurava equacionar a crise política, o II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), elaborado pelo Governo Geisel para vigorar no

quinqüênio 1975-79, procurava dar uma resposta à crise produtiva. O II PND tinha como meta geral mudar o carro-chefe da acumulação, calcada no setor de bens duráveis, para o setor produtor de máquinas e equipamentos e de insumos básicos, bem como fortalecer a empresa privada nacional. A estratégia econômica traçada tinha como objetivos maiores tanto criar condições para que os investimentos realizados no período 1968-73 pudessem ser absorvidos pela continuidade do crescimento, quanto afastar os constrangimentos estruturais que se apresentavam como uma ameaça crescente às possibilidades futuras da acumulação de capital no País.

Entretanto a implantação do mesmo não alcançou sucesso, pois as taxas de crescimento não foram mantidas, o que fez com que a política formulada pelo Estado, com vistas a criar uma nova estrutura industrial, ficasse seriamente comprometida.¹²

Foi justamente o II PND que desencadeou o grande debate nacional que recolocou o empresariado no centro das discussões sobre os rumos da economia e até mesmo acerca do destino político do País. A **campanha contra a estatização** (entre os anos de 1975 e 1977), que alguns analistas encaram como uma “rebelião empresarial”, a IV Conferência Nacional das Classes Produtoras (CONCLAP), realizada no final de 1977, e o Primeiro Documento dos Empresários do Fórum da **Gazeta Mercantil**, divulgado em 1978, são demonstrações importantes da intensidade do debate empresarial travado no centro do País.¹³ Todavia é preciso ter presente, como adverte Eli Diniz, que o protesto da classe não pode ser entendido como uma ruptura radical com o regime, pois os pontos de dissidência do empresariado com o regime não eram suficientes para caracterizar uma cisão radical (Diniz, 1983).

Nessa conjuntura de crise e de crescente mobilização dos vários segmentos que compõem a sociedade civil é que se devem entender as alterações na política salarial. A nova investida do Estado nessa esfera veio ao encontro do que já era consenso até mesmo no meio empresarial, ou seja, diante da nova conjuntura, ninguém seria suficientemente ingênuo para negar as distorções na distribuição de renda e defender a continuidade do arrocho salarial. Até mesmo os empresários industriais gaúchos, que sempre demonstraram ser favoráveis a que o Estado jogasse “duro” com os assalariados, reconheciam o baixo poder aquisitivo dos trabalhadores.

Com efeito, a Lei nº 6.147, de 20.11.74, significou um abrandamento na política salarial, ao alterar o cálculo do reajuste salarial e ao estabelecer um abono de emergência de 10% a partir de dezembro do mesmo ano, que seria considerado como antecipação do próximo reajuste. O cálculo do reajuste salarial passou a ser feito de acordo com a variação do salário médio dos últimos 12 meses, ao invés de 24, como fora anteriormente fixado. Também foram feitas outras duas modificações: a mudança no conceito da taxa de produtividade e a implantação do fator de reajustamento salarial. O conceito de produtividade foi redefinido, introduzindo-se a noção

¹² Sobre o II PND, consultar, especialmente, Lessa (1978) e Castro (1985). Essas duas obras apresentam conclusões distintas quanto à eficácia do II PND.

¹³ A esse respeito ver, especialmente, Eli Diniz (1979).

da participação no aumento desta, em lugar de um acréscimo da produtividade, isto é, não seria acrescido aos salários uma taxa de produtividade, mas “(. . .) um coeficiente correspondente à participação no aumento da produtividade da economia nacional, no ano anterior”. A forma de aplicação do coeficiente, que era feita por adição, passou a ser feita por multiplicação.

O fator de reajustamento salarial, publicado mensalmente pelo Governo, foi adotado para corrigir os salários. A publicação mensal desse fator trouxe prejuízo para os assalariados, pois o Executivo deixou de publicar, em separado, os coeficientes de atualização monetária dos salários e dos fatores de correção do resíduo — como acontecia anteriormente — para publicar somente o fator de reajustamento salarial. Assim, tornou-se inviável verificar se as estimativas de tais elementos conduziriam a resultados confiáveis.

Com essa Lei, a prática das antecipações salariais foi estendida a todas as categorias, o que é uma demonstração da importância que esse tipo de reivindicação começava a alcançar no meio sindical. Deve-se atentar para o fato de que a concessão do abono como antecipação salarial se constituirá num comportamento típico do Governo que se repetirá mais tarde (Almeida, 1982, p. 33).

Contudo, mesmo que essa Lei significasse uma mudança na orientação da política salarial — o arrocho já não seria mais um elemento para “resolver” a crise econômica —, a existência do fator de reajustamento salarial assegurava todo o poder de decisão para o Executivo.

A efervescência social, que foi a tônica do período, teve seu ponto alto em 1978 e 1979, quando eclodiram um sem-número de movimentos grevistas em todo o Brasil, inclusive no Rio Grande do Sul. Sem dúvida, o ano de 1978 foi de intensa atividade oposicionista. Setores consideráveis da sociedade civil organizavam-se e lutavam pelo direito de participar na vida política do País. A campanha pela anistia ampla, geral e irrestrita sacudia a Nação, enquanto a oposição crescia e mostrava força, de novo, nas eleições de novembro de 1978. A bandeira da Assembleia Nacional Constituinte livre e soberana era desfraldada por setores da oposição, que iniciavam uma campanha nesse sentido, a qual tomaria conta da Nação anos depois.

O movimento trabalhista despontou como uma força de primeiro plano na cena política nacional. As inúmeras greves que paralisaram o núcleo moderno do parque industrial em 1978 tiveram um efeito importante: romperam com uma tradição de greves por categorias, pois, na maior parte dos casos, foram movimentos por empresa, solucionados através de acordos diretos entre patronato e sindicato. Ou seja, a negociação salarial descentralizara-se e efetivava-se à margem da política salarial, da interferência estatal e mesmo na mediação do Judiciário trabalhista, o qual teve de homologar acordos livremente firmados entre as partes interessadas. O empresariado industrial, de forma especial o paulista, em maior ou menor grau, acabou por concordar em negociar, enquanto o Governo acenava com reformas.

A mobilização grevista tornou-se mais intensa em 1979 e difundiu-se do ABCD paulista — “o coração industrial do Brasil” — para fora do Estado de São Paulo e mesmo para fora do setor industrial. As paralisações por empresas — tônica do ano anterior — foram sobrepujadas pelas paralisações por categoria, o que era, de acordo com Maria Hermínia Tavares de Almeida, “(. . .) o indício de que, bem ou mal, o

centro de gravidade da mobilização retornava ao sindicato, ou, pelo menos, ao lugar que ele deveria ocupar” (Almeida, 1981). A prática da negociação direta reduziu-se, pois a ingerência do Estado se fez presente em quase todos os acordos salariais.

Em suma, a política salarial foi superada, na prática, por força do movimento grevista de 1978 e 1979, na medida em que o reajuste de salários se transformou, novamente, em objeto de negociação.

Diante da efervescência social e dos protestos dos empresários do centro do País, que exigiam alterações na política salarial para que pudessem repassar os índices de reajustes concedidos acima do que era estipulado por lei para o preço das mercadorias, o Governo resolveu alterar a política salarial, mantendo o essencial da política anterior, que era o seu caráter autoritário: a nova lei salarial, de nº 6.708/79, que entrou em vigor em novembro de 1979, manteve a interferência do Estado na fixação dos reajustes salariais, feita de acordo com índices (pela nova legislação seriam índices de preços ao consumidor).

A mudança nos critérios de reajuste dos salários ocorreu dentro de um contexto de aceleração inflacionária e de disseminação dos movimentos reivindicatórios como se teve oportunidade de mostrar. Nesse sentido, para conter o surto mobilizatório, a nova lei salarial tratou de promover uma redistribuição salarial, o que foi feito de forma muito hábil do ponto de vista do capital, pois a redistribuição se restringiu ao âmbito da massa salarial, isto é, redistribuição dentro da folha de salários.

A nova política salarial instituiu os reajustes semestrais, diferenciados por faixas de salário, com base no Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), e um adicional correspondente ao acréscimo verificado na produtividade da categoria profissional, que seria estipulado mediante negociação direta entre as partes. As faixas salariais eram três, sendo que a cada uma delas corresponderia uma proporção fixa do INPC dos seis meses anteriores, de acordo com uma sistemática cumulativa, conhecida como “efeito cascata”. À faixa inferior — até três salários mínimos —, seria concedido o INPC integral mais um adicional de 10%; à faixa seguinte — entre três e 10 salários mínimos —, o INPC integral e, para a faixa superior — acima de 10 salários mínimos —, 80% do INPC.

A nova lei salarial substituiu o princípio de repor o salário médio dos últimos 12 meses pelo princípio de repor o pico salarial seis meses antes do reajuste e eliminou qualquer tentativa de antecipação de parte da inflação futura, pois todo reajuste passou a se basear na taxa de inflação pretérita.

É preciso reconhecer que, com a nova lei, o Governo mostrava preocupação em evitar quedas maiores no poder aquisitivo da classe trabalhadora a fim de refrear o movimento sindical. A periodicidade semestral para os reajustes, embora não tenha representado uma melhoria real para os trabalhadores, impediu um declínio maior dos salários. No entanto o autoritarismo continuava presente: o Estado conservava os salários sob controle — pois os mesmos ainda eram vistos sob a ótica inflacionária —, enquanto os sindicatos continuavam excluídos do processo decisório da fixação dos índices de reajuste.

A nova lei teve curta duração — apenas um ano —, sofrendo várias alterações nos anos subseqüentes, até que, no início de 1983, recrudesceria o arrocho salarial.

Esse período foi todo ele marcado por freqüentes manifestações do empresariado industrial com respeito à problemática salarial. A forma de enfrentar essa questão, ou seja, o encaminhamento de soluções que resguardassem a rentabilidade, de preferência sempre crescente, dos capitais, constituiu-se numa preocupação para a classe, o que pôde ser observado tanto em São Paulo quanto no Rio Grande do Sul. O descompasso entre a posição da burguesia industrial paulista, na voz das suas principais lideranças e do seu órgão de classe, e a da burguesia industrial rio-grandense ficou patente nos diversos pronunciamentos e documentos emitidos durante os anos aqui analisados. Essa constatação encontra uma explicação de ordem econômica, que reside nos diferentes estágios do parque industrial em ambos os estados. Realidades distintas do ponto de vista da configuração do parque fabril influíram para a formação de diferentes posições frente à questão salarial.

As primeiras manifestações do empresariado industrial ao longo do período já apontavam para a direção do que foi acima colocado. As principais lideranças industriais do centro do País reconheciam publicamente as distorções salariais e pediam alterações na política de controle dos salários, chegando até mesmo a incorporar ao seu discurso a defesa da negociação direta entre capital e trabalho para efeitos de acordo salarial. É preciso observar que a posição desses empresários, basicamente a dos paulistas, era reflexo tanto da crise econômica que começou em 1974 — e que atingiu primeiramente as indústrias de bens de consumo duráveis e de não duráveis (a queda do poder de compra dos salários e a queda do ritmo do crescimento do emprego restringiram o mercado interno para esses setores) — quanto da mobilização sindical para enfrentar a crise. Os empresários defensores de uma nova postura do Estado face à negociação salarial eram aqueles ligados aos setores mais modernos e dinâmicos da economia nacional, onde a negociação salarial direta entre as partes já era uma realidade, ou seja, na prática, a legislação estava superada.

A alteração da legislação seria uma forma de corrigir a defasagem existente entre a mesma e a realidade, pois a lei salarial funcionava como uma verdadeira “camisa-de-força” não só para os trabalhadores como também para os empresários, visto que a lei impedia o repasse para o preço da mercadoria de qualquer parcela concedida aos trabalhadores acima do índice de correção salarial estipulado pelo Governo. As indústrias que estavam negociando índices de reajustes acima dos oficiais acabavam por ter que absorver esse diferencial, pois o Conselho Interministerial de Preços (CIP) só autorizava aumentos de preços de acordo com o índice fixado para os salários.

Assim sendo, embutido no discurso que defendia a livre negociação dos salários, encontrava-se uma reivindicação de fundo para o capital: a extinção do controle de preços exercido através do CIP. Segundo o depoimento de um importante industrial paulista, “(. . .) ganha-se muito mais dinheiro num regime aberto.” Uma expressiva liderança industrial gaúcha, representativa do ramo metalúrgico, fez coro às críticas dos seus colegas paulistas, assim sintetizando a sua posição: “(. . .) O Governo não pode dar liberdade para negociar o salário, e depois não permitir que a empresa se recupere (. . .) a livre iniciativa deve ser em todos os sentidos” (ZH, 1977, p. 18/21).

A FIERGS, entretanto, apesar de dirigir críticas à ação “policial” do CIP, mantinha sua posição favorável à ingerência estatal. A entidade não acompanhou o

discurso das lideranças industriais de São Paulo, para quem a tutela estatal era considerada prejudicial, pois dificultava as negociações com a classe trabalhadora.

A FIERGS admitia a deterioração do poder de compra dos salários, mas, no seu entender, isso deveria ser resolvido mediante uma nova lei, o que equivaleria a reforçar o papel regulador do Estado nessa instância. Aqui reside uma diferença importante entre o segmento industrial gaúcho e o paulista: enquanto o primeiro evitava confrontar-se com o Estado, adotando uma postura que, em alguns casos, era de subserviência, o segundo (pelo menos os empresários mais expressivos) não temia o confronto e fazia “letra morta” da orientação governamental relativa aos salários. O empresariado industrial rio-grandense só endereçava críticas à política salarial quando o Governo manifestava publicamente a intenção de promover mudanças na sistemática de reajuste dos salários. Pode-se acrescentar que a classe se manifestava com atraso em relação aos seus pares do centro do País e ia “a reboque” dos acontecimentos.

A reação dos industriais locais frente à nova lei salarial de 1979 confirma o que foi dito acima. Somente poucos meses antes da promulgação da lei, momento em que o Governo acenava com reformas, os industriais “encorajaram-se” e defenderam uma nova lei que institucionalizasse a semestralidade, chegando até mesmo a se confessarem adeptos da negociação direta. “Somos partidários do diálogo há muito tempo e não há qualquer razão para que não continuem as conversações diretas com os trabalhadores, na negociação dos reajustes salariais”, afirmava o Presidente da FIERGS em entrevista coletiva à imprensa no final de setembro daquele ano (Rel. Ativid. FIERGS/CIERGS, 1975, p. 102). A preocupação básica da entidade era de que não houvesse aumentos “sensíveis” de salários, pois isso realimentaria a inflação. Os aumentos salariais deveriam ocorrer dentro de parâmetros “realistas”: antes era preciso elevar a produtividade para que a economia tivesse suporte para arcar com um crescimento dos salários sem prejuízo do desenvolvimento industrial.

Às vésperas da nova lei, a FIERGS admitia a necessidade da mudança, mas insistia na contenção dos salários. Coerente com essa posição, a entidade apoiou a nova sistemática de reajustes salariais, sem deixar de criticar o adicional de 10% para a faixa salarial de até três salários mínimos. O argumento utilizado era o de que aumentos acima do Índice do Custo de Vida (ICV) resultariam num fator realimentador da inflação, pois a maior concentração de trabalhadores na indústria ocorria na faixa inferior. O índice de produtividade também era visto como inflacionário. A Federação entendia que o mesmo era “concedido com divórcio da realidade”, a fim de atender a razões políticas. Com essa crítica, a FIERGS, pela primeira vez, no período estudado, antecipou-se aos empresários do centro do País.

Sem dúvida, os pronunciamentos de expressivos industriais paulistas, em 1980, foram no sentido de manter a lei salarial sem alterações, contrariando a posição da FIERGS e até mesmo a do Ministro do Planejamento, Delfim Neto, que acusava a lei de ser prejudicial ao combate à inflação. Passado o primeiro ano de vigência da nova política salarial, os mesmos empresários que a defendiam passaram a criticá-la sob o argumento de que a mesma se constituía num dos fatores responsáveis pela inflação e pelo desemprego na área industrial.

O agravamento da crise econômica — a recessão econômica em 1981 estava claramente configurada — faria com que a classe empresarial voltasse a atribuir ao trabalhador a maior parcela do custo dessa crise. No entanto não se deve pensar que as lideranças industriais paulistas que apoiaram a manutenção da nova lei dos salários em 1980 fossem portadoras de uma visão liberal de suas relações com a classe trabalhadora. Antes disso, mesmo os empresários conhecidos pela sua retórica liberal no trato das questões salariais, diante de fatos concretos como os conflitos trabalhistas, assumiram uma posição autoritária, aceitando, de forma conivente, a ação repressora do Estado sobre os trabalhadores.

Uma constante no discurso da fração industrial gaúcha é o recurso às particularidades da indústria local para justificar a sua postura “cautelosa” com respeito à questão trabalhista, em especial no tocante aos salários. No Rio Grande do Sul, predominavam as pequenas e, secundariamente, as médias empresas, onde a mão-de-obra tinha expressiva participação nos custos, o que deixava o Estado em desvantagem frente a São Paulo, cujo parque industrial contava com um número significativo de grandes empresas. Nestas, a estrutura salarial era bem diversa daquelas de pequeno e médio portes. Baseando-se nessa argumentação, a FIERGS reclamava do Estado medidas compensatórias para o Rio Grande do Sul, sempre que se divisasse a possibilidade de mudanças na sistemática de correção salarial, no sentido de uma elevação dos salários.

A realidade dos dados enfraquece a força dos argumentos, pois, em 1980, a participação do total dos salários pagos (acrescidos dos custos com Previdência e Assistência Social) no Valor Bruto da Produção (VBP), na indústria gaúcha, não ultrapassava os 9,0% e, na indústria paulista, ficava em torno de 10,0%. A repercussão dos salários nos custos das empresas era um pouco maior em São Paulo — que contava com salários médios mais altos — do que no Rio Grande do Sul, onde a compressão salarial sempre foi maior. O salário, nos dois estados analisados, representava uma parcela menor dos custos das empresas, ou seja, a força de trabalho apropriava-se de uma fatia pouco expressiva do valor da produção industrial.

No transcorrer do período analisado, pode-se observar que os reduzidos salários traziam vantagens para a indústria gaúcha, uma vez que eles contribuíam para assegurar a taxa de acumulação interna, visto que o Rio Grande do Sul operava com uma produtividade mais baixa do que São Paulo. Os capitais industriais aqui localizados encontravam na baixa remuneração relativa da mão-de-obra uma compensação para as condições desfavoráveis no terreno da produtividade. No ano de 1980, a produtividade do trabalho na indústria gaúcha era, na média entre todos os gêneros, 69,0% da alcançada pela indústria paulista, que se encontrava em outro estágio de modernidade.¹⁴

¹⁴ Segundo dados obtidos nas tabelas confeccionadas a partir das informações dos Censos Industriais do IBGE, as quais fazem parte do referido estudo sobre a posição da burguesia industrial gaúcha frente à política salarial.

Sob o enfoque econômico, uma conclusão aflora naturalmente, a de que os industriais gaúchos, ao defenderem a contenção e o disciplinamento dos salários, estavam defendendo a preservação das suas margens de lucro. Nesse sentido, sabiam muito bem o que lhes convinha.

Como uma constatação final, retomando o enfoque político, é preciso ter presente que a visão dos empresários, tanto dos paulistas quanto dos gaúchos, sobre a livre negociação dos salários era estreita: não contemplava o universo mais amplo na qual ela deveria estar inserida, que era o da própria reformulação das relações entre capital e trabalho.

Bibliografia

- ALMEIDA, Fernando Lopes de (1982). **Política salarial, emprego e sindicalismo, 1964/1981**. Rio de Janeiro, Vozes. p. 33.
- ALMEIDA, Maria Hermínia Tavares (1981). Tendências recentes da negociação coletiva no Brasil. **Dados: Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, IUPERJ, 24(2):173.
- (1983). O sindicalismo brasileiro: entre a conservação e a mudança. In: SORJ, Bernardo & ALMEIDA, Maria Hermínia Tavares. **Sociedade e política no Brasil pós-64**. São Paulo, Brasiliense.
- BOLETIM INFORMATIVO FIERGS/CIERGS (1964). Porto Alegre, FIERGS/CIERGS.
- BOLETIM INFORMATIVO FIERGS/CIERGS (1966). Relatório anual. Porto Alegre. p. 15-6.
- BOLETIM INFORMATIVO FIERGS/CIERGS (1966a). Porto Alegre, mar. p. 28-9 (Número Especial).
- BOSCHI, Renato (1979). **Elites industriais e democracia**. Rio de Janeiro, Graal.
- BRASIL. Ministério do Planejamento e Coordenação Econômica (1986). **Programa de Ação Econômica do Governo: 1964-66**. Rio de Janeiro, Escritório de Pesquisa Econômica Aplicada. 240p. (Documento EPEA, 1; síntese).
- CALSING, Eliseu Francisco (1978). **A política salarial no Brasil**. Rio de Janeiro, IUPERJ. (Dissertação de Mestrado).
- CARDOSO, Fernando Henrique (1983). Papel dos empresários no processo de transição: o caso brasileiro. **Dados: Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, IUPERJ, 26(1):9-27.
- CASTRO, Antonio Barros de (1985). Ajustamento X transformação; a economia brasileira de 1974 a 1984. In: CASTRO, Antonio Barros de & SOUZA, Francisco E. Pires de. **A economia brasileira em marcha forçada**. Rio de Janeiro, Paz e Terra.

- CORREIO DO POVO (1974-80). Porto Alegre, Caldas Junior.
- DIEESE INFORME ESTATÍSTICO (1975). 10 anos de política salarial. São Paulo, v. 1, n. 3, ago. p. 13.
- DINIZ, Eli (1978). **O empresário, estado e capitalismo no Brasil: 1930-1945**. Rio de Janeiro, Paz e Terra.
- (1982). O empresariado e a nova conjuntura. In: TRINDADE, Héglio, org. **Brasil em perspectiva: dilemas da abertura política**. Porto Alegre, Sulina. p. 113.
- (1983). **Empresariado e transição política no Brasil: problemas e perspectiva**. (s.n.t.). (Trabalho apresentado no XI International Congress of the Latin American Studies Association, México, mimeo.).
- DREIFUSS, René A. (1981). **1964: a conquista do Estado, ação política, poder e golpe de classes**. Petrópolis/RJ, Vozes.
- GAZETA MERCANTIL (1976-80). São Paulo.
- GROS, Denise (1987). **Burguesia industrial gaúcha e o Estado Nacional; 1964-78**. Porto Alegre, FEE.
- IANNI, Octávio (1977). **Estado e planejamento econômico no Brasil**. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- LAPIS, Naira Lima (1987). A burguesia industrial gaúcha e a sua relação com o capital estrangeiro: anos 1964-73. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, 8(2):77-94.
- LESSA, Carlos (1978). **A estratégia do desenvolvimento 1974-1976: sonho e fracasso**. Rio de Janeiro. (Tese, mimeo.).
- MARTINS, Heloísa Helena de Souza (1979). **O estado e a burocratização do sindicato no Brasil**. São Paulo, Hucitec.
- MATA, Milton da (1980). Controles de preços na economia brasileira: aspectos institucionais e resultados. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, IPEA, 10(3):911-54.
- OLIVEIRA, Francisco de (1977). **A economia da dependência imperfeita**. Rio de Janeiro, Graal.
- (1977a). A economia brasileira: crítica à razão dualista. **Seleções CEBRAP**, São Paulo, Brasiliense, 1(1).
- (1977b). Padrões de acumulação, oligopólios e Estado no Brasil (1950-1976). In: —. **A economia da dependência imperfeita**. Rio de Janeiro, Graal. p. 76-113.
- PESSANHA, Charles (1981). **Estado e economia no Brasil; a campanha contra a estatização, 1974-1976**. Rio de Janeiro, IUPERJ. (Tese de Mestrado).
- RELATÓRIO DE ATIVIDADES FIERGS/CIERGS (1975). **FIERGS é favorável a negociações diretas com os trabalhadores**. Porto Alegre. p. 102.
- SINGER, Paul (1977). **A crise do milagre**. Rio de Janeiro, Paz e Terra.

- SOUZA, Amaury & LAMOUNIER, Bolívar (1981). Governo e sindicato no Brasil: a perspectiva dos anos 80. **Dados**: Revista de Ciências Sociais, Rio de Janeiro, IUPERJ, 24(2):143.
- STARLING, Heloisa Maria M. (1986). **Os senhores das gerais: os novos inconfidentes e o golpe de 64**. Petrópolis/RJ, Vozes.
- TAVARES, Maria da Conceição (1982). **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro**. Rio de Janeiro, Zahar.
- WEFFORT, Francisco (1972). **Participação e conflito industrial**: Contagem e Osasco, 1968. São Paulo, CEBRAP. (Cadernos CEBRAP, 5).
- XAVIER, Edgard de Andrade (1979). **As diretrizes da política salarial de Vargas a Geisel**. Porto Alegre, PUC. (Dissertação de Mestrado).
- ZERO HORA (1977). Sindicato: patrões e empregados querem liberdade de negociação. Porto Alegre, 25 set. p. 18/21. Mesa-redonda.
- ZERO HORA (1974-80). Porto Alegre.

Abstract

This article studies the attitudes of the industrial bourgeoisie of Rio Grande do Sul towards the wage policies followed by the Brazilian authoritarian government between 1964 and 1980. The analysis is based on a wider investigation, having as its main objective to achieve a better understanding of the specific characteristics of the attitudes of those entrepreneurs regarding state intervention on the determination of wage levels. The attitudes of the industrialists of São Paulo are taken as a basis for comparison.

The main conclusion — derived from an analysis of statements and publication of the Federation of Industries of the State of Rio Grande do Sul (Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul) — is that the local industrial bourgeoisie always supported state control of wage levels.