



Argumentos - Revista do Departamento de Ciências Sociais da Unimontes

ISSN: 2527-2551

ISSN: 1806-5627

revista.argumentos@unimontes.br

Universidade Estadual de Montes Claros

Brasil

Silva, Marconi Gomes da
Produtividade do trabalho, emprego e salários na indústria automobilística brasileira (1957/1987)
Argumentos - Revista do Departamento de Ciências Sociais
da Unimontes, vol. 19, núm. 2, 2022, Julho-, pp. 135-163
Universidade Estadual de Montes Claros
Brasil

DOI: <https://doi.org/10.46551/issn.2527-2551v19n2p.135-163>

- ▶ Número completo
- ▶ Mais informações do artigo
- ▶ Site da revista em redalyc.org



Produtividade do trabalho, emprego e salários na indústria automobilística brasileira (1957/1987)

Marconi Gomes da Silva¹

Recebido em: 16/03/2021

Aprovado em: 09/12/2021

Resumo: O presente artigo tem por objeto o estudo da indústria automobilística brasileira no período 1957/1987. Constituem objetivos do trabalho, apresentar: a) delineamentos teóricos sobre o processo capitalista de produção, a produtividade, o emprego e os salários; b) uma visão geral sobre a indústria automobilística, desde meados dos anos 1950 até meados dos 1980; c) a evolução do emprego, da produtividade e dos salários com destaque para a evolução do salário real médio em face à produtividade e para a distribuição salarial e à distribuição funcional da renda setorial. A hipótese do trabalho é que a indústria automobilística experimentou grande transformação na sua base técnica, propiciando grande elevação da produção, do emprego, da produtividade e dos salários, porém com distribuição funcional da renda no setor amplamente favorável ao capital.

Palavras-chave: Indústria automobilística. Emprego. Salários. Produtividade. Distribuição funcional da renda.

Productividad laboral, empleo y salarios en la industria automotriz brasileña (1957/1987)

Resumen: El propósito de este artículo es estudiar la industria automotriz brasileña en el período 1957/1987. Los objetivos del trabajo son presentar: a) esquemas teóricos sobre el proceso de producción capitalista, la productividad, el empleo y los salarios; b) una visión general de la industria del automóvil, desde mediados de los años cincuenta hasta mediados de los ochenta; c) la evolución del empleo, la productividad y los salarios, con énfasis en la evolución del salario real promedio en relación con la productividad y para la distribución salarial y la distribución funcional del ingreso setorial. La hipótesis del trabajo es que la industria automotriz ha experimentado una gran transformación en su base técnica, proporcionando un gran aumento de la producción, el empleo, la productividad y los salarios, pero con una distribución funcional de la renta en el sector en gran medida favorable al capital.

¹ Professor da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), Natal, Brasil. E-mail: marconi.br62@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2382-5094>.

Palabras clave: Industria del automóvil. Trabajo. Salario. Productividad. Distribución funcional del ingreso.

Labor productivity, employment and wages in the brazilian automotive industry (1957/1987)

Abstract: The purpose of this paper is to study the Brazilian automobile industry in the period 1957/1987. Its objectives are to present: a) some theoretical outlines about the capitalist production process, productivity, employment and wages; b) an overview of the automobile industry, from the mid-1950s to the mid-1980s; c) the evolution of employment, productivity and wages, with emphasis on the evolution of the average real wage in the face of productivity, the wage distribution and the functional distribution of sectoral income. The hypothesis of the work is that the automobile industry has undergone a great transformation in its technical base, providing a huge increase in its production, employment, productivity and wages, while its functional income distribution remained largely favorable to capital.

Keywords: Automobile industry. Employment. Wages. Productivity. Functional income distribution.

Introdução

O setor automobilístico constitui-se provavelmente o segmento produtivo síntese do padrão de acumulação de capital que teve vigência no Brasil de meados dos anos 1950 até meados dos anos 1980. Tal fato encontra-se relacionado à implantação do Plano de Metas, à institucionalidade em vigor no País que permitia o ingresso de capital estrangeiro e aos interesses de corporações empresariais no contexto do processo de internacionalização do capital produtivo posto em marcha no pós-Segunda Guerra Mundial.

No Brasil especificamente, o investimento estrangeiro direto implicou mudanças da estrutura produtiva no sentido do aumento da diversificação e da complexidade, além da desnacionalização produtiva. Além disso, também foi decisivo para a configuração de um tripé econômico constituído pelo capital privado estrangeiro, o capital estatal brasileiro e o capital privado nacional. Ao mesmo tempo, houve a constituição de uma importante cadeia produtora do automóvel e a modificação da composição da classe trabalhadora em decorrência dos próprios requisitos de qualificação e complexidade do trabalho em tal segmento produtivo.

Diante do exposto, torna-se evidente a importância do estudo da indústria automobilística tendo em vista a compreensão deste segmento produtivo no Brasil em si, bem como a sua importância para a compreensão da dinâmica mais geral da

acumulação de capital posta em curso no país. Nesse sentido, entende-se ser fundamental o estudo da dinâmica produtiva da indústria automobilística de meados da década de 1950 até meados da década de 1980. O mencionado recorte temporal foi definido levando-se em consideração o início de vigência de um modelo produtivo em que a produção automobilística teve papel decisivo. Além disso, também foi levada em consideração a crise do aludido modelo, bem como a introdução de inovações tecnológicas e organizacionais visando a superação da crise.

Assim, com vistas à compreensão da dinâmica da indústria automobilística no Brasil, mais precisamente no período 1957/1987, foram definidos como os seguintes objetivos do trabalho: a apresentação de elementos teóricos no âmbito do marxismo sobre o processo capitalista de produção, a produtividade, o emprego e os salários; a explanação da trajetória produtiva da indústria automobilística no período proposto para estudo e, por fim, a exibição da evolução do emprego, da produtividade e dos salários no mesmo período, bem como da distribuição salarial e da distribuição funcional na indústria automobilística. Esta última parte, embora elaborada a partir de uma série parcial de dados, constitui contribuição do presente artigo a uma melhor compreensão do setor automobilístico. A hipótese do trabalho norteadora da pesquisa é que a indústria automobilística passou por grandes transformações na sua base técnica, propiciando grande elevação da produção, do emprego, da produtividade e dos salários, porém com distribuição funcional da renda no setor amplamente favorável ao capital.

Processo de produção capitalista, produtividade do trabalho, emprego e salários: um esboço teórico

O processo de produção tal como se desenvolve no contexto de uma sociedade capitalista, isto é, o processo de produção capitalista é uma unidade de dois processos: o de trabalho e o de valorização. Na concepção de Marx,

o processo de trabalho ... em seus elementos simples e abstratos, é atividade orientada a um fim para produzir valores de uso, apropriação do natural para satisfazer necessidades humanas, condição universal do metabolismo entre o homem e a natureza, condição eterna da vida humana e, portanto, independente de

qualquer forma dessa vida, sendo antes igualmente comum a todas as suas *formas sociais* (MARX, 1985, p. 153).

Assim, o processo de trabalho é o processo através do qual o homem associa suas capacidades físicas e mentais aos meios de produção (instrumentos e objetos de trabalho) para obter da natureza os valores de uso² necessários à sua existência.

Na realidade, o processo de trabalho quando considerado em sentido geral representa uma abstração, pois ele somente se efetiva quando inscrito numa realidade ou modo de produção historicamente determinado (MARX, 1985; GIANNOTTI, 1984; NAPOLEONI, 1981).

No contexto de uma sociedade capitalista, o processo de trabalho exerce-se de modo que o produtor direto, o trabalhador, deve produzir valores de uso, enquanto se constituam substrato material de **valor**³. Tal processo é essencialmente, portanto, processo de valorização.

O processo de produção enquanto processo de valorização tem como finalidade a produção de não valores de uso para o seu sujeito, o trabalhador, mas que se constituam valores de uso para outrem. Sua finalidade é a produção de valor ou, mais especificamente, de mais-valia⁴.

No processo de produção de mercadorias⁵ o trabalhador individual ou coletivo ao atuar sobre os meios de produção, à medida em que modifica suas formas corpóreas transfere valor destes à mercadoria que produz. Além de transferir o valor dos meios de produção (c =capital constante), o trabalhador cristaliza também na mercadoria um valor novo que corresponde ao valor da sua força de trabalho (v =capital variável ou 'gasto' de capital com salários) e à mais-valia (m) gerada no processo. Assim, o tempo de trabalho socialmente necessário⁶ à produção de uma mercadoria se compõe do

² Valor de uso: coisa útil capaz de atender necessidades humanas (MARX, 1985).

³ Valor: forma que assumem os frutos do trabalho humano no contexto de uma sociedade cuja essência é produzir para troca (MARX, 1985).

⁴ Mais-Valia: valor que corresponde à diferença entre o valor gerado numa jornada de trabalho e o valor da força de trabalho utilizada no processo produtivo. Constitui o valor excedente ao valor da força de trabalho (MARX, 1985).

⁵ Mercadoria: unidade dialética de valor de uso e valor (MARX, 1985).

⁶ Tempo de trabalho socialmente necessário: "é aquele requerido para produzir um valor de uso qualquer, nas condições dadas de produção socialmente normais, e com grau médio de habilidade e de intensidade do trabalho" (MARX, 1985, p. 48).

tempo necessário à transferência de valor dos meios de produção e do tempo durante o qual se gera valor novo no processo produtivo.

Considerando $d = m + v$, (d = valor que excede ao valor dos meios de produção utilizados para produzir dada mercadoria), ao capitalista enquanto personificação do capital interessa fazer com que d e m cresçam a taxas crescentes, mas de forma que a relação m/d se mantenha em elevação (que a taxa de crescimento de m seja superior à taxa de crescimento de d), o que implica que: se v se mantém em crescimento, isso ocorre a taxas inferiores a m e d . Atuando desta forma, o capitalista consegue reduzir o valor da força de trabalho como proporção do novo valor gerado, bem como do capital total (C) utilizado no processo de produção de referência, o que implica a ‘expulsão’ de trabalho vivo (força de trabalho) do processo produtivo. Entretanto deve ser evidenciado que tal ‘expulsão’ não significa a mera redução do nível de emprego em termos absolutos, mas a redução, particularmente, em termos relativos. Noutros termos, a massa global de capital (C) tende a crescer incorporando relativamente menos força de trabalho e mais meios de produção ao processo produtivo, conduzindo à elevação da composição orgânica do capital (c/v)⁷. Assim, posto que o processo de produção capitalista é essencialmente um processo de acumulação de capital, a mais-valia proporcionada pela redução do valor da força de trabalho deve ser em período subsequente capitalizada no todo ou em parte, isto é, como $m = \alpha_1 m + \alpha_2 m$ ⁸ para que haja acumulação α_2 precisa ser maior do que zero.

O processo que mais tem proporcionado êxito ao capital no seu intuito de aumentar a mais-valia e reduzir o valor da força de trabalho como proporção do valor-capital utilizado na produção é a elevação da produtividade do trabalho.

A produtividade do trabalho [...] é entendida como a definição do grau de eficiência da atividade produtiva, em certo espaço de tempo. A sua elevação sempre traduz o fato de que modificações no processo de trabalho reduziram o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção de uma mercadoria condicionando que a mesma quantidade de trabalho passe a gerar um maior volume desta (POLARI, 1980, p. 19).

Segundo Marx,

⁷ Tal processo não ocorre linearmente, mas de forma cíclica.

⁸ α_1 : proporção de mais-valia que circula como renda; α_2 : proporção de mais-valia que é capitalizada.

a força produtiva do trabalho (a produtividade do trabalho) é determinada por meio de circunstâncias diversas, entre outras pelo grau médio de habilidade dos trabalhadores, o nível de desenvolvimento da ciência e sua aplicabilidade tecnológica, a combinação social do processo de produção, o volume e a eficácia dos meios de produção e as condições naturais (MARX, 1985, p. 48).

Assim, a inovação tecnológica⁹ em um processo de referência, constitui apenas um dos elementos que promovem a elevação da produtividade e, por conseguinte, a redução do valor da força de trabalho em tal processo, se bem que assume o papel de maior relevância.

Estando em um contexto social no qual se encontra despossuído de meios de produção que lhe permitam a produção dos meios necessários à sua sobrevivência, o trabalhador vê-se na contingência de vender a única mercadoria que possui, sua força de trabalho, pela qual recebe um salário que corresponde ao valor dos meios de subsistência necessários à sua reprodução, bem como à de sua família.

Segundo Marx, *“o valor da força de trabalho [...] é determinado pelo valor dos meios de subsistência necessários à sua manutenção e reprodução, valor esse regulado, em última análise, pela quantidade de trabalho necessário para produzi-los”* (MARX, 1986, p. 181). É necessário evidenciar que Marx ao fazer tal afirmação não está defendendo a chamada ‘lei de bronze dos salários’ de Lassale que afirma que os salários tendem a cair ao mínimo fisiológico e aí se manter (MANDEL, 1980, p. 145).

Na sua teoria mais elaborada sobre os salários diz Marx que *“há traços peculiares que distinguem o valor da força de trabalho, dos valores de todas as demais mercadorias. O valor da força de trabalho é formado por dois elementos, um dos quais puramente físico, o outro, de caráter histórico e social”* (MARX, 1986, p. 181). O primeiro elemento, mais estável, refere-se à parcela do salário que se destina à obtenção de gêneros de primeira necessidade fundamentais à sobrevivência do trabalhador e de sua família. O segundo elemento, variável, diz respeito à fração dos salários que se destina ao atendimento de novas necessidades que são suscitadas no trabalhador pelo próprio processo de acumulação. Assim, em função de tais elementos - que se relacionam a especificidades

⁹ O termo tecnologia significa o ‘como’ e o ‘como que’ se realiza uma atividade. Assim, a inovação tecnológica não significa tão-somente a incorporação de máquinas e equipamentos de última geração ao processo produtivo. Uma inovação tecnológica pode ser representada por simples modificação organizacional, de *lay-out* etc. (CNTA/CUT, 1987).

históricas - os salários apresentam-se variáveis em um mesmo país ou região em diferentes épocas e entre diferentes países ou regiões numa mesma época.

Ora, é inconteste, por um lado, que os salários tendem a ‘melhorar’ em contextos de economias mais complexas, em termos de estrutura produtiva, comparativamente a outras menos complexas: por outro lado, também o é que, embora isto aconteça não significa que a exploração da força de trabalho pelo capital seja abolida.

Na realidade, numa sociedade capitalista gerar mais-valia ou excedente para o capitalista não constitui um ato de docilidade do trabalhador para com aquele, mas uma consequência do próprio desenvolvimento histórico que criou de um lado possuidores e, de outro, não possuidores de meios de produção, obrigando o ‘elo mais fraco’ à submissão no processo produtivo.

Historicamente os capitalistas têm utilizado dois métodos que permitem elevar o tempo de trabalho excedente, período durante o qual é gerada a mais-valia, e reduzir o tempo de trabalho necessário, durante o qual o trabalhador gera um valor correspondente ao valor da sua força de trabalho. Um deles é a prolongamento da jornada de trabalho que proporciona a geração de mais-valia absoluta. O outro se efetiva mediante mudanças no processo de trabalho (técnicas e organizacionais), mantida constante a jornada de trabalho que elevam a produtividade do trabalho provocando redução de tempo de trabalho necessário, elevação do tempo de trabalho excedente e geração de mais-valia relativa.

Supondo em determinado processo produtivo a jornada e a intensidade do trabalho constantes e a produtividade do trabalho em elevação, o resultado é o aumento da quantidade de mercadorias produzidas, a diminuição do tempo de trabalho socialmente necessário para produzi-las e, por conseguinte, a redução, também do valor unitário das mercadorias. Como o salário é igual ao custo de reprodução da força de trabalho, dadas as condições acima mencionadas, o trabalhador poderia mesmo com o salário em declínio obter os mesmos meios necessários à sua sobrevivência.

Na verdade, isto aconteceria na hipótese de tal elevação da produtividade haver ocorrido, tão-somente, ou inclusive, no setor produtor de bens que se destinam essencialmente ao consumo de trabalhadores. Esta, efetivamente, constituiria uma

situação de extremo favorecimento do capital. Entretanto, uma situação similar (de favorecimento) não precisa ocorrer necessariamente nos termos aludidos.

Normalmente às elevações da produtividade seguem-se três situações. Duas delas se posicionam em polos opostos: a primeira é aquela em que há repasse integral da produtividade aos salários e a segunda, aquela em que nenhuma parcela é revertida em favor dos salários. A terceira corresponde à situação em que apenas parte é incorporada aos salários. Na primeira situação nenhuma alteração da jornada de trabalho ocorre em termos de tempo de trabalho necessário e de trabalho excedente, ou seja, são mantidas as frações da jornada de trabalho em que o trabalhador trabalha para si e para o capitalista. Nas outras duas situações tais frações se alteram, sendo que a que corresponde ao trabalho necessário se reduz e, conseqüentemente, a que corresponde ao trabalho excedente aumenta.

A situação intermediária (terceira), isto é, aquela em que aos salários são incorporados apenas frações dos aumentos de produtividade revela-se mais frequente. Neste caso, através da elevação da produtividade, mesmo ocorrendo aumento real de salários é possível ao capitalista elevar o tempo de trabalho excedente, por conseguinte a mais-valia, o que propicia crescente acumulação de capital, à medida que permite também à produção manter-se ao ampliar-se com 'menor' utilização de trabalho vivo.

A análise do capital social ocorre similarmente à do capital individual em face à elevação da produtividade do trabalho. Em sendo o comportamento dos salários o de crescer, em média, a taxas inferiores às registradas pela produtividade, a produção (renda) gerada ao longo de certo período de tempo em dada economia, à medida que passa a ser proporcionada por menor força de trabalho (relativamente), apresenta a tendência imanente a concentrar-se favoravelmente ao 'capital', em detrimento da classe trabalhadora.

Do exposto decorre que dado que os salários constituem um ponto de interesse deste estudo, decidiu-se pelo procedimento de uma breve digressão que enfoca a questão salarial em contextos de economias que se tornam crescentemente oligopolizadas/monopolizadas. Salienta-se, entretanto, que a dinâmica salarial neste contexto não altera a substância da exposição precedente.

Na fase concorrencial do capitalismo as condições objetivas da produção, bem como a força de trabalho apresentam-se relativamente homogêneas. Nesta situação os níveis de ‘remuneração’ apresentam elevado grau de homogeneidade. À medida que avança o processo de concentração e centralização do capital rumo à oligopolização/monopolização as condições técnico-materiais da produção tornam-se crescentemente complexas. Numa situação desta natureza, a própria estrutura produtiva ao aprofundar a divisão do trabalho, destrói alguns postos de trabalho e cria outros, promovendo e aumentando a ‘hierarquização’ da força de trabalho. Ora, se o processo produtivo exige determinadas qualificações que dependem de educação e treinamentos específicos, os custos com aprendizagem devem compor o valor da força de trabalho, expressando diferenciações salariais em função da natureza e complexidade do trabalho realizado (MARX, 1985; VIEIRA, 1984).

Desenvolvendo-se este raciocínio, depreende-se que no âmbito de uma determinada indústria ou setor produtivo, por exemplo, a tendência seria a do estabelecimento de uma estrutura salarial a partir da própria complexidade do trabalho. Ao trabalho mais simples corresponderia o piso ou taxa salarial - em linguagem moderna - a partir do qual seriam determinados os demais salários do setor ou indústria de referência, configurando sua distribuição salarial.

Em termos efetivos, a qualificação da força de trabalho nem sempre decorre de causas ‘reais’. Ocorre que com o desenvolvimento da produção social, o capitalista foi, gradativamente, sendo substituído na tarefa de supervisão direta e contínua de trabalhadores isolados ou agrupados por ‘um tipo especial de trabalhador’ que durante o processo produtivo atua em nome do capital (MARX, 1985; BARBOSA, 1986)¹⁰. Eis um fator de fundamental importância na explicação de diferenciações salariais em situações que caminham em direção à ‘oligopolização’.

Neste contexto,

a diferença entre trabalho superior e simples, entre trabalho qualificado e não qualificado decorre, em parte, de meras ilusões, ou pelo menos de distinções que cessaram de ser reais, mas sobrevivem convencionalmente por tradição; em parte se origina também da situação precária de certas camadas da classe trabalhadora [...] que as impede [...] de reivindicar e obter o valor de sua força

¹⁰ Uma denominação atual para o conjunto desses ‘trabalhadores especiais’ é tecnoburocracia (PEREIRA, 1987).

de trabalho (MARX apud BARBOSA, 1986, p. 14).

Ademais, em situações oligopólicas já plenamente constituídas, o salário em termos médios, em um setor de referência passa a depender do poder de pressão dos sindicatos em face ao poder das empresas líderes, da estrutura de ocupação vigente nas empresas, do nível médio de produtividade (TAVARES e SOUZA, 1981) e em alguns contextos da própria ação do Estado na tentativa de promover a regulação do mercado de trabalho.

O próprio padrão de acumulação constitui-se elemento causador de influência sobre os salários, ao 'exigir' para o seu funcionamento 'normal', 'uma' estrutura de distribuição (salarial e de salários x lucros) 'compatível' com as estruturas de produção e consumo (MARX, 1986; TAVARES e SOUZA, 1981; BARBOSA, 1986).

Na realidade, não existe uma relação determinística ligando as aludidas estruturas. A 'compatibilização' entre as mesmas pode perfeitamente ser realizada por instâncias intermediárias tais como: os sistemas tributário e de financiamento à produção corrente e ao consumo, o comércio exterior, dentre outros (TAVARES e SOUZA, 1981).

Tal é, portanto, a abrangência que assume a questão salarial na realidade atual (oligopolista) mediante a crescente segmentação do mercado de trabalho e a complexidade das condições técnico-materiais e as relações sociais de produção.

Por fim, salienta-se que apesar do capitalismo na sua fase oligopolista/monopolista apresentar-se bastante diverso daquele correspondente à sua 'fase concorrencial', mesmo assim, continua mantendo a sua essência - a de desenvolver-se revolucionando as forças produtivas -, o que se traduz em elevação da produtividade da força de trabalho, 'expulsão' de trabalho vivo do processo produtivo e aumento das possibilidades de que parcelas crescentes da produção social sejam revertidas em favor do capital.

Atuando assim, com vistas a acumular em escala sempre crescente, concentrando e centralizando capital, o capitalista, enquanto personificação do capital, é levado inevitavelmente a promover o "desenvolvimento *das forças produtivas sociais* e à criação de condições materiais, que são os únicos que podem constituir a base real de

uma forma de sociedade mais elevada, cujo princípio básico é o desenvolvimento livre e pleno de cada indivíduo” (MARX, 1985, p. 172).

Indústria automobilística brasileira¹¹: visão geral

A produção de veículos no Brasil iniciou-se, decisivamente, a partir da segunda metade da década de 1950. Entretanto, a presença de empresas do setor automobilístico na economia brasileira remonta aos anos 1920. Nesta década empresas norte-americanas instalaram linhas de montagem no Brasil: Ford (1919), General Motors (1924) e International Harvester (1926). Até a II Guerra Mundial, o mercado brasileiro de automóveis era atendido, basicamente, por importações oriundas dos Estados Unidos. A partir de então esta situação foi modificada consideravelmente. Foram criadas empresas nacionais e instaladas empresas de capital europeu no país. A VEMAG (firma local) iniciou em 1945 a montagem de veículos e máquinas agrícolas. Em 1949 a Fábrica Nacional de Motores - FNM (empresa estatal) começou a montar caminhões Isotta Francini e, devido à sua falência, a partir de 1952 passou-se a montar, nas suas instalações, caminhões Alfa Romeo. Em 1953 a Mercedes-Benz começou a instalação de sua fábrica e a Volkswagen iniciou a montagem de automóveis e utilitários. A Willys que começou a instalação de uma subsidiária em 1952, passou a operar a partir de 1954 (GUIMARÃES, 1980, p. 777).

Em meados da década de 1950, foram adotadas medidas no bojo do “Plano de Metas” que tiveram papel decisivo para que a produção de automóveis deslanchasse no Brasil. O padrão de acumulação de capital desenvolvido, a partir de então, aprofundou, na verdade, o que se esboçara antes, ainda no segundo Governo Vargas. O ‘novo’ padrão de acumulação ‘elegueu’ o setor produtor de bens de consumo duráveis (Departamento III)¹² como síntese das transformações ocorridas na economia brasileira desse período até a década de 1980.

¹¹ O termo “indústria automobilística” no presente trabalho refere-se à indústria produtora de automóveis, veículos comerciais leves e veículos comerciais pesados. Por vezes, o termo “setor” é utilizado em substituição a “indústria”.

¹² A categoria “Departamento” é aqui utilizada na mesma acepção do estudo de OLIVEIRA (1989) no qual o autor segue os esquemas de reprodução apresentados por Kalecki (esquemas elaborados com a pretensão de ampliar os esquemas de reprodução de Marx). A divisão adotada por Oliveira é a seguinte: Departamento I, setor produtor de bens de produção (bens de capital e bens intermediários);

Na sua gênese, o novo padrão de acumulação trouxe embutidas em si contradições que revelar-se-iam posteriormente. Ora, um modelo baseado no Departamento III somente pode lograr êxito em seu desenvolvimento se implementado numa sociedade em que sua renda seja bem distribuída e elevada a sua renda per capita, ou numa sociedade, como a brasileira, com renda per capita baixa, caso o nível de concentração da renda seja muito elevado. À época mencionada, já havia elevado grau de concentração da renda na economia brasileira, situação que foi agravada ulteriormente e que mostrou-se bastante desfavorável aos trabalhadores. Por outro lado, dadas a incipiência e a incapacidade do Departamento I da economia brasileira em atender ao nível da demanda do Departamento III, configurava-se uma outra possibilidade sombria: a ocorrência de ‘desequilíbrios’ no Balanço de Pagamentos em função da crescente necessidade de importações originárias do Departamento I das economias centrais, bem como o aumento da dependência externa. Na verdade, estes são apenas alguns dentre os vários problemas que poderiam advir do mencionado padrão de acumulação.

A implantação do novo ‘modelo’ de acumulação de capital conforme o slogan “cinquenta anos em cinco” somente seria possível com a conjugação de uma série de fatores: o pacto populista, a concentração de renda, um amplo reservatório de força de trabalho e uma gama de incentivos e favorecimentos às empresas estrangeiras que se instalassem no país, dentre outros. Tais fatores, na verdade, constituíam condição necessária, porém, não suficiente à penetração de capital de risco no país. No tocante à indústria automobilística, aos mencionados fatores conjugou-se a mudança de estratégia de parte considerável de empresas europeias do setor que, assoladas pela concorrência norte-americana em seus territórios, buscavam novos mercados. Houve, assim, convergência de interesses da política desenvolvida pelo governo brasileiro com a estratégia de empresas da indústria automobilística, o que demonstra que a instalação desta indústria não se deveu essencialmente a uma decisão do Governo como sugere Almeida¹³.

Departamento II, produtor de bens de consumo de trabalhadores (bens de consumo não duráveis) e Departamento III, produtor de bens de consumo para capitalistas (bens de consumo duráveis). O detalhe a ser observado é que o Departamento III para Oliveira é *Departamento II* para Kalecki.

¹³ ALMEIDA, L. A implantação da indústria automobilística no Brasil. Rio de Janeiro, FGV, 1972. Apud GUIMARÃES (1980).

A produção da indústria automobilística brasileira no seu primeiro ciclo de crescimento, 1957/67¹⁴, experimentou rápido incremento em função da inexistência de uma demanda solvente insatisfeita, proporcionada pela concentração da renda, e dos controles à importação impostos pelo Governo. Neste contexto, a produção que foi de 30,5 mil unidades em 1957 atingia a cifra de 225,5 mil unidades em 1967. Na primeira fase de expansão instalaram-se no Brasil 11 fabricantes de veículos, sendo cinco produtores de automóveis - Volkswagen, Simca, Willys, Vemag e FNM - e seis de veículos comerciais - Ford, GM, International Harvester, Mercedes Benz, Scania, Toyota e FNM. Enquanto as empresas norte-americanas tiveram participação restrita nesta fase de expansão, a Volkswagen (empresa alemã) teve papel ativo, assumindo posição, praticamente, de monopólio. A situação da indústria automobilística foi de relativa estabilidade até meados da década de 1960, entretanto, em meio à crise (econômica e política), a Volkswagen passou a se apoderar de maiores parcelas de mercado. Sua participação saiu de 47% em 1962/63 para 77,5% em 1968. No mercado de automóveis pequenos a situação foi ainda mais significativa: 82% em 1964/65 e 96% em 1967 (GUIMARÃES, 1980). A esse avanço, que ocorreu com a elevação da concentração de capital na empresa mencionada, correspondeu uma crescente fragilidade de várias outras.

A produção de automóveis que cresceu no período 1957/62 à taxa média anual de 36% passou a partir deste último ano a enfrentar problemas. O instrumento da concentração da renda para tornar compatível produção e consumo já não podia ser utilizado. Explodiram os movimentos reivindicatórios e foi concretizado o golpe militar. Este que tinha como objetivo maior promover o desenvolvimento capitalista no Brasil não apresentou resultados imediatos. Até 1967 a economia brasileira, bem como a indústria automobilística cresceram de forma desacelerada. Estava instaurada a crise. A taxa média de crescimento desta indústria no período de 1962/67 foi de apenas 2,8%

¹⁴ GUIMARÃES (1989) identificou três ciclos de crescimento da indústria automobilística brasileira: o primeiro de meados dos anos 1950 até 1967; o segundo de 1967 a 1980 e o terceiro a partir de 1980. No presente trabalho considera-se que tais períodos sejam os seguintes: 1957/67; 1967/80 e 1980/87. Os anos de 1957 e 1987 que aparecem, respectivamente, como ano inicial do primeiro ciclo e ano terminal do terceiro, representam, na realidade, os anos inicial e final do período para o qual existem dados disponíveis à elaboração deste trabalho. É necessário evidenciar que os ciclos da indústria automobilística compreendem as fases que estão consagradas como correspondentes aos ciclos na economia brasileira: 1956/62 (aceleração); 1962/67 (desaceleração); 1967/73 (aceleração); 1974/80 (desaceleração); 1980 até o ano final do estudo (estagnação) (SILVA, 1986).

a.a.. Em face a esta crise, o alargamento do mercado que possibilitasse à indústria automobilística expandir sua produção a taxas relativamente elevadas, pela própria natureza do padrão de acumulação, não podia ser proporcionado pelas camadas da população de mais baixa renda, em particular pelos trabalhadores. Tornava-se imperativo a adoção de práticas de competição via diferenciação do produto. Esta, na realidade, é uma característica dos setores oligopolizados que por produzirem, geralmente, mercadorias cuja demanda é inelástica a preço, precisam abandonar a concorrência via preços. Assim, a indústria automobilística passaria por uma profunda reestruturação¹⁵.

A reestruturação da indústria automobilística, que ocorreria em torno de 1967 foi fundamental para que esta ingressasse no seu segundo ciclo expansivo (1967/80). GUIMARÃES (1980) identificou como pontos marcantes desta reestruturação, a entrada dos grandes produtores norte-americanos no mercado de automóveis, o processo de incorporação de algumas empresas por outras do setor e a política de diferenciação do produto desta indústria¹⁶.

As incorporações da Willys pela Ford, da International Harvester e da Simca pela Chrysler, da Vemag pela Volkswagen e da FNM pela Alfa Romeo (GUIMARÃES, 1989) caracterizam um claro processo de concentração e centralização de capital que teve grande relevância para potenciar a acumulação nas empresas que permaneceram nesta indústria, como também a consolidação de uma estrutura industrial fortemente oligopolizada. As empresas que permaneceram no setor empreenderam forte programa de inversões ao longo do período 1967/73, ampliando consideravelmente a capacidade produtiva à frente da demanda, o que proporcionou a elevação da produção dentro de uma política de diferenciação do produto. O nível do processo de diferenciação do produto pode ser aquilatado pelo número de modelos lançados no mercado que totalizava 13 em 1968 e passou a 63 em 1975 (GUIMARÃES, 1989). Outro aspecto a ser colocado em relevo é o fato de que, no momento inicial da recuperação, a produção passou a centrar-se basicamente na fabricação de modelos de médio porte. Entretanto,

¹⁵ A crise mais geral, isto é, da economia brasileira era sobretudo fruto das próprias contradições inerentes ao padrão de acumulação de capital do país (OLIVEIRA, 1989).

¹⁶ A tais fatores devem ser acrescentadas a política de aviltamento dos salários e a facilidade de obtenção de créditos externos que tiveram relevância, inclusive, para a recuperação da economia como um todo (OLIVEIRA, 1989).

após os anos iniciais da recuperação voltou-se, gradativamente, à produção de veículos de pequeno porte. A produção destes como proporção da produção total era de 75% em 1968, 44% em 1970 e a marca de 60% alcançada em 1974, sendo mantida até o final da década (GUIMARÃES, 1989). Por fim, é importante mencionar que a produção diferenciada que se efetivou no bojo da chamada reestruturação e que se voltava, essencialmente, para a burguesia passou, em função da recuperação econômica do país e da instituição do crédito ao consumidor, a ter também a chamada ‘classe média’ como mercado consumidor.

A situação econômica do país no período do denominado ‘milagre econômico’ e a expansão da indústria automobilística promoveriam o interesse de empresas multinacionais, até então ausentes, em participar do mercado brasileiro. Um exemplo foi a implantação de uma subsidiária da Fiat no início da década de 1970. Na verdade, a instalação desta empresa deveu-se, em parte, também, à política do Governo de incentivo às exportações de produtos industriais. Esta política que se iniciou ainda na década de 1960 foi reforçada a partir de 1972 com a criação do programa BEFLEX¹⁷ que instituiu incentivos creditícios e fiscais para fomentar a exportação de produtos manufaturados. Incentivadas por tal programa, as empresas do setor expandiram a capacidade produtiva com vistas, por um lado, à exportação e, por outro, a se tornarem mais competitivas no mercado interno. Esta nova fase de expansão já em meados da década de 1970 passaria a enfrentar problemas.

Em meados da década de 1970 uma nova fase de desaceleração ocorreria na economia brasileira, desta vez associada a uma elevação inflacionária. A indústria automobilística era a própria síntese deste processo, pois, no Departamento III da economia (base da acumulação) assumia função destacada. Além desse problema interno, os dois choques do petróleo, sendo o primeiro em 1973 e o segundo em 1979, lançaram perspectivas mais funestas sobre tal indústria. Neste último ano, numa tentativa de promover o ajustamento em face à crise, foi iniciada a produção de veículos a álcool no país. Este foi, na verdade, apenas um dos mecanismos de ajustamento.

A partir de 1980 se iniciava a terceira fase da indústria automobilística brasileira. Esta fase é caracterizada pela ocorrência da oscilação dos níveis anuais de produção,

¹⁷ BEFLEX (Comissão Especial para Concessão de Benefícios Fiscais e Programa Especial de Exportação). É um programa federal de incentivo à Exportação (SANDRONI, 1987).

mas, sempre inferiores ao atingido no ano de 1980. Ademais, os níveis de exportação apresentaram vertiginoso crescimento desde então. As exportações da indústria automobilística que representavam em 1971 apenas 0,31% do valor global da produção teve tal índice elevado para 13,5% em 1980 e para 37,4% em 1987 (GUIMARÃES, 1980). Esta foi a saída que tal indústria passou a utilizar para ampliar suas vendas, posto que o mercado interno, em face à estagnação da economia brasileira, foi continuamente estreitado. Deve ser enfatizado que a elevação das exportações de automóveis foi possível em decorrência da estratégia das empresas transacionais que operavam no setor que era a de produzir o chamado 'carro mundial'.

A produção do 'carro mundial' foi possível no Brasil em função de uma nova reestruturação da indústria automobilística, em particular, nos métodos de organização industrial, de produção e gerência, o que foi possível, principalmente, através de introdução de tecnologia de base microeletrônica (TAUILE, 1986 e CARVALHO, 1987). Eis, portanto, o elemento novo a caracterizar mudanças na indústria automobilística com impactos, provavelmente, a longo prazo desfavoráveis para os trabalhadores.

Assim, o quadro acima descrito constitui, em suma, a trajetória da indústria automobilística brasileira desde a sua implantação até meados da década de 1980.

Produtividade do trabalho, emprego e salários na indústria automobilística brasileira

1. Emprego e Produtividade

A história da indústria automobilística brasileira esteve marcada por uma trajetória de crescimento, praticamente ininterrupta por um período de 22-3 anos, isto é, desde a sua implantação em meados da década de 1950 até 1980 quando foi atingida sua produção recorde. Desde então, a produção manteve-se abaixo deste nível apresentando frequentes flutuações (Tabela 1).

A tendência da evolução do emprego foi a mesma apresentada pela produção, sendo que até 1980 o emprego cresceu a taxa bem inferior e, a partir de então, passou a declinar menos.

Ao longo do período em foco (1957/87) a dinâmica do crescimento da produção foi diferenciada da do emprego. Enquanto aquela cresceu 30 vezes, este cresceu apenas

14. Tal comportamento é ratificado quando as mencionadas variáveis são observadas ao longo das fases que caracterizam a evolução cíclica da indústria automobilística brasileira. Na primeira fase dessa evolução (1957/67) as taxas médias anuais de crescimento da produção e do emprego foram, respectivamente, 22,1 e 17,3%; na segunda (1967/80) de 13,5 e 9,3% e na terceira (1980/87) de -3,3 e -1,2%. Estes dados mostram certa tendência do nível da atividade produtiva e do emprego na indústria automobilística brasileira de crescerem, sequencialmente, a taxas crescentes, decrescentes e negativas, caracterizando uma situação de crise nesta indústria no pós-1980.

Na verdade, ao serem tomados períodos mais curtos, dados mais relevantes (mais próximos da realidade) são observados. A produção e o emprego que, pela agregação realizada, se apresentaram ‘crescentes’ no período 1957/87, efetivamente declinaram em vários subperíodos. A produção declinou entre 1962/63 (3,1%), 1976/77 (6,6%) e 1980/87 (21,0%). O emprego decresceu entre 1960/61 (1,8%), 1962/63 (8,4%), 1980/85 (5,3%) e 1985/87 (10,3%) (Tabela 1). Tais dados, tomados conjuntamente com os do parágrafo anterior revelam que a evolução da indústria automobilística se efetivou, em essência, segundo características imanentes à produção capitalista. Por um lado, enfrentou crises periódicas; por outro, sua produção aumentou provocando a ‘expulsão’ de trabalho vivo do processo produtivo, haja vista, que a produção cresceu a taxas maiores que o emprego. O período 1980/87 que parece negar a segunda afirmação será discutido mais adiante.

Tabela 1 - Indústria automobilística brasileira: produção, emprego e produtividade (1957/87)

ANO	PRODUÇÃO (1.000 unidades)(1)	EMPREGO (1.000 unidades)(2)	PRODUTIVIDADE (3)=(1)/(2)
1957	<u>30,5</u>	<u>9,8</u>	<u>3,1</u>
1958	<u>61,0</u>	<u>19,2</u>	<u>3,2</u>
1959	<u>96,1</u>	<u>29,3</u>	<u>3,3</u>
1960	<u>133,0</u>	<u>38,5</u>	<u>3,5</u>
1961	<u>145,6</u>	<u>37,8</u>	<u>3,9</u>
1962	<u>191,2</u>	<u>49,8</u>	<u>3,8</u>
1963	<u>174,2</u>	<u>45,6</u>	<u>3,8</u>
1964	<u>183,6</u>	<u>46,3</u>	<u>4,0</u>
1965	<u>185,2</u>	<u>52,0</u>	<u>3,6</u>
1966	<u>224,6</u>	<u>53,1</u>	<u>4,2</u>
1967	<u>225,5</u>	<u>48,5</u>	<u>4,6</u>
1968	<u>279,9</u>	<u>63,0</u>	<u>4,4</u>
1969	<u>353,7</u>	<u>64,3</u>	<u>5,5</u>
1970	<u>416,1</u>	<u>70,0</u>	<u>5,9</u>
1971	<u>517,0</u>	<u>76,7</u>	<u>6,7</u>
1972	<u>622,2</u>	<u>88,3</u>	<u>7,0</u>
1973	<u>750,4</u>	<u>106,4</u>	<u>7,1</u>
1974	<u>905,9</u>	<u>117,4</u>	<u>7,7</u>
1975	<u>930,2</u>	<u>219,6</u>	<u>7,8</u>
1976	<u>986,6</u>	<u>128,9</u>	<u>7,7</u>
1977	<u>921,2</u>	<u>130,3</u>	<u>7,1</u>
1978	<u>1.064,0</u>	<u>142,7</u>	<u>7,5</u>
1979	<u>1.128,0</u>	<u>147,0</u>	<u>7,7</u>
1980	<u>1.165,2</u>	<u>153,9</u>	<u>7,6</u>
1981	<u>780,9</u>	<u>121,6</u>	<u>6,4</u>
1982	<u>859,3</u>	<u>125,0</u>	<u>6,9</u>
1983	<u>896,5</u>	<u>119,1</u>	<u>7,5</u>
1984	<u>864,7</u>	<u>130,1</u>	<u>6,6</u>
1985	<u>966,7</u>	<u>145,8</u>	<u>6,6</u>
1986	<u>1.056,3</u>	<u>157,7</u>	<u>6,7</u>
1987	<u>920,1</u>	<u>141,4</u>	<u>6,5</u>

Fonte: ANFAVEA (1988)

Relacionado à evolução da produção e do emprego encontra-se outro aspecto relevante neste estudo - a produtividade do trabalho. Conforme já discutido anteriormente, a produtividade traduz o grau de eficiência da atividade produtiva em dado intervalo de tempo e é determinada por um complexo de circunstâncias que modificam o processo de trabalho, de modo que uma dada quantidade de trabalhadores passe a produzir uma quantidade maior de mercadorias.

A medida da produtividade do trabalho utilizada neste estudo é dada pela relação produção/nível de emprego, ambos referentes a 01 (um) ano. O nível de

produtividade variou no período (1957/67) de 3,1 a 4,6 veículos/ano/trabalhador; no período (1967/80) de 4,4 a 7,8 e no período (1980/87) de 6,4 a 7,5. A média deste indicador variou a cada período¹⁸. No primeiro foi de aproximadamente 3,7; no segundo 6,7 e no terceiro 6,9. Tal comportamento não pode ser atribuído, exclusivamente, a um único fator.

As inovações tecnológicas cujo efeito quase imediato é a transformação da organização da produção e do processo de trabalho e, por conseguinte, a elevação da produtividade, no caso da indústria automobilística, tem maior importância na explicação do nível da produtividade na passagem da primeira para a segunda fase de evolução desta indústria. Nesta última fase, marcada pela participação dos grandes produtores norte-americanos no mercado de automóveis, ocorreu um intenso processo de diferenciação do 'produto', o que foi possível com a absorção de algumas inovações tecnológicas e a ampliação da capacidade produtiva, provocando impacto sobre a produtividade. Na realidade, estas inovações, bem como as que ocorreram até meados da década de 1980, não provocaram transformações profundas no processo de trabalho e impactos consideráveis sobre a produtividade, porque foram inovações cuja base tecnológica era a mesma – a eletromecânica. A partir de meados dos anos 1980, entretanto, verificou-se na indústria automobilística brasileira a introdução de inovações tecnológicas de base microeletrônica (ITM).

É necessário evidenciar que, no tocante às inovações, o processo ocorrido na indústria brasileira foi semelhante ao verificado na indústria mundial de automóveis. Segundo Guimarães,

a indústria automobilística *mundial*, após uma *longa fase de relativa estagnação tecnológica*, tem experimentado na última década um processo de mudança técnica que envolve inovações nos produtos e nos processos produtivos. Os avanços tecnológicos estão associados à microeletrônica e envolvem o uso de robôs e a adoção de sistemas flexíveis de produção (GUIMARÃES, 1989, p. 359).

A introdução de ITMs na indústria automobilística está relacionada à busca das 'empresas nacionais' de produzirem o chamado 'carro mundial'. A produção

¹⁸ A média a que se faz referência é a média aritmética das produtividades médias anuais.

deste carro é fruto da nova estratégia da indústria automobilística em âmbito internacional.

No caso do Brasil, as ITMs, que ainda se encontravam restritas a algumas empresas e a poucas etapas do processo produtivo, constituíram uma alternativa viável, do ponto de vista do capital, para ampliar as vendas no mercado externo, posto que no mercado interno não era possível fazê-lo em função da recessão em que se encontrava imersa a economia brasileira.

As ITMs motivaram a elaboração de vários estudos que objetivavam avaliar seus impactos sociais, em particular sobre o emprego. São exemplos: CARVALHO (1987); CARVALHO (1987); NEDER (1988).

No tocante à questão do emprego, em meados dos anos 1980, não foi observada forte correlação do binômio inovação/desemprego. Nesta fase, o desemprego pareceu encontrar-se mais intimamente relacionado à recessão da economia do que às inovações. Assim, é bastante plausível que a tendência do emprego em cair menos que a produção na década de 1980, mesmo com as ITMs, relacionou-se em parte, *“a estratégias de recursos humanos das empresas” em face à crise*. Segundo este autor, *“o ajuste à nova situação seria feito mais lentamente, levando em conta as possibilidades de recuperação do mercado e a intenção de não ‘queimar’ demais os investimentos em treinamento de mão-de-obra”* (CARVALHO, 1987, p. 74). Tal argumento, na realidade, tem maior grau de validade quando aplicado à força de trabalho de melhor qualificação. Assim, a justificativa que mais condiz com a realidade do emprego global no setor em meados da década de é o baixo nível da difusão tecnológica, até então verificada. Segundo o autor, *“o grau de difusão na fase atual, não foi suficiente para alterar o coeficiente geral de emprego do setor”* (CARVALHO, 1987, p. 77)

Pelo exposto, torna-se evidente que as ITMs se, por um lado, elevaram a produtividade nas empresas onde foram realizadas, por outro, não foram suficientes para promover impactos apreciáveis sobre a produtividade do trabalho no conjunto das empresas, isto é, na indústria.

Um outro fator que influenciou o nível da produtividade do trabalho, no sentido da sua elevação na indústria automobilística – a relação produção/emprego utilizada neste estudo – foi o aumento da intensidade do trabalho, o que se torna mais evidente em fases recessivas da economia nacional. Nestas fases, quando

aumenta o desemprego e o poder de barganha dos capitalistas, estes forçam a elevação da produção com um número menor de trabalhadores, sobretudo através do recurso da intensidade do trabalho. Um exemplo nítido desta situação ocorreu em 1983.

Além dos mencionados fatores, neste trabalho defende-se a hipótese de que a composição do ‘produto’ da indústria automobilística interfere no nível da produtividade do trabalho¹⁹. Supondo que em determinado período de tempo é necessário dado número de trabalhadores para a produção de dada quantidade de “veículos pesados”, enquanto um número menor de trabalhadores é suficiente para produzir a mesma quantidade de “veículos leves”, segue que a produtividade do trabalho é maior no segmento produtor de “veículos leves” e menor no produtor de “veículos pesados”. Assim, a produtividade global (veículos leves mais veículos pesados) assume valor intermediário. Partindo desta hipótese e supondo ainda, para facilitar o raciocínio, constante a força de trabalho e a quantidade de veículos produzidos e variáveis as proporções de veículos pesados e leves (composição da produção variável), a consequência é a variação no nível da produtividade do trabalho em decorrência da variação das aludidas proporções²⁰.

Logo, pela discussão precedente, conclui-se que a produtividade do trabalho na indústria automobilística teve como fatores importantes a influenciar a sua dinâmica, as inovações tecnológicas, a variação da intensidade do trabalho, principalmente em conteúdos recessivas e a composição da produção²¹.

Assim, foi com base nestes fatores, sobretudo, que a produtividade do trabalho na indústria automobilística mais que duplicou no período 1957/87 (Tabela 1). Ademais, foi em função da sua dinâmica que a produção pôde ser ampliada ‘expulsando’ trabalho vivo do processo produtivo ao longo do aludido intervalo temporal.

2. A questão dos salários: salário real x produtividade e distribuição salarial

¹⁹ Chama-se a atenção para o fato de que os dados disponíveis à elaboração deste trabalho são insuficientes para comprovar tal hipótese.

²⁰ A esta questão é feita rápida alusão em CNTA/CUT (1987).

²¹ Também exerce efeito sobre a produtividade do trabalho, diferentes números de horas/ano trabalhadas, considerando constante a força de trabalho.

Ao longo do período 1957/87 a produtividade do trabalho alcançou apreciável taxa de crescimento. Obviamente, tal crescimento não ocorreu de forma linear, mas, com oscilações. Apesar do comportamento crescente da produtividade, o mesmo não ocorreu com o salário real na indústria de referência.

Efetivamente, no período para o qual se teve acesso a dados sobre salários (1970/80), o salário real médio da indústria automobilística experimentou algum crescimento. Tomando por base (índice 100) o ano de 1970 verifica-se a elevação do salário real médio (SRM) no subperíodo 1972-77. Em 1972 o SRM foi 2,6% superior ao de 1970, em 1973, 4,3%; em 1974, 4,2%; em 1975, 10,3%; em 1976, 8,8% e em 1977, 15% (Tabela 2). Observa-se que o SRM no subperíodo 1972/77 esteve acima do nível de 1970, entretanto, apresentando oscilações.

Tabela 2 - Indústria automobilística brasileira: produtividade, salário real médio e relação índice do salário real médio/índice da produtividade do trabalho (1970/80) (1970=100)

ANO	PRODUTIVIDADE (1)	SALÁRIO REAL MÉDIO (2)	ÍND. SALÁRIO/ ÍND. PRODUTIV. (3)=(1)/(2)
1970	100,0	100,0	100,0
1971	113,6	99,6	87,7
1972	118,6	102,6	86,5
1973	120,3	104,3	86,7
1974	130,5	104,2	79,8
1975	132,2	110,3	83,4
1976	130,5	108,8	83,4
1977	120,3	115,0	95,6
1978	127,1	95,8	75,4
1979	130,5	96,7	74,1
1980	128,8	78,4	60,9

Fonte: (1) valores obtidos a partir de dados da ANFAVEA (1988).

(2) idem, dados obtidos do DIEESE – SUBSEÇÃO (1989).

Embora tenha ocorrido elevação do SRM entre 1972 e 1977, a tendência foi de crescimento abaixo dos incrementos da produtividade. Enfático a esse respeito é o fato do SRM em 1977 ter sido superior ao de 1970 em 15%, enquanto a produtividade naquele ano foi 20,3% superior à deste. Por tal motivo, a relação índice do salário real/índice da produtividade declinou de 100,0 (1970) para 95,6 (1977) (Tabela 2). Esta configura a situação em que apesar do resultado da produção ser revertido em maior

parte aos capitalistas, mesmo assim, em termos estritamente econômicos, há ‘melhora’ da situação para os trabalhadores.

Mesmo tendo o SRM da indústria automobilística se elevado no período 1972/77, já a partir deste ano passou a declinar, apresentando a tendência de decréscimo para o restante da década. Em 1980 o SRM estava 21,6% abaixo do nível de 1970 e a relação índice do salário real/índice da produtividade declinou a 60,9. Sob a ‘ordem’ capitalista esta situação apresenta-se mais desfavorável aos trabalhadores, pois, representa não somente uma situação de pauperização relativa, mas também absoluta da classe trabalhadora.

Afirmar que em determinada indústria o salário real médio cresceu ou decresceu significa, em essência, dizer que em termos estritamente econômicos houve ‘melhora’ ou ‘piora’ da situação dos trabalhadores, na hipótese da dinâmica dos reajustes ser a mesma para todos os segmentos da classe trabalhadora. Entretanto, tal dinâmica é normalmente diferenciada.

No caso da indústria automobilística é bastante plausível que a dinâmica da distribuição salarial tenha se comportado de modo a beneficiar mais ou prejudicar menos os trabalhadores não diretamente ligados à produção, integrantes da chamada ‘classe média’, enquanto os trabalhadores ligados à produção ou ‘trabalhadores propriamente ditos’ foram mais fortemente sacrificados.

Os dados disponíveis para a elaboração deste trabalho não permitem a afirmação acima, mas colocada a nível de hipótese é bastante razoável, pois esta foi a situação verificada na economia brasileira, no período em estudo, que não deve diferir muito da apresentada pela indústria automobilística.

Em estudo que abrange o período 1959/80 afirma Barbosa:

o processo de expansão do capital industrial no Brasil, embora tendo por base elevadas e crescentes taxas de mais-valia, como indicam as taxas de aumento do salário médio real comparadas às da produtividade do trabalho, tendeu a ser bem mais rigoroso para com os trabalhadores situados no piso da distribuição salarial ou perto dele (BARBOSA, 1986, p. 234).

Segundo o mencionado estudo, os trabalhadores que estiveram situados no piso da distribuição salarial ou próximo dele foram os trabalhadores diretamente ligados à produção.

Mais eloquente ainda com relação à hipótese levantada é a afirmação de Tavares e Souza (1981) em referência a um dos anos do triênio 1978/80 (não especificado claramente no texto). A afirmação é a seguinte: “*pode-se comprovar que algumas das grandes indústrias de um setor tão moderno quanto o automobilístico têm atualmente uma estrutura de salários em que 25% dos seus trabalhadores recebem entre 1 e 2,5 salários mínimos*” (TAVARES e SOUZA, 1981, p. 19).

Percebe-se, assim, que, efetivamente, no setor automobilístico a distribuição salarial apresentou-se mais desfavorável aos trabalhadores ‘propriamente ditos’.

Na realidade, tal situação parece ser reveladora de que na indústria automobilística a distribuição salarial apresentou-se em ‘conformidade’ com o padrão de acumulação de capital do país que, para compatibilizar produção e consumo, ‘exige’ a distribuição desigualitária da renda, até mesmo entre os diversos segmentos da classe trabalhadora (TAVARES e SOUZA, 1981; SOUZA, 1989; BARBOSA, 1986).

3. A evolução do binômio salários x lucros

Relacionado à questão salarial um aspecto que ‘pode’ ainda ser analisado é a participação dos salários na renda gerada na indústria automobilística.

Inicialmente faz-se necessário esclarecer que a questão aludida será apresentada numa visão apenas aproximada do que ocorreu efetivamente. Primeiro, porque os dados tomados como referentes à renda gerada, referem-se, na realidade, ao valor da produção do setor. Segundo, porque os referidos dados cobrem apenas o período 1970/80 e não todo o período em estudo, 1957/87.

Apesar das dificuldades apresentadas, entende-se que não seja totalmente irreal (ou absurda) a hipótese de que a renda tenha crescido proporcionalmente ao valor da produção.

No seu estudo Barbosa (1986) mostrou que a participação dos lucros na renda apresentou-se crescente na indústria de transformação, bem como em todos os gêneros que a compõem. Na indústria de transformação a parcela dos lucros que em 1970 correspondia a 69,79% da renda, passou em 1980 a corresponder a 81,69%. No setor de bens de consumo duráveis (BCD) as participações nos referidos anos foram de 63,78% e

79,1%. O gênero transporte, pertencente ao setor de BCD, teve sua participação elevada de 65,02 para 79,66%.

No caso da indústria automobilística, aceita a hipótese enunciada, observa-se que em alguns anos do período 1970/80 foi elevada a participação dos salários e reduzida a dos lucros na renda (o que é possível, apesar de pouco provável sob a ordem capitalista). Mesmo assim, ao se tomar todo o período 1970/80, a tendência registrada foi a da elevação da participação dos lucros e da redução dos salários na renda. Supondo que em 1970 os salários correspondiam a 35% da renda, em 1980 esta participação estava reduzida para 33,8% (Tabela 3). Independentemente de qual fosse a hipótese de participação dos salários na renda em 1970, é inconteste a afirmação de que em 1980 tenha sido reduzida.

Tabela 3 – Indústria automobilística brasileira: valor da produção e massa salarial na (1970/80) (1970=100)

ANO	PRODUTIVIDADE (1)	SALARIO REAL MÉDIO (2)
1970	100,0	100,0
1971	113,6	99,6
1972	118,6	102,6
1973	120,3	104,3
1974	130,5	104,2
1975	132,2	110,3
1976	130,5	108,8
1977	120,3	115,0
1978	127,1	95,8
1979	130,5	96,7
1980	128,8	78,4

Fonte: (1) valores obtidos a partir de dados da ANFAVEA (1988) e do índice de preços relativos dos automóveis, construído por GUIMARÃES (1989).

Assim, apesar da insuficiência de dados, conclui-se que no período 1970/80 – em função da dinâmica dos salários nominais em face à inflação e à produtividade do trabalho e, certamente, às exigências do padrão de acumulação de capital do país – na indústria automobilística brasileira os salários foram reduzidos, por um lado, quando tomados em termos reais e, por outro, quando tomados como proporção da renda gerada.

Finalizando, entende-se que o comportamento acima descrito, com avanços e recuos, marcou a indústria automobilística brasileira não apenas na década de 1970, mas ao longo da sua existência, isto é, desde meados da década de 1950 até década meados da década de 1980.

Considerações finais

Ao longo do período 1957/87 a indústria automobilística brasileira experimentou apreciável crescimento na produção e no emprego. Entretanto, enquanto este cresceu quatorze vezes, aquela cresceu trinta, expressando, claramente, que o aumento da produção na aludida indústria ocorreu com a simultânea ‘expulsão’ de trabalho vivo do processo produtivo. Evidentemente, o desempenho do nível de atividade não ocorreu linearmente, mas descrevendo uma trajetória cíclica como é comum ao processo de produção sob o domínio do capital.

A produtividade do trabalho no mesmo período apresentou considerável crescimento e mostrou-se, igualmente, oscilante. A produtividade do trabalho, no caso da indústria automobilística brasileira, teve seu nível oscilando em função, principalmente, dos seguintes fatores: o processo de inovações tecnológicas, a variação da intensidade do trabalho e as modificações na composição do produto.

As inovações tecnológicas ocorridas na indústria automobilística até meados da década de 1980 foram, essencialmente, de base eletromecânica, mesmo assim, provocaram considerável impacto sobre a produtividade do trabalho. Tal impacto foi mais evidente na passagem da primeira fase da evolução dessa indústria (1957/67) para a segunda (1967/80). Em meados da década de 1980 iniciou-se o processo de inovação tecnológica de base microeletrônica, entretanto, até 1987 os efeitos desse processo sobre a produtividade se fizeram sentir, essencialmente, nas empresas que promoveram as inovações, sem provocar, até então, impactos apreciáveis sobre a produtividade do trabalho na indústria. Tal comportamento é atribuído, sobretudo, ao estado de incipiência em que se encontrava o aludido processo.

A intensidade do trabalho apresentou-se em constante variação para mais ou para menos. Em parte, a intensidade do trabalho relaciona-se a fatores técnico-materiais, mas em parte deve-se ao maior ou menor rigor sobre a força de trabalho. É

este segundo aspecto que é aqui destacado. O aumento da intensidade do trabalho foi utilizado com maior vigor em fases recessivas da economia brasileira, quando é reduzido o poder de barganha dos trabalhadores. Neste contexto, os capitalistas forçam o aumento da intensidade do trabalho e dessa forma é possível, apesar da redução da quantidade de trabalhadores no processo produtivo, aumentar a quantidade produzida por trabalhador em dada unidade de tempo. Quando não é possível, forçosamente, aumentar a intensidade do trabalho, a quantidade produzida por trabalhador estagna ou decresce.

As modificações da composição da produção têm sido frequentes na indústria automobilística. Tais modificações referem-se às variações de 'modelos' produzidos, digamos: veículos "leves" e "pesados". Ora, como a produção de um ou de outro requer tempo de trabalho e quantidade de trabalhadores diferentes para se efetivar, implica que a composição da produção atua sobre o nível de produtividade.

Assim, com base nos fatores supracitados, apesar das oscilações verificadas, a produtividade na indústria automobilística brasileira manteve-se em crescimento. Desse modo, a produtividade do trabalho de 1957 a 1987 foi mais que duplicada.

Na indústria automobilística o aumento da produtividade do trabalho foi acompanhado em algumas fases de crescimento do salário real médio, entretanto, este crescimento ocorreu, tendencialmente, a taxas inferiores àquela. Entre 1970/77, enquanto o salário real médio cresceu 15,0%, a produtividade cresceu 20,3%, fazendo a relação índice do salário real/índice da produtividade declinar de 100,0 para 95,6. Noutras fases, paralelamente à elevação da produtividade foi verificada redução do salário real médio. No período 1970/80 enquanto a produtividade elevou-se 28,8%, o salário real médio foi reduzido em 21,6%. A relação índice do salário/índice da produtividade foi reduzida 'drasticamente' de 100,0 para 60,9.

Em função do que ocorreu com os salários reais e o nível de emprego, a parcela da renda da indústria automobilística que coube aos salários foi reduzida. Supondo que em 1970 a parcela da renda pertencente aos salários era de 35,0%, em 1980 esta parcela correspondia a apenas 33,8%.

Vale ressaltar que este processo é válido não somente para a década mencionada, mas para todo o período em estudo (1957/87). Ademais, tal processo não é específico a esta indústria, mas, comum à economia brasileira.

Assim, constata-se, por fim, que o desenvolvimento da indústria automobilística brasileira ocorreu consentaneamente às exigências do padrão de acumulação de capital em curso no país, que exigiu a crescente concentração da renda para ser viabilizado.

Referências

- ANFAVEA. *Indústria automobilística brasileira*. Anuário Estatístico (1957—1987), 1988.
- BARBOSA, Rosângela J. *Capital industrial no Brasil: análise da distribuição funcional da renda e do padrão salarial gerados no processo de acumulação no período 1959-80*. João Pessoa: UFPB, 1986. (Dissertação de Mestrado em Economia da UFPB).
- CARVALHO, Rui de Quadros (1987). Os efeitos da inovação tecnológica baseada na microeletrônica sobre o emprego industrial no Brasil: alguns dados e uma interpretação. *Revista Sociedade & Estado*. Brasília, 2(1 e 2):67-88, jan./dez., 1987.
- CARVALHO, Rui de Quadros. *Tecnologia e trabalho industrial: as implicações sociais da automação microeletrônica na indústria automobilística*. Porto Alegre, 1987.
- CASIMIRO, Liana M. C. de. *Acumulação capitalista, emprego e crise: um estudo de caso*. São Paulo: IPE/USP. (Ensaio Econômico, 59). 1986.
- (COMISSÃO NACIONAL DE TECNOLOGIA E AUTOMAÇÃO)/CUT (CNTA). *A tecnologia e os trabalhadores*. SNPS/SNID. 1987.
- COSTA, Antonio Luís M. da. A questão da produtividade. In: FLEURY, A. C. C. & VARGAS, N. (Org.). *Organização do trabalho: uma abordagem interdisciplinar*. São Paulo: At1as, 1983.
- DIEESE-SUBSECÃO. *Rotatividade e luta sindical: Boletim trocando em miúdos*. Sindicato dos Metalúrgicos de São Bernardo e Diadema, no. 8, jan, 1989.
- FLEURY, A. C. C. & VARGAS, N. Aspectos conceituais. In: FLEURY, A. C. C. & VARGAS, N. (Org.). *Organização do trabalho: uma abordagem interdisciplinar*. São Paulo, Atlas 1983.
- GIANNOTTI, J. A. *Trabalho e reflexão: ensaios para uma dialética da sociabilidade*. 2a. ed., São Paulo, 1984.
- GUIMARÃES, Eduardo A. de A. A indústria automobilística brasileira na década de 80. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Rio de Janeiro, 19(2):347-78, ago., 1989.
- GUIMARÃES, Eduardo A. do A. A dinâmica da indústria de automóveis no Brasil: 1957/78. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Rio de Janeiro, 10(3):775-812, dez., 1980.
- MANDEL, Ernest. *A formação do pensamento econômico de Karl Marx: de 1843 até a redação d'O Capital*. 2a. ed., Rio de Janeiro: Zahar, 1980.
- MARX, Karl. *Salário, preço e lucro*. 2a. ed., São Paulo: Nova Cultural, 1986.
- MARX, Karl. *O capital: crítica da economia política*. 2a. ed., São Paulo: Nova Cultural, (v₁, t₁). 1985.
- MARX, Karl. *O capital: crítica da economia política*. 2a. ed., São Paulo: Nova Cultural, (v₁, t₂), 1985.
- NAPOLEONI, Cláudio. *Lições sobre o capítulo VI (inédito) de Marx*. São Paulo: LECH Ltda, 1981.
- NEDER, Ricardo T. et. al. *Automação e movimento sindical no Brasil*. São Paulo: Hucitec. 1988.

OLIVEIRA, Francisco de. *A economia da dependência imperfeita*. 5a. ed., Rio de Janeiro: Graal, 1989.

PEREIRA, Luiz C. Bresser. *Economia brasileira: uma introdução crítica*. São Paulo: Brasiliense, 1977.

POLARI, Rômulo S. *Produtividade do trabalho: discussão teórica*. João Pessoa, 1980. (Texto para discussão no. 1, CME).

SANDRONI, Paulo (Consultor). *Dicionário de economia*. São Paulo: Nova Cultural/Best Seller. 1987.

SILVA, Tânia M. L. de C. Uma síntese das teses centrais de interpretação do ciclo econômico da economia brasileira. *Revista de Economia Política*. São Paulo, 6(4):109-15, jan./mar., 1986.

SOUZA, Paulo R. *Quem paga a conta?* - dívida, déficit e inflação nos anos 80. São Paulo: Brasiliense, 1989.

TAUILE, José R. Microeletrônica e automação: a nova fase da indústria automobilística brasileira. *Revista de Economia Política*, São Paulo, 6(3):69-81, jul./set. ~~1986~~.

TAVARES, M. C. e SOUZA, P. R. Emprego e salários na indústria: o caso brasileiro. *Revista de Economia Política*, São Paulo, 1(1): ~~03-29~~, jan./mar. 1981.

VIEIRA, C.A. *Urbanização e custo de reprodução da força de trabalho*. São Paulo, IPE/USP/BID, 1984 (Ensaio Econômico, 38).