

A DINÂMICA LOCACIONAL DAS INDÚSTRIAS, O DESEMPREGO E OS SINDICATOS

Rui Ribeiro de Campos¹

1. APRESENTAÇÃO

O denominado espaço industrial é um espaço de relações (intra e inter industrial, com os setores primário e terciário, entre países centrais e periféricos) e de fluxos (de capitais, matérias-primas, informações e idéias) que está em constante mudança. As indústrias estão desigualmente distribuídas no planeta e tendem a se concentrar onde existem fatores favoráveis à sua localização. Esses fatores, entretanto, são definidos historicamente e dependem do tipo de indústria. Os principais fatores locais têm sido os seguintes: matérias-primas, fontes de energia, infra-estrutura de transportes, mercado consumidor, disponibilidade de água, incentivos fiscais, rede de comunicação e centros de pesquisa. A ordem de importância dos mesmos varia segundo o período histórico e o tipo de indústria.

O capitalismo rompeu a unidade entre concepção e execução, pois é da sua essência a acumulação desigual. Nesse sistema, o homem é um fator de produção enquanto não surgem substitutos, e hoje grande parte da humanidade está condenada, não ao trabalho que aliena, mas ao não-trabalho. Segundo o Relatório do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, as duzentas maiores corporações (que representam 1/3 da atividade econômica do mundo) empregam 0,75% da mão-de-obra disponível. Não foi somente a tecnologia que liberou o ser humano do trabalho manual; o próprio sistema fez com que, sem poder usar as mãos, muitos passassem a utilizar outras partes do

¹ Professor de Geografia no Instituto de Ciências Humanas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (PUC-Campinas), Mestre em Educação e doutorando em Geografia (área de concentração em Organização do Espaço) na Universidade Estadual Paulista – campus de Rio Claro (SP).

corpo que não o cérebro, razão pela qual, a cada ano, um milhão de crianças entra no comércio sexual.

Afirma-se que o paradigma hodierno não é mais o trabalho industrial mas o apoiado em novas tecnologias, e este está provocando uma escassez de postos de trabalho. Se hoje há uma valorização da inteligência humana, é para os poucos que a colocam a serviço do capital. É a ciência a serviço do mercado, sendo este o definidor de sua função. As atuais mudanças têm ampliado o desemprego estrutural, reduzido o papel dos sindicatos, modificado as condições de trabalho e aumentado o setor econômico informal. Com isso, passa-se a impressão de que a redução do papel dos sindicatos é algo inevitável – e a mídia tem procurado estabelecer um novo *sensu comum* sobre o sindicalismo, de modo a tachá-lo de atraso, de impedidor da *modernidade*—, pouco se percebendo que a importância do sindicalismo como ator nacional é fundamental para a governabilidade, para a democracia. Entretanto, os sindicatos precisam perceber que o modelo sócio-econômico atual é outro e que, por isso, precisam mudar suas estratégias de ação para poderem continuar sendo atores sociais significativos.

Pois, como afirma Milton Santos, “*o momento passado está morto como ‘tempo’, não porém como ‘espaço’*”(Santos, 1986:10) mas, para apreender o espaço no presente, precisamos abandonar certas categorias do passado pois, “*sendo histórico, todo conceito se esgota no tempo.*” (Idem) Vivemos num *período tecnológico*, que tem como pilares “*ciência, pesquisa pura e aplicada, tecnologia e mass-media*”(Idem, p. 11), no qual a técnica subverteu as relações existentes, e que tem nas empresas transnacionais o seu veículo de afirmação histórica.

2. OS FATORES DE LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL SÃO HISTÓRICOS

Durante a Primeira Revolução Industrial, as jazidas de hulha eram um dos fatores mais importantes na definição da localização industrial.

Com a Segunda Revolução Industrial, novas fontes de energia (como o petróleo e a eletricidade) passaram a se destacar, e o carvão mineral teve sua importância diminuída na localização das indústrias. As novas fontes energéticas eram mais facilmente transportadas, o que permitiu uma maior dispersão locacional das indústrias. O petróleo possuía, ainda, a vantagem de ser, ao mesmo tempo, fonte de energia e matéria-prima. Essa *libertação* da proximidade da fonte de energia permitiu que muitas se instalassem junto a matérias-primas, principalmente daquelas que tinham um custo de transporte mais oneroso em razão do volume a ser transportado. Em outros casos, foi justamente uma rede de transportes, possibilitadora do recebimento de matérias-primas e do escoamento dos maquinofaturados, o fator determinante; isso explica a presença de núcleos industriais junto a portos ou em entroncamentos rodoviários ou ferroviários.

Cidades que eram entroncamentos de meios de transportes e possuíam mercado consumidor e disponibilidade de mão-de-obra, também atraíam indústrias, que acabavam por atrair outras indústrias. Por todas estas razões, o fenômeno urbano e as concentrações industriais estiveram historicamente ligados e, muitas vezes, se construíram mutuamente. O capitalismo não criou a cidade mas, em sua fase industrial, criou a metrópole e, em sua fase financeira, a megalópole. Entretanto, a demasiada concentração de capital nas metrópoles e megalópoles acabou provocando elevação no preço do solo urbano e dos imóveis, congestionamentos nos sistemas de transportes e de comunicações, facilitação – em diversos casos – da organização sindical (aumentando o custo da mão-de-obra, que também possuía um custo de vida mais elevado) e outras *deseconomias* da aglomeração. Estes, e outros fatores, provocaram uma desconcentração de muitas indústrias, fato facilitado, inclusive, pela acelerada modificação dos sistemas de transportes e comunicações, pelo encurtamento – via velocidade – das distâncias e pelo surgimento de novos sistemas de produção (como *just-in-time*, manufatura com auxílio do computador, robótica etc). Muitos setores industriais já não mais precisam de grandes áreas para se instalarem e, hoje, uma das grandes vantagens comparativas dinâmicas é o *“meio técnico-científico-informacional”*, presente nos países centrais. Por isso, diversos países centrais per-

deram suas fábricas (*desindustrialização*) mas não a concentração do capital de suas empresas.

Se, durante um período, as grandes concentrações industriais representavam “*economias de aglomeração*”, atraindo empresas para o seu interior, observa-se atualmente que o processo está se invertendo. As indústrias de alta tecnologia estão reagindo, nas suas opções de localização, às *deseconomias de aglomeração*; muitas procuram se localizar em subúrbios distantes dos núcleos metropolitanos ou em pequenas cidades interioranas. É tudo isso tem provocado uma nova divisão social e territorial do trabalho.

3. A DIVISÃO CAPITALISTA DO TRABALHO

O motor da vida social e da diferenciação dos lugares e dos territórios é a divisão do trabalho, que tem como propulsora a produção, que atribui conteúdo e função aos lugares. Essa divisão do trabalho possui *motores* diferentes, caracterizadores dos períodos históricos; para Milton Santos, a informação é, hoje, a energia movedora e caracterizadora da divisão do trabalho. Os lugares, num mesmo período, são diferentes e se distinguem hierarquicamente pela divisão territorial do trabalho. Mas o fato de caracterizarmos, sob o enfoque do tempo, uma determinada divisão do trabalho, isto não significa que as outras estejam excluídas deste mesmo tempo pois existem “*divisões do trabalho sobrepostas, num mesmo momento histórico.*” (Santos, 1997, p. 109) Quando ocorre a chegada de um novo modo de produção, este encontra formas preexistentes às quais deve se adaptar; por isso, muitos objetos criados no passado permanecer² e, muitas vezes, com uma função na produção. Isto também explica a convivência, no tempo, de sistemas tayloristas, fordistas e toyotistas de trabalho; as-

2 Quando são formas espaciais que permanecem, Milton Santos as chama de *rugosidades*; são os objetos do passado que permanecem e servem ao presente. As *rugosidades* nos oferecem “*restos de uma divisão do trabalho internacional, manifestada localmente por combinações particulares do capital, das técnicas e do trabalho utilizados. (...) O modo de produção que, (...) cria formas espaciais fixas, pode desaparecer – e isto é freqüente – sem que tais formas fixas desapareçam.*” (In: *Por uma geografia nova.* -São Paulo: HUCITEC/EDUSP, 1978, p.138)

sim, o *tempo* pode não ser o mesmo para todos num determinado período histórico, o que o transforma em um dos diferenciadores dos lugares e dos países. A estruturação de um tempo pós-fordista (ou toyotista) num determinado país pode exigir um tempo taylorista-fordista em outro.

Há um contínuo processo de modificação, obediente à lógica do capital e não aos interesses da maioria dos seres humanos, mas que não atinge a todos os lugares ao mesmo tempo e nem mesmo de igual modo, pois se caracteriza pela desigualdade, pela seletividade, ao estabelecer uma divisão territorial do trabalho e ao dotar diferencialmente os lugares quanto aos equipamentos. A repartição do trabalho vivo (divisão social do trabalho) ocorre em lugares determinados, com *tempos* característicos, dando rosto à divisão territorial do trabalho. Em cada lugar, o “*trabalho morto*” influencia a divisão do trabalho, até porque está vivo no meio ambiente construído e nas características culturais daquela determinada sociedade. Daí que a

“atual repartição territorial do trabalho repousa sobre as divisões territoriais do trabalho anteriores. E a divisão social do trabalho não pode ser explicada sem a explicação da divisão territorial do trabalho, que depende, ela própria, das formas geográficas herdadas.” (idem, p. 113).

A divisão territorial do trabalho acabou determinando a existência, não de um, mas de vários mercados de trabalho, inclusive num mesmo país.

Os setores mais modernos estão exigindo uma requalificação do trabalhador que já era mão-de-obra industrial, em razão da perda de função e/ou aquisição de novas funções dos antigos postos de trabalho. Michel Freyssenet defende que

“não há um movimento generalizado da desqualificação ou um movimento de aumento geral da qualificação, mas um movimento contraditório de desqualificação do trabalho de alguns pela superqualificação do trabalho de outros,...” (1998, 75)

Existe também, atualmente, uma “*modificação na repartição social da ‘inteligência’ da produção*”, sendo uma parte incorporada às máquinas

e outra distribuída aos trabalhadores. A máquina desapropria o trabalhador de sua força no conflito que existe no mercado de trabalho, mas o trabalhador pode reapropriar parte do poder quando é chamado a solucionar falhas técnicas, o imprevisto, os problemas ignorados pelos que conceberam as máquinas. Talvez pudéssemos afirmar que a falha e o “*não pensado*” são possibilitadores da reconquista de parcela do poder perdido.

A atual fase da “*automatização*”, supressora de tarefas repetitivas e perigosas e ampliadora da produtividade, tem transformado muitos trabalhadores não-especializados em inúteis, até porque está ocorrendo uma desqualificação de tarefas, que antes eram qualificadas, pelo desaparecimento de certas funções. A pessimista Viviane Forrester afirma que a sociedade baseada no trabalho desapareceu e que os desempregados são “*objeto de uma lógica planetária que supõe a supressão daquilo que se chama trabalho; vale dizer, empregos.*” (1997: p. 11) Ou seja, não possuem mais lugar nesta sociedade pois suas funções foram abolidas. “*Antes, bastava-lhes manter-se em seu lugar. Eles precisam aprender a não ter nenhum: ...*” (Idem, p. 27). Mas a questão é mais complicada e deve ter soluções; a ausência delas ou a aparente impossibilidade das mesmas significa que o problema não foi colocado de modo completo, que não foi suficientemente analisado.

Paul Singer deixa claro que é real a falta de “*bons empregos*” em grande parte dos países; todavia, procura demonstrar que o problema do desemprego é mais complexo e que, embora avulte a pobreza, não atinge do mesmo modo os “*pobres antigos*”. Distingue ocupação – “*toda atividade que proporciona sustento a quem a exerce*” (Singer, 1998: 14) – de emprego, assinalando que este último conceito implica assalariamento e é resultado “*de um contrato pelo qual o empregador compra a força de trabalho ou a capacidade de produzir do empregado.*” (Idem, 12) O emprego assalariado é um tipo de ocupação mas não é o único e, quando colocamos o emprego como sinônimo de ocupação, acabamos deixando de lado múltiplas formas de atividade autônoma, que estão aumentando no mundo inteiro quase no mesmo ritmo em que se reduz a quantidade de empregos.

Para obter emprego, afirma-se, o trabalhador precisa se qualificar ou se requalificar³. Há necessidade de qualificação quando uma determinada função não pode ser executada por um assalariado qualquer; existe, portanto, uma qualificação do posto e uma do trabalhador, que não são independentes. A qualificação não é um parâmetro independente do período histórico e das características sócio-econômicas. Ela caracteriza o trabalhador, define-o como adequado a determinado tipo de emprego, mas ele nem sempre está adequado à realidade do mundo do trabalho, pois este se modifica. As mudanças na divisão do trabalho alteram a qualificação necessária e exigem melhor formação profissional, cuja função é, segundo Pierre Rolle, “*reduzir o tempo de reflexão do assalariado no seu trabalho*” (1998: 85) e tornar o indivíduo em alguém capaz de solucionar alguns problemas. Isto altera sua situação no interior da divisão social do trabalho.

A divisão social do trabalho contém modalidades, e uma delas é a divisão sexual do trabalho. De início, procurou-se criar estereótipos sobre a “*natureza feminina*” e os colocar como naturais, de modo a torná-los aceitáveis e não questionáveis. Essas “*características naturais*” permitiriam uma exploração mais forte – e não diferente – sobre as mulheres no mercado de trabalho. Daniele Kergoat (1998) procura demonstrar que somente o fato de as mulheres obterem melhor formação profissional, melhor nível de instrução e leis específicas de proteção, não soluciona o problema, pois as mulheres, mesmo mais qualificadas, ficam desempregadas por um tempo maior e as “*leis especiais*” as marginalizam mais e as remetem ao trabalho doméstico. A mulher, independente de ser qualificada, ocupa postos de trabalho distintos, tanto quanto à função como à penibilidade da tarefa e da carga de trabalho. Existem, portanto, práticas sociais diferentes para cada sexo. Esta divisão possui a “*sua raiz na designação prioritária das mulheres ao trabalho doméstico*” (Kergoat, 1998: 96) e ajuda a explicar o elevado índice de desemprego feminino em diversas áreas, nos momentos de crise.

3 Desde 1995, existe no Brasil o Plano Nacional de Qualificação do Trabalhador (Planfor), custeado pelo Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). De 1995 a 1998, os programas consumiram R\$ 1 bilhão e atenderam a 5,6 milhões de trabalhadores. Ainda não existem dados sobre o percentual de retorno a algum emprego e sobre o impacto sobre as rendas desses trabalhadores. Observou-se, somente, que alguns cursos são inadequados e que a maioria dos que conseguiram emprego possuíam um nível mais elevado de escolaridade. (FSP, 06/06/99, c.2, p.7)

4. O PROBLEMA DO DESEMPREGO

Como afirma Paul Singer, *“todas as revoluções industriais acarretaram acentuado aumento da produtividade e, em conseqüência, causaram desemprego tecnológico.”* (1998: p. 16). Ocorreram grandes deslocamentos de trabalhadores, milhões deles perderam suas qualificações; entretanto, a Segunda Revolução Industrial criou inúmeros produtos de consumo, que acabaram gerando novos setores econômicos e estes absorveram grande parte da força de trabalho liberada pelos setores que se renovaram tecnologicamente. Isto não vem ocorrendo com a Terceira Revolução Industrial, que encerra um aumento de produtividade não só na indústria como também em numerosos serviços (notadamente naqueles que *“recolhem, processam, transmitem e arquivam informações”*), mas a multiplicação de novos produtos é, comparativamente, bem menor do que a ocorrida na revolução anterior, exceto no oferecimento de novas formas de entretenimento.

Singer (1998: 17) afirma que a atual revolução industrial *“parece estar descentralizando o capital”*, inclusive pela maior flexibilidade oferecida pelo computador ao parque produtivo. Acharmos que o processo não é de descentralização do capital, mas de maior presença dele em diversas áreas do mundo e de maior velocidade de movimentação, pois ele continua vinculado aos grandes centros de capitais. A desintegração vertical das empresas é conseqüência da busca de seu objetivo – o lucro – e isto vem, realmente, provocando uma separação de atividades que, no mercado, podem ser obtidas a um preço menor. Esta terceirização é acompanhada de modificações nas grandes empresas horizontais – *“que operam estabelecimentos semelhantes em dezenas de países e milhares de cidades”* (Idem, p. 18) – que estão se transformando em verdadeiras **redes**, com as integrantes se ligando à matriz por meio de contratos de franqueamento. E aí temos uma mudança importante:

“muitas atividades desconectadas do grande capital monopolista passam a ser exercidas por pequenos empresários, trabalhadores autônomos, cooperativas de produção etc.; o que transforma um certo número de postos de trabalho de ‘empregos’ formais

em ocupações que deixam de oferecer as garantias e os direitos habituais e de carregar os custos correspondentes." (Idem)

Isto, sendo correto, significa que está ocorrendo uma diminuição de empregos, mas não, necessariamente, de postos de trabalho.

Nas últimas décadas, tem ocorrido uma ampliação dos investimentos diretos estrangeiros e das trocas internacionais. Essa *reorganização* da divisão internacional do trabalho é causada, em parte, pelas diferenças de custos de produção e de produtividade existentes entre os países. Outras vantagens comparativas, como os incentivos fiscais e a fraca organização sindical, têm provocado transferências de linhas de produção industrial dos países centrais para os periféricos, provocando uma *desindustrialização* e um empobrecimento de cidades e regiões de estados centrais. Se mantido o mesmo padrão tecnológico, este processo não diminui, de modo geral, o número de empregos; ele simplesmente transfere os empregos de uma região para outra. Mas, nem sempre o padrão produtivo é mantido.

O deslocamento de unidades fabris de um país para outro não significa somente a redução/ampliação de empregos. Muitas vezes, consiste numa estratégia de fugir de regiões nas quais os sindicatos são mais organizados, com estratégias de defesa coletiva ante um tipo de trabalho que causa sofrimentos psíquicos, que traz conseqüências nefastas para a saúde mental dos trabalhadores. E uma das manobras empresariais consiste em exportar, para países subdesenvolvidos,

"as formas de organização do trabalho que encontram resistência muito forte nos países industrializados. Exportando os processos de trabalho, os países do norte exportam também uma parte significativa da psicopatologia do trabalho. (...) [E uma] das conseqüências psicopatológicas da carência de tarefas sublimatórias reside no aumento da violência social que a ela se associa. (...) Isso significa que (...) uma parte importante da loucura engendrada pelo trabalho acumula-se nos países do terceiro mundo (após ter sido parcialmente evacuada dos países ricos), sendo a violência social na cidade sua forma principal de expressão clínica." (Dejours, 1998: 102-103)

As economias complementares podem receber novas linhas de produção, mas muitas destas linhas podem trazer embutidas organizações de trabalho degradantes e processos que afetam a qualidade do meio ambiente.

Um país periférico que passa a exportar mais do que importa possui, aparentemente, um ganho líquido de empregos. Se estes empregos ampliarem o poder de compra de sua população, esta pode começar a consumir produtos importados do centro, criando, neste, novos empregos. Se um país central investe capital no exterior, ele deixa de criar postos de trabalho em seu local de origem e o país periférico “*parece*” ganhar com isso. Parece porque, em primeiro lugar, o capital quando especulativo nada cria e somente tira das outras economias; em segundo, porque a maioria das filiais importa insumos dos países de origem (garantindo alguns postos de trabalho por lá); e em terceiro, mas não por fim, porque o capital investido retorna à matriz sob a forma de juros, *royalties* e lucros. Quando novos sistemas de trabalho substituem os tayloristas-fordistas, ocorre um desemprego tecnológico no Terceiro Mundo, atingindo os trabalhadores mais organizados e provocando um enfraquecimento de suas estruturas sindicais, pois a oferta da força de trabalho supera a demanda. Está aí uma das razões da precarização das condições de trabalho.

A precarização do trabalho e o desemprego tecnológico aumentam as formas informais⁴ ou “*incompletas*” de trabalho e pioram as condições destes setores, que já não eram boas, pelo excesso de participantes.

4 Mais da metade (56%) da PEA da AL só pode encontrar ocupação no mercado informal. “*Dos 17 milhões de empregos criados na América Latina e no Caribe, no período 1990 a 1995, 84% estão no setor informal, que é responsável por 50% do Produto Interno Bruto (PIB) de El Salvador e da Guatemala e por 27% do PIB da Costa Rica.*” (CNBB, 1998: 11). O IBGE realizou, em 1997, uma pesquisa sobre o setor informal urbano mas adotou o conceito da OIT pelo qual é informal “*toda atividade em que não há distinção entre o núcleo familiar e o negócio*”. Não incluiu os trabalhadores domésticos e deixou de fora as atividades ilegais (exceto as socialmente aceitas, como os vendedores ambulantes). A partir deste critério, estavam na informalidade 12,87 milhões de pessoas (25% da PEA) e esta atividade representava 8% do PIB em 1997. Apesar de não considerar boa parte das atividades ilegais, deixa patente a importância do setor na geração de empregos (era a soma dos empregados na indústria e nos serviços públicos, inclusive os militares), que o nível de renda do setor é baixo e que o PIB paralelo não é significativo. Estava concentrado na região Sudeste e Nordeste (respectivamente, 47,5% e 26,0%); a grande maioria iniciou o negócio sem recorrer a crédito bancário (84%), é do sexo masculino (66%) e não nasceu nos municípios onde trabalha(57%). (FSP, 09/06/99, c.2, p.1 e 2)

A situação do desempregado ou do não-ocupado é diferente nos países de *Welfare State* e nos do Terceiro Mundo. Cidadania e salário-desemprego decente fazem a diferença. No Brasil, um típico "*Badfare State*", se não ocorrerem mudanças, a situação pode ficar ainda mais grave.

No caso brasileiro, o desemprego não vem sendo acompanhado pelo aumento dos postos de trabalho em outras ocupações. Como nunca tivemos políticas keynesianas de pleno emprego, é incorreto atribuir a ausência de ocupação somente ao conjunto de mudanças tecnológicas provocadas pela Terceira Revolução Industrial. Nossa estrutura dependente (exceto em alguns momentos de crises internacionais) fez com que a transferência de parte de nossa riqueza para os países centrais fosse uma constante e sempre bem menor que o inverso. Nosso mimetismo cultural garantiu a importação de produtos e o pagamento de *royalties* dos produtos aqui fabricados. Períodos em que o não crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) foi provocado pela própria *estratégia* econômica, em que a recessão foi imposta pelo receituário do Fundo Monetário Internacional (FMI), fizeram com que o número de não-ocupados aumentasse. Ou seja, há décadas temos milhões de pessoas vivendo na informalidade, e estes agora possuem mais concorrentes dada a ampliação do "*exército laborial de reserva*". A precarização das condições de trabalho dos ocupados tem feito com que estes, pelo temor ao desemprego, ampliem as horas trabalhadas⁵ e, por conseguinte, diminuam as chances dos sem-trabalho obterem uma qualificação.

Por isso que flexibilização dos direitos trabalhistas não é novidade por aqui; já estava presente em décadas passadas, em aspectos como

"o trabalho sem contrato registrado, o crescimento de formas de contratação atípicas (por tempo determinado, tempo parcial), as políticas salariais no contexto inflacionário, elevadas taxas de rotatividade, liberdade empresarial para demissão, possibilidade de recurso quase compulsório a horas extras e férias coletivas, atribuições profissionais indefinidas e parâmetros do processo

5 Em 1988, a Constituição Brasileira reduziu a jornada semanal de trabalho para 44 horas; a partir daí, a porcentagem de trabalhadores que fazem hora-extra aumentou substancialmente. Na indústria, 21,3% dos operários trabalhavam acima da jornada legal em 1988; em 1996 eram 41,4%, segundo o DIEESE.

de trabalho não regulamentados (tempos, volumes, etc.), mobilidade dos trabalhadores a critério das empresas e capacidade de promover trabalho polivalente, seja 'naturalmente' (quebra-galho, jeitinho), seja de modo 'incitado' (pressão do desemprego, perspectivas de avanço profissional)." (Bresciani, 1997: 89)

A esses aspectos, podem ser acrescentados outros mais recentes como o aumento da jornada de trabalho, o "banco de horas", a contínua reedição – desde o final de 1994 – da Medida Provisória (MP) sobre "participação nos lucros ou resultados"⁶ e da MP que desobriga as empresas de recolocarem o salário no mesmo patamar da data-base anterior, o projeto de lei que estabeleceu o "contrato por tempo determinado"⁷ – formalizando a informalidade –, entre outros.

O que a Terceira Revolução Industrial deixa patente é que a diminuição dos trabalhadores do setor secundário e o aumento dos mesmos no setor terciário é incontestável. A dinâmica locacional das indústrias altera isto de modo local (ao se transferir de uma região para outra), mas não globalmente. Critérios da *International Organization for Standardization* podem excluir indústrias do Terceiro Mundo do mercado internacional (ao exigir o ISO 9.000) e aumentar o desemprego; mas outros critérios, como o "selo verde" (ISO 14.000), podem fazer com que indústrias poluidoras se desloquem para o Terceiro Mundo. As mudanças na Divisão Internacional do Trabalho (DIT) alteraram a divisão territorial das indústrias e estabeleceram filiais de multinacionais na periferia capitalista; se, no início, a mão-de-obra barata era uma vantagem comparativa, hoje já não o é em todos os setores. Daí ser difícil elaborar uma política para o mercado de trabalho sem discutir o modo de inserção do país na economia mundial; discutir isto é discutir soberania e papel do Estado.

A tendência dominante na economia mundial, durante o século XX, foi o crescimento da desigualdade de renda entre os assalariados, no mundo, chegando em 1995, segundo o Banco Mundial (1995), a uma

6 Que permite alijar os sindicatos das negociações salariais e introduz "um mecanismo de remuneração variável", que ora funciona como abono emergencial, ora está vinculado a determinado desempenho da empresa, substituindo as negociações coletivas sobre os ganhos de produtividade." (Bresciane, 1997: 90)

7 Aprovado no final de 1996 e que permite a contratação de um certo percentual (de 20 a 50%) de empregados, por até 2 anos, com vários encargos sociais aliviados.

diferença de sessenta vezes entre os trabalhadores especializados dos países industrializados e os trabalhadores rurais da África subsaariana. Nas últimas duas décadas, ocorreu uma estagnação ou declínio da renda em numerosas economias da América Latina, e esse quadro somente será alterado de modo positivo se, entre outras medidas, os países estabelecerem metas de crescimento econômico geradoras de rápida demanda de mão-de-obra que integrem os trabalhadores rurais e os informais com o apoio de um eficaz sistema formal de relações trabalhistas e políticas de salvaguarda aos *grupos vulneráveis*, se os poderes públicos desconcentrarem a renda e a terra onde a concentração é escandalosa e se, no nível macroeconômico, sindicalismo – empresariado – Estado atuarem como definidores das *grandes políticas nacionais*. Investimentos internos em capital, educação, infra-estrutura, pesquisas e tecnologia se constituem nos fatores determinantes das perspectivas para os trabalhadores.

O Relatório do Banco Mundial (BM), de 1995, defende que, num cenário de liberalização do comércio mundial, sem protecionismos e com um mercado global em expansão, os trabalhadores dos países industrializados se transfeririam para a produção de bens e serviços de alta tecnologia e deixariam a produção que requer um nível médio de habilidade. Segundo o BM, com isso

“as economias recém-industrializadas da Ásia e as antigas economias de planejamento centralizado dominam a produção de nível médio e começam a se transferir para os bens de alta tecnologia; a América Latina e o Oriente Médio ampliam sua vantagem na mineração e na agricultura e começam a ingressar na produção de bens de maior demanda tecnológica; a China e a Índia passam a exportar cada vez mais produtos intensivos de mão-de-obra; e a África subsaariana recupera suas vantagens em recursos naturais e passa a ser grande exportadora de produtos agrícolas.” (1995, 135)

É uma proposta de uma nova DIT que manteria a maioria dos papéis atualmente exercidos. E ao lermos as propostas do BM ou do FMI devemos ter em mente que, na maioria das vezes, eles aconselham ou impõem aos países o que os USA desejam, se constituindo nos “*prin-*

*cipais agentes da política externa estadunidense, com a vantagem de esconderem a cara do Tio Sam.*⁸ Pois, a América Latina – inclusive o maior país da área – tem se integrado à economia mundial através do comércio externo e dos mercados de capital e, nem mesmo assim, as rendas dos trabalhadores têm melhorado. Se optar pelo mercado externo para crescer, através da exportação de seus recursos naturais e de bens de consumo que requerem aptidões baixas e médias, não solucionará a desigualdade em razão da concorrência externa de outros países subdesenvolvidos, inclusive dos baixos salários pagos nestes mesmos países. E precisa, ao mesmo tempo, atacar problemas como a falta de mão-de-obra especializada, a concentração fundiária, as políticas que dificultam o uso de mão-de-obra na agricultura, o elevado nível de corrupção, a falta de cidadania, as ameaças ao sistema democrático, a hipertrofia do setor informal, as precárias condições de educação, saúde e habitação, e o enfraquecimento dos sindicatos .

5. OS SINDICATOS E AS MUDANÇAS NO MUNDO DO TRABALHO

Durante um certo tempo, o emprego, o salário e as condições de trabalho, em diversos países da América Latina (AL) , foram suscetíveis de *regulações públicas*, cuja aplicação dependia principalmente da vontade política dos principais atores sociais ou das relações de poder entre eles. Em vários países latino-americanos, o papel preponderante era do Estado, atuando tanto pelo lado da demanda como pelo lado da oferta, um Estado que era produtor, ator do crescimento econômico e, ao mesmo tempo, fixador e controlador de preços. Do lado do emprego, o Estado buscava o pleno emprego através de políticas de gastos públicos e de intervenção de natureza produtiva como subsídios e proteção a empresas privadas , ampliação do Estado produtor, aumento dos empregos públicos. Quanto ao salário, através de medidas diretas de proteção como o salário-mínimo, ou indiretas como subsídios a produtos básicos, congelamento de preços e outras; legislações trabalhistas reguladoras e de natureza doutrinariamente tutelar

8 CAMPOS, Rui R. de . O estado crítico do Estado. *Revista de educação*. Campinas(SP): Sindicato dos Professores de Campinas, março de 1999, p.21.

interferiam nas condições de trabalho. Entretanto, na prática, esses objetivos só foram parcialmente alcançados, abrangendo porcentagens minoritárias da população e somente no setor formal; e, mesmo neste setor, a eficácia foi muito relativa, com os esforços para alcançar o pleno emprego gerando o subemprego.

Em diversos países da AL, a tentativa de implantação de um *modelo keynesiano-cepalino* favoreceu o surgimento e a consolidação de um sindicalismo relativamente forte em muitos setores. Mas, sua representatividade nas bases era menor que sua capacidade de representação qualitativa ou simbólica em nível nacional no sistema político; ou seja, seu peso não provinha, necessariamente, das filiações individuais ao sindicato. Segundo Campero *et al.*, o fato de constituir-se num importante ator social permitiu o surgimento de uma *economia política triangular*, de um tripartismo (sindicalismo – empresariado – Estado-partidos) dotado de um forte eixo estatal, que se constituiu “num dos mecanismos importantes de regulação e busca de governabilidade para a sociedade como um todo”. (1994: p. 69) O processo de crescimento sindical se constituiu primeiro no nível macropolítico, ou seja, “não ocorreu a partir de um fortalecimento anterior de organizações sindicais no nível da empresa, para depois saltar para uma expressão corporativa nacional, ...” (Idem, 70) Como também resultou de políticas governamentais destinadas a controlar o sindicalismo, este último acabou sendo mais forte no nível do sistema político e do Estado do que no nível da empresa. Cooptados pelo sistema, muitos sindicatos se caracterizaram por se constituírem em entidades de prestação de serviços a seus filiados.

A chamada *produção enxuta*, desenvolvida no Japão, se, por um lado, aumentou a produtividade, por outro trouxe conseqüências negativas para a organização sindical em razão da mudança da forma de incorporação da força de trabalho ao processo produtivo, exigindo um elevado nível de cooperação dos trabalhadores através de sua vinculação individual à empresa. Por isso, esse sistema provoca a quebra do poder sindical ao exigir uma cooperação entre o empregado e a empresa e não uma solidariedade de classe ou categoria. Também contribui

para isso a precarização de parte significativa da força de trabalho (e, parte substancial desta, terceirizada), a especialização dos próprios ramos produtivos e operários polivalentes (gerando interesses diferentes, e nem sempre generalizáveis, entre os trabalhadores); e como as transformações têm ocorrido de maneira, intensidade e tempo diferenciados nos ramos produtivos, as respostas unificadas no movimento são dificultadas, o que rompe a solidariedade abrangente e particulariza as respostas de cada sindicato.

A diminuição de empregos é a redução da base de sustentação dos sindicatos, assim como a necessidade premente de emprego é a erosão da solidariedade entre os trabalhadores. Além disso, o processo de trabalho não mais se centraliza, necessariamente, na transformação de materiais e sim na *circulação e apropriação de informações*, a organização do trabalho nem sempre se caracteriza como “a *expropriação do saber operário e o parcelamento das tarefas, mas a incorporação daquele saber e a condensação de tarefas; ...*” (Cardoso e Comin, 1995: p. 394). E a exclusão dos sindicatos dos chãos-de-fábrica é uma tentativa de reprivatizar as relações de trabalho, de acabar com o sindicalismo de massas e a contratação coletiva de trabalho; esta última é a camisa-de-força para a produção flexível, exigente de formas flexíveis de contratação. No Brasil, o termo flexibilização tem sido usado para a obtenção de uma desregulamentação no plano macroinstitucional pois, como já vimos, há muito tempo o trabalho é *flexibilizado*.

A transição do modelo anterior para o de economias de mercados abertos força uma redefinição do papel do Estado e exige dos sindicatos uma nova modalidade de inserção, que não decorre somente das transformações no campo tecnológico e nas tecnologias de gerência e de organização, mas também por causa das transformações macroeconômicas provocadas pelas *políticas de ajuste*. O antagonismo entre capital e trabalho não pode, no momento, ser baseado na perspectiva da anulação do adversário e sim da “*constituição de regras democráticas de luta política e econômica*”. Uma nova estratégia sindical não pode mais partir de uma consolidação de *cima para baixo*, como ocorreu antes, pois a crise dos sindicatos está mais vinculada às mudanças no nível *macró* (no nível nacional) do que a modificações

de natureza mais *micro* (no nível das empresas ou dos setores). Emprego, salário e condições de vida estão agora relacionados a fatores como competitividade, eficiência, produtividade e grau de equilíbrio macroeconômico do conjunto da economia. Por isso, as respostas dadas pelo sindicalismo no passado não são mais condizentes com a nova situação, até porque surgiram outras formas de representação coletiva que permitem conseguir alguns objetivos que antes eram somente via sindicatos. Uma estratégia *puramente defensiva* pode ser ineficaz ou resultar em algo nefasto para a governabilidade, até por causar a desarticulação do sindicalismo ou lançá-lo num papel secundário diante da nova ordem econômica ao provocar, nos outros atores e grupos sociais, respostas negativas ou a indiferença. Cumpre aos sindicatos partirem para uma estratégia *ativa e propositiva*, para que possam influenciar a nova realidade.

Campero *et al.* (1994) afirmam que, para isso, os sindicatos necessitam superar três pontos fracos. O primeiro deles é a *"fraqueza corporativa da organização sindical no nível de empresa"*, que deriva de sua origem (mais macro do que micro e que os distanciou do conhecimento sobre os processos de trabalho e de produção) e da atual estrutura econômica, que enfatiza a produtividade e a competitividade, não favorecendo as modalidades clássicas de ação sindical no nível da empresa; além disso, existe, atualmente, uma grande heterogeneidade na força de trabalho, o que torna a ação coletiva mais difícil e que altera o próprio conceito de sindicato por categoria dada a dificuldade de precisar uma categoria específica de trabalhadores. Outro ponto, é a *"fraqueza como ator nacional, como força social com relevância nacional"* – o que diminuiu sua importância como ator de governabilidade – pois são crescentes as dificuldades de convocação a nível nacional, de ampla mobilização popular (se mobiliza, não consegue mais desestabilizar pois os governos podem resistir e controlar de modo normal) e muitas das explosões de mobilização provocadas pelos ajustes recessivos têm sido lideradas por elementos novos, distintos do sindicato. O terceiro ponto é *"uma legitimidade societária mais difusa e limitada"* pois, para o senso comum, a ação sindical tem tido uma valoração positiva cada vez menos precisa e limitada, inclusive pela precarização das condições de trabalho; muitos já não acreditam em uma função social positiva da ação sindical.

Frente a estas fraquezas, os mesmos autores elaboraram uma proposta de estratégia que as supere e que aponte para dois objetivos articulados: o fortalecimento no nível da empresa e como ator nacional. Para o fortalecimento corporativo no nível da empresa, apesar da atual situação desvantajosa, existem áreas suscetíveis de serem proveitosamente exploradas, como a *“maior ênfase numa ação sindical que assegure o papel de agência de acesso à prestação de benefícios individuais e coletivos aos filiados”* (Campero et al., 1994: p. 85), com o sindicato passando a ter um papel de *agência de intermediação de serviços* como uma forma de atrair filiados, até porque as atuais legislações sobre negociação coletiva são mais flexíveis e os salários estão sendo vinculados à produtividade. Outra alternativa é o *“uso ativo das oportunidades abertas pela inovação tecnológica, pelas mudanças de métodos gerenciais e de organização do trabalho e da empresa.”* (Idem, p. 86) Estas inovações aumentam a heterogeneidade no interior da empresa (diversificando os interesses dos trabalhadores) e estimulam o individualismo do trabalhador; entretanto, ao ampliar a qualidade do emprego, atenuam os clássicos instrumentos disciplinares, que são substituídos por incentivos, abrandando os climas empresariais autoritários. As novas tecnologias de gerência e de organização empresarial permitem a produção de uma estrutura menos hierarquizada e mais fluida.

O sindicalismo também precisa propor uma regulação global do trabalho diferente das anteriores, mas isso não significa que deva abrir mão de certos princípios ou de direitos básicos conquistados. Além disso, é necessário que conserve o caráter universalista de suas orientações e que não abandone o seu papel reivindicativo, pois é *“precisamente na reivindicação que melhor se manifesta a visão real que se tem das mudanças econômicas, técnicas e institucionais.”* (Idem, p. 90) Isto exige uma estratégia que não desvincule o nível da empresa ao da política nacional, que conecte o fortalecimento na empresa ao desenvolvimento de um sindicalismo nacional robusto. Para isto dar certo é necessária uma redefinição do tripartismo (sindicatos – empresários – Estado), pois a ausência do Estado nos processos de negociação coletiva (tentada pelo governo FHC) implica na não participação do

sindicalismo como ator da economia política nacional, o que retiraria um fator essencial de legitimidade social e introduziria *"elementos potenciais de ingovernabilidade."* (idem, p. 93) Um novo tripartismo definiria um papel para o entendimento no nível macro (negociação das *grandes políticas*) combinando com um bipartismo no nível das empresas, e a legitimidade do sindicalismo como ator nacional o permitiria representar as demandas dos setores marginais carecedores de representação.

Difícilmente existirá uma verdadeira democracia se o sindicalismo não se constituir em um ator nacional. Mas, se os sindicatos dos trabalhadores necessitam mudar, as entidades patronais também precisam, pois elas têm agido de modo selvagem (aproveitando o maior poder que, no momento, possuem), têm sido insensíveis aos sofrimentos dos trabalhadores e de suas famílias; não sabem negociar, enxergando os trabalhadores como coisas descartáveis, exigem o cumprimento das leis quando estas as favorecem (mas não o inverso), não conseguem participar *desarmados* na elaboração de políticas nacionais que contemplem os interesses das empresas e dos trabalhadores. Numa negociação global, é preciso que os trabalhadores estejam prévia e solidamente organizados através de um sindicalismo forte e propositivo, e o papel do Estado é absolutamente central, porque ele é *"o elemento capaz de inocular nos acordos tripartites as defesas necessárias contra o corporativismo, garantindo que os interesses gerais da sociedade estejam neles fortemente representados."* (Cardoso e Comin, 1995: p. 419) Infelizmente, o governo subserviente que se instalou em 1994, fez da ausência do Estado nas relações de trabalho e do enfraquecimento do poder sindical, duas de suas metas.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Há uma dimensão territorial no processo de criação de mercado de trabalho, pois ele não é igual em todas as regiões ou cidades. Existe uma dimensão sexual e etária no processo de aumento do desempre-

go, pois as categorias mulher e jovem⁹ o têm sofrido mais. Na América Latina (AL), segundo Abramó (1997), podemos observar três fenômenos preocupantes: um aprofundamento da informalização e precarização do emprego, um predomínio dos processos de desregulamentação e flexibilização das condições e relações de trabalho, e uma baixa capacidade das economias nacionais de gerarem emprego produtivo. Este último item tem ampliado o número da força de trabalho desocupada. Mas, o que é força de trabalho desocupada? Qual é a sua situação real?

A questão da definição da força de trabalho ocupada é um problema grave. Para a Organização Internacional do Trabalho (OIT), desempregado é o que está sem trabalho, mas está disponível para o trabalho e o está procurando. Mas, qual é o período de referência para se definir a procura de trabalho, qual é o número mínimo de horas para que uma pessoa seja considerada empregada? No Brasil, o IBGE utiliza o critério da OIT, adotando uma semana como o período de referência e uma hora diária para o período de tempo; SEADE/DIEESE adota um mês como tempo de referência e usa o conceito de “*desemprego oculto*”, dividido em “*por desânimo*” e “*por trabalho precário*”. Ou seja, o percentual de desempregados depende do critério adotado, sendo o do SEADE/DIEESE mais adequado¹⁰. O mesmo ocorre com a definição de subemprego, que pode ser *visível* (número insuficiente de horas trabalhadas) ou *invisível* (renda insuficiente e baixa produtividade pela subutilização das capacidades do trabalhador), e a magnitude deste fenômeno é grande na AL devido à quase ausência do seguro-desemprego.

9 Entre 1989 e 1996, na Grande São Paulo, a taxa de desemprego dos jovens entre 15 e 19 anos passou de 18,8% para 39,8%; entre 20 e 24 anos, de 9% para 19,7%. Segundo o IBGE, em 1997, a taxa de desemprego das pessoas entre 15 e 24 anos superou a 11% enquanto que, entre as de mais de 40 anos, era de 3%. Na maioria dos países da AL, o jovem constitui metade do total de desempregados. Segundo a fundação SEADE, na região metropolitana de São Paulo, em 1989 o desemprego dos homens foi de 7,5% e o das mulheres, 10,6%; em 1996 as taxas foram, respectivamente, 13,5% e 17,2%. (Apud CNBB 1998, 14-15)

10 A taxa de desemprego medida pelo IBGE (somente o desemprego aberto) em seis regiões metropolitanas (Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre) no mês de março de 99, foi de 8,16% (10,2% em Salvador e 5,7% no Rio de Janeiro), com 1.430.334 pessoas *desocupadas* nestas regiões (a população ocupada era de 16.160.089 pessoas). Para o IBGE, a taxa de desemprego na Grande São Paulo, em março de 99, foi de 8,8%; para o DIEESE, foi de 19,9%. (FSP, 02/06/99, c.2, p.1 e 6)

As recentes mudanças também alteram as definições de setor informal e setor formal. Se se permanecer no critério legalidade/ilegalidade e não incluir a lógica das atividades desenvolvidas (subsistência versus acumulação), perderá o sentido em razão do aumento do número de trabalhadores sem contrato no setor *moderno* de economia e no ressurgimento do trabalho domiciliar (e estes dois setores são, muitas vezes, articulados). As tentativas de *flexibilização do trabalho* podem fazer com que a maioria absoluta se enquadre no setor informal, pois fazem um mesmo setor possuir o emprego não formal, o precário e o formal numa mesma estrutura.

Há uma tendência à diminuição da integração vertical das grandes empresas, através da “*externalização*” de partes do processo produtivo e dos serviços de apoio à produção. O encadeamento que está ocorrendo pode ser através de uma “*especialização flexível*” ou de uma “*flexibilidade espúria ou precarizadora*”, sendo esta a mais comum na AL. Entretanto, uma articulação minimamente “*virtuosa*” dos encadeamentos produtivos pode se transformar numa saída para as pequenas e microempresas, no sentido de abertura de possibilidades de estabilização, expansão ou diversificação. O encadeamento produtivo, que normalmente ocorre, possui formas tayloristas-fordistas de produção ao lado de pós-fordistas. Se formos da empresa “*cabeza*” (a *cliente* da cadeia de subcontratação) à empresa “*mano*” (o nível mais baixo do elo), verificaremos uma progressiva precarização das condições de trabalho, uma diminuição dos níveis de qualificação e um aumento percentual do trabalho feminino.

Os equilíbrios macroeconômicos não são, por si sós, suficientes para superar os efeitos negativos das crises sobre o mercado de trabalho. É preciso criar novas políticas de desenvolvimento, difundindo-as por todo o território (e a partir da mobilização de recursos endógenos). Políticas “*ativas*” de emprego (em oposição às “*passivas*”, como o seguro-desemprego), normalmente, beneficiam as pequenas e médias empresas. Podem ser através de programas de emprego no setor público ou de subvenções fiscais concedidas ao setor privado, objetivando evitar demissões, aumentar o nível de empregos e ampliar a contratação de segmentos específicos de trabalhadores.

Laís Abramo (1997: 48-53) defende as Iniciativas Locais de Emprego (ILEs), um termo cunhado pela OCDE em 1982, pois a situação atual abre novos espaços para o desenvolvimento de pequenas empresas e de políticas de fomento produtivo com base nos níveis locais, e os processos de descentralização política e administrativa aumentam as possibilidades de atuação dos governos municipais. As ILEs exigem que os governos municipais mudem sua maneira de pensar e agir pois devem se transformar *“num agente dinamizador da atividade econômica a nível local”*. O papel dos governos municipais passa a ser central desde que assumam *“la concepción del espacio urbano como un espacio formado por un tejido de infraestructuras y estructuras sociales y económicas sobre el cual se puede actuar con una intencionalidad productiva.”* (Abramo, 1997: 50)

O crescimento de regiões industriais constituídas de pequenas e médias empresas deve ser analisado. A estruturação em rede e o caráter aparentemente endógeno do desenvolvimento da *Terceira Itália* é um modelo a ser estudado, pois o tipo de organização industrial dessa região parece se apresentar

“como uma mistura de concorrência - emulação - cooperação no seio de um sistema de pequenas e médias empresas bastante especializadas. O modo de regulação e o paradigma tecnológico desse meio produtivo permitiram reintroduzir um conceito antigo: o ‘distrito industrial’ descrito por Alfred Marshall em 1900, ou seja, a coordenação, pelo mercado e por uma reciprocidade baseada na proximidade geográfica, de uma divisão social do trabalho (desintegração vertical) entre as firmas pequenas que se especializavam em um segmento do processo produtivo.” (Benko, 1996: 95)

Há uma *economia-mundo*, pode-se estar inserido nela, mas não através da adesão acrítica e dependente do modelo dominante. Um modelo nacional, inserido numa trajetória nacional clara, com um Estado democrático conduzindo o processo, pode ser uma saída. Excesso de mercado e escassez de Estado provocam chagas sociais que retardam soluções.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMO, Lais. *Mercados laborales, encadenamientos productivos y políticas de empleo en América Latina*. Santiago (Chile): ILPES/CEPAL, 1997.
- BANCO MUNDIAL. A perspectiva para os trabalhadores no século XXI. In: *O trabalhador e o processo de integração mundial*. Relatório sobre o desenvolvimento mundial, 1995. Washington (DC): Banco Mundial, setembro de 1995, p.133-142 .
- BENKO, Georges. *Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI*. - São Paulo: Hucitec, 1996.
- BRESCIANI, Luís Paulo. Flexibilidade e reestruturação: o trabalho na encruzilhada. *São Paulo em perspectiva*. São Paulo: Fundação SEADE, v.11, n.1, jan/março de 1997, p.88-97 .
- CAMPERO, G.; FLISFISCH, A.; TIRONI, E.; TOKMAN, V.E. Entre a resistência e a adaptação: os sindicatos diante da nova ordem sócio-econômica. In: *Os atores sociais no novo mundo do trabalho*. - São Paulo: LTR, 1994, p.65-96.
- CARDOSO, Adalberto M. e COMIN, Álvaro A. Câmaras setoriais, modernização produtiva e democratização nas relações de trabalho no Brasil: a experiência do setor automobilístico. In: CASTRO, Nadya A. de (org.) *A máquina e o equilibrista: inovações na indústria automobilística brasileira*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995, p.387-427.
- CNBB - Conferência Nacional dos Bispos do Brasil. *Campanha da Fraternidade 1999*. Brasília (DF): Secretaria Executiva da Campanha da Fraternidade, novembro de 1998.
- DEJOURS, Christophe. Introdução à psicopatologia do trabalho. In: HIRATA, Helena (org.) *Divisão capitalista do trabalho*. *Tempo Social*. Rev. Sociol. USP, São Paulo, 2º. semestre de 1998, 97-103

FORRESTER, Viviane. *O horror econômico*. - São Paulo: Editora da UNESP, 1997.

FREYSSENET, Michel. A divisão capitalista do trabalho. In: HIRATA, H. (org.). *Divisão capitalista do trabalho. Tempo Social. Rev. Sociol. USP*, São Paulo, 2º semestre de 1998, p. 74- 82 .

KERGOAT, Daniele. Da divisão do trabalho entre os sexos. In: HIRATA, H. *Divisão capitalista do trabalho. Tempo social. Rev. Sociol. USP*, São Paulo, 2º. semestre de 1998, p. 88-96.

ROLLE, Pierre . O que é a qualificação do trabalho? In: HIRATA, H. *Divisão capitalista do trabalho. Tempo social. Rev. Sociol. USP*, São Paulo, 2º. semestre de 1998, p.83-87.

SANTOS, Milton. *Pensando o espaço do homem*. 2ª. ed.-São Paulo: HUCITEC, 1986.

_____. *A natureza do espaço. Técnica e tempo. Razão e emoção*. 2ª ed. - São Paulo: Hucitec, 1997.

SINGER, Paul. *Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas*. - São Paulo: Contexto, 1998.