

*Economia global e a nova Divisão Internacional do Trabalho**

Marcio Pochmann¹

Amplia-se rapidamente a difusão temática a respeito das profundas transformações do capitalismo neste final de século. Muito papel, discussão e tempo são concedidos ao tema da globalização e seus efeitos sobre Estados nacionais, empresas, economias e trabalhadores.

Novos conceitos são introduzidos com o objetivo de procurar tratar das novidades que rapidamente interferem no cotidiano da população, como nova economia, sociedade do conhecimento, economia digital, entre outros. Especialmente em relação ao tema do trabalho, o debate atual sobre a globalização sustenta-se sob fundamentos divergentes quanto a perspectiva do emprego, possibilitando encontrar interpretações contraditórias, que indicam tanto otimismo quanto pessimismo².

Falta, no entanto, uma análise geral acerca das possibilidades que se abrem ao emprego nacional diante da força da globalização nas duas últimas décadas. Para alguns estudiosos, o século XX destacou-se por uma fase de grandes conquistas para o trabalho (Accornero, 1997; Negri, 1988). O que se poderia esperar para o trabalho no limiar do terceiro milênio?

Para uma aproximação inicial, faz-se necessário refletir a respeito da repartição do trabalho no mundo frente ao aprofundamento da liberalização comercial, desregulamentação financeira e do mercado de trabalho, bem como da reformulação do papel do Estado, da revolução tecnológica e das novas formas de organização da produção propiciadas pelas grandes corporações transnacionais.

O presente texto, no entanto, não pretende responder a todas as questões formuladas. Seu objetivo é muito menos ousado, buscando apenas resgatar, inicialmente, a literatura que trata da Divisão Internacional do Trabalho como forma de procurar entender os efeitos atuais e as perspectivas da mundialização das economias. Na primeira e segunda partes são apresentados os elementos fundantes da Divisão Internacional do Trabalho, bem como sua evolução entre os séculos XIX e XX.

Esse cenário tão complexo parece cada vez mais indicar situações muito distintas entre os países, exigindo que se leve em consideração a posição relativa de cada nação na economia mundial. A opção pelo enfoque teórico que divide a economia

* *Versão preliminar e parcial de uma pesquisa maior em curso sobre as transformações no mundo do trabalho nos anos 90 no Brasil.*

¹ Professor do Instituto de Economia (IE) e pesquisador do Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (CESIT) da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). São Paulo, Brasil. (Tel. 19-7885802- Endereço Eletrônico: pochmann@eco.unicamp.br).

² Entre os autores com uma visão otimista sobre as possibilidades do trabalho na globalização encontram-se Ianni, 1997; Castells, 1996 e Masi, 1999, ao contrário de outros com uma visão pessimista, tais como Alban, 1999, Sennett, 1999 e Rifkin, 1995. Em posição intermediária, destacam-se James, P. *et alii*, 1997, Boissonat, 1998 e Reich, 1992.

mundial em centro, semi-periferia e periferia visa qualificar as reais possibilidades de inserção nacional nos dias de hoje, bem como seus efeitos sobre o trabalho³.

As informações quantitativas utilizadas pertencem as seguintes instituições internacionais:

- Organização Internacional do Trabalho – OIT (Yearbook of Labour Statistics, World Employment Report, Key Indicators of the Labour Market e Economically Active Population);
- Organização de Cooperação Econômica e Desenvolvimento – OCDE (Historical Statistics, Labour Force Statistics, Economic Outlook e Perspectives de l'Emploi),
- Nações Unidas – ONU (United Nations Industrial Development Organization, United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization e United Nations Statistics Division);
- Fundo Monetário Internacional (International Financial Statistics e Government Finance Statistics Yearbook);
- Banco Mundial (World Development Report, World Development Indicators e Global Economic Prospects);
- Banco de Desenvolvimento da Ásia (Asia Development Bank);
- Ofício de Estatísticas da União Européia – EUROSTAT (Statistical Office of the European Union);
- Ofício de Estatísticas do Trabalho dos Estados Unidos – BLS (United States Bureau of Labour Statistics);
- Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID (Progreso Economico y Social en America Latina); e
- Comissão Econômica para América Latina e Caribe – CEPAL (Anuario de Estadísticas de America Latina).

³ São considerados países do centro capitalista: Áustria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Itália, Japão, Holanda, Noruega, Suécia, Suíça, Inglaterra, Espanha e Estados Unidos. Como países semi-periféricos: Austrália, Nova Zelândia, Grécia, Portugal, Turquia, Bulgária, Checoslováquia, Hungria, Polônia, Romênia, Rússia, Iugoslávia, Argentina, Brasil, Chile, México, Venezuela, China, Índia, Irlanda, Coreia, Taiwan, Egito e África do Sul. Como periferia, os países: Zaire, Tanzânia, Nigéria, Marrocos, Kenya, Ghana, Etiópia, Cote d'Ivoire, Tailândia, Filipinas, Paquistão, Indonésia, Burna, Bangladesh, Peru, Colômbia, Paraguai, Bolívia, Nicarágua, Jamaica, Siri Lanka, Argélia, Serra Leoa, Gambia, Mauritius, Zimbabwe, Botswana, Tunisia, Bahamas, Barbados, República Dominicana, Bermuda, Trinidad e Tobago e Equador.

1. Transformações contemporâneas na repartição do trabalho no mundo

A evolução histórica do capitalismo nos últimos dois séculos produziu uma recorrente assimetria na repartição do trabalho pelo mundo. Apesar de encontrar-se subordinada ao desenvolvimento das atividades produtivas, a capacidade de absorver uma maior ou menor quantidade de trabalhadores não depende exclusivamente do grau de expansão de cada país, mas do padrão de desenvolvimento econômico nacional.

Da mesma forma, a qualidade dos postos de trabalho existentes tende a estar associado tanto ao desenvolvimento tecnológico e organização do trabalho quanto às condicionalidades impostas pela regulação no mercado nacional de trabalho. A partir disso, o conceito de Divisão Internacional do Trabalho assume relevância como expressão do grau de assimetria geográfica no uso e rendimento da mão-de-obra em distintas fases históricas da evolução da economia mundial.

Duas são as referências teóricas que se sobressaem na sustentação temática da Divisão Internacional do Trabalho. De um lado, destaca-se a noção fundada nas vantagens comparativas que determinadas nações possuem ao produzir e comercializar seus bens e serviços. Assim, a existência de algumas nações mais ricas do que outras poderia ser explicada por fatores estritamente de ordem econômica.

Somente o maior intercâmbio de bens, serviços e informação entre as nações possibilita haver menor grau de desigualdades entre os distintos estágios de desenvolvimento econômico e, portanto, no formato da Divisão Internacional do Trabalho. Dessa forma, a integração no sistema econômico mundial, por ser realizada através da maior competição entre nações, seria capaz de gerar saldos positivos entre a destruição e a criação de postos de trabalho para as áreas geográficas mundiais com vantagens comparativas. A especialização nas atividades produtivas seria requerida como princípio motivador da competitividade no contexto do livre-comércio internacional.⁴

Nos dias de hoje, a versão mais sofisticada dessa visão teórica pode ser encontrada nas publicações de importantes agências multilaterais que definem as possibilidades de expansão nacional diretamente associada à maior integração no mercado mundial. A desregulamentação dos mercados financeiros, de produtos e do trabalho constitui peça fundamental no roteiro de medidas necessárias para o melhor acesso ao desenvolvimento econômico e à ampliação dos postos de trabalho⁵.

De outro lado, há uma outra noção teórica diametralmente oposta, que identifica a estratificação e hierarquização da economia mundial como não associadas à simples noção de vantagem comparativa na produção e comercialização de bens, serviços e informação, mas produto da lógica intrínseca de funcionamento do sistema

⁴ O acirramento da competição no interior do mercado produziria a sobrevivência dos mais preparados. Para maiores e melhores detalhes teóricos a este respeito ver: Ricardo, 1982; Smith, 1983.

⁵ Ver especialmente o Relatório do Banco Mundial de 1995 e 1999.

econômico e social. Assim, a correlação de forças entre as distintas nações engendraria a geografia mundial da geração e absorção de riqueza e de criação e destruição de postos de trabalho, havendo possibilidades de manifestação de múltiplas formas de dominação de uma nação por outra, através da dimensão política, militar, econômica e cultural.

Duas ênfases distintas podem ser destacadas no campo de interpretação das assimetrias na divisão da renda e dos postos de trabalho no mundo. A primeira interpretação dá mais ênfase ao elemento externo, ou seja, ao próprio funcionamento das relações internacionais articulado por laços de dominação e dependência, o que possibilita, para algumas nações, a imposição a outras de seus próprios interesses. Assim, a subordinação das nações decorre da natureza concentradora dos poderes político-militar, financeiro e tecnológico durante a dinâmica do desenvolvimento capitalista⁶.

A segunda interpretação enfatiza mais o elemento interno, relativo aos obstáculos especificamente nacionais. Sem desconhecer as assimetrias nas relações internacionais, o enfoque teórico em referência termina valorizando mais a articulação das elites nacionais no favorecimento de seus interesses e o estágio de desenvolvimento das estruturas produtivas internas na explicação da maior ou menor viabilidade de expansão doméstica, simultaneamente ao avanço da economia mundial⁷.

A despeito das divergências nas distintas interpretações sobre a evolução histórica do capitalismo, prevalece pelo menos uma convergência sobre a base de geração das desigualdades e sua autoreprodução na repartição mundial do trabalho. Com o objetivo de melhor precisar a estratificação do trabalho adotou-se como referência, o entendimento de que a economia mundial encontra-se estruturada nas relações entre centro e periferia.

O centro da economia mundial representa o *locus* do poder de comando, sendo predominante as atividades de controle do excedente das cadeias produtivas, bem como de produção e difusão de novas tecnologias. A periferia assume, entretanto, um papel secundário na estrutura de poder mundial, sendo *locus* subordinado na apropriação do excedente econômico e dependente na geração e absorção tecnológica⁸.

Mais recentemente, foi introduzido o conceito de semi-periferia para identificar melhor o surgimento de uma diferenciação significativa no interior dos países fora do centro capitalista⁹. De um lado, para distinguir as experiências das economias centralmente planejadas (socialistas) desde 1917 (Revolução Russa), que apesar de não serem tão dependentes na geração de tecnologia, nem subordinados na apropriação do excedente econômico e nem tampouco dominados pelo poder de comando central,

⁶ Sobre essa versão ver: Lenin, 1975; Bukharin, 1984; Luxemburgo, 1984; Trotski, 1979; Hilferding, 1985; Wallerstein, 1979.

⁷ A literatura que trata dessa versão pode ser encontrada em: Sunkel, 1957; Furtado, 1965; Cardoso & Faletto, 1970.

⁸ A discussão sobre centro e periferia pode ser encontrada em: Emmanuel, 1972; Prebisch, 1949; Singh, 1950.

⁹ Sobre isso ver mais em Arrighi, 1997; Wallerstein, 1979.

apresentaram em um determinado período histórico condições socioeconômicas intermediárias em relação ao centro capitalista mundial.

De outro lado, para destacar a constituição de um pequeno bloco de economias de mercado que, apesar de ser dependente de tecnologia, subordinado na apropriação do excedente e dominado pela estrutura do poder de comando decorrente do centro capitalista mundial, conseguiu alcançar uma posição socioeconômica intermediária. Foi o caso dos novos países que conseguiram internalizar algum grau de industrialização tardiamente (*New Industrializing Countries*) no segundo pós-guerra.

As duas estratégias de desenvolvimento de economias semi-periféricas tiveram naturezas distintas. Nas economias centralmente planejadas, o padrão de desenvolvimento foi anti-sistêmico, pois ocorreu através de um ruptura com o centro do capitalismo mundial, através de revoluções ou de profundas reformas. Dessa forma foi possível a constituição de sociedades mais homogêneas, mesmo sem registrar afluência idêntica a dos países centrais

Tudo isso ocorreu bem ao contrário das economias capitalistas periféricas que conseguiram levar avante um projeto de industrialização nacional, através de uma estratégia pró-sistêmica. Em geral, sem romper com a lógica de funcionamento das economias de mercado, houve o surgimento de um pequeno segmento social com padrão de vida próximo ao do centro do capitalismo mundial, rodeado por grande parte da população vivendo em condições precárias, mais tradicionais às dos países periféricos.

Essa polarização no interior da economia mundial implicou processos distintos de repartição geográfica do trabalho. Isso porque as relações centro-periferia-semi-periferia resultam de uma constante disputa pela apropriação dos benefícios engendrados pela Divisão Internacional do Trabalho, não apenas decorrente de combinações das atividades produtivas entre os distintos países.

Conforme pode ser observado a seguir, a Divisão Internacional do Trabalho tende a expressar diferentes fases da evolução histórica do capitalismo, inicialmente como relação dicotômica entre manufatura e produtos primários, para, posteriormente, uma relação entre produtos industriais de maior e menor valor agregado e baixo coeficiente tecnológica e, mais recentemente, uma relação entre serviços de produção e manufatura. Essas relações que sustentam distintas divisões de trabalho podem ocorrer de maneira simultânea no tempo entre nações do centro, semi-periferia e periferia.

2. Primeira Divisão Internacional do Trabalho

Com a primeira Revolução Industrial (1780-1820), a Inglaterra surgiu como o país de industrialização originária, transformada imediatamente na grande oficina do mundo ao longo do século XIX. A combinação entre o poder militar já existente e as formas superiores de produção industrial naquela oportunidade possibilitou à Inglaterra assumir uma posição de hegemonia na economia mundial.

Logo, a libra passou a sustentar o padrão monetário internacional (*gold standard*), a partir de sua conversibilidade ao ouro, bem como ofereceu lastro às trocas comerciais e à condição de reserva de valor. Com isso, a Inglaterra assumiu isoladamente o centro do capitalismo mundial.

Diante do monopólio da industrialização, a Inglaterra manteve uma relação dicotômica com as demais nações, que na posição de periferia procuravam compensar a grande importação de produtos manufaturados ingleses através da exportação de produtos primários, basicamente alimentos e matéria prima. Não foi por outro motivo que interessava ao cento capitalista a insistência do livre mercado de trocas, extremamente favorável à Inglaterra.

Nessa condição, os ingleses praticamente abandonaram as possibilidades de produção e exportação de produtos primários, transformando-se na grande nação dependente da importação de alimentos e matérias primas que era financiada pela exportação de manufaturados. Assim, a Inglaterra pôde comportar apenas 9% de sua força de trabalho no setor primário em 1900, enquanto os Estados Unidos possuíam 37% de sua população ativa no campo, a Alemanha 34%, a França 43%, a Itália 59%, a Espanha 67%, o Japão 69%, o México 71%, a Índia 72%, o Brasil 73%, a Rússia 77% e a China 81%, conforme aponta a pesquisa de Morris & Irwin (1970).

Aproveitando-se do fato de que o padrão de industrialização inglês não exigia elevados investimentos, nem enorme escala de produção e ainda que a tecnologia utilizada não era muito complexa - difundida através da própria migração de profissionais mestres de ofício -, alguns poucos países puderam internalizar a produção decorrente da primeira Revolução Industrial e Tecnológica (máquina a vapor, tear e ferrovia), passando a constituir também parte do centro capitalista mundial durante o século XIX.

Isso ocorreu de maneira distinta no tempo, marcando uma transição do processo de industrialização originário (Inglaterra) ao atrasado (Alemanha, EUA, França, Japão e Rússia). Na primeira metade do século XIX, por exemplo, países como Alemanha e Estados Unidos internalizaram o modelo inglês de produção e consumo, enquanto no pós-1870 outro pequeno bloco de países como Japão e Rússia também teve êxito na cópia do padrão de industrialização inglês¹⁰. Mas nessa passagem, esteve em curso uma segunda Revolução Industrial e Tecnológica, com graus de exigência de internalização bem superiores¹¹.

A maior escala de produção imposta pelo processo industrial de novos bens (energia elétrica, automóvel, química, petróleo, aço, entre outros) requeria, por consequência, grandes aportes de investimentos e levada escala de produção, somente realizados através de um significativo movimento de centralização e de concentração do capital. O surgimento de grandes empresas, através de fusão e cartéis e a união dos capitais industrial e bancário (financeiro), viabilizou, para poucos empresários, a possibilidade de produção e difusão de uma nova onda de inovação tecnológica.

¹⁰ Para melhor entendimento do processo de industrialização atrasada ver Barbosa de Oliveira, 1985; Mello, 1997.

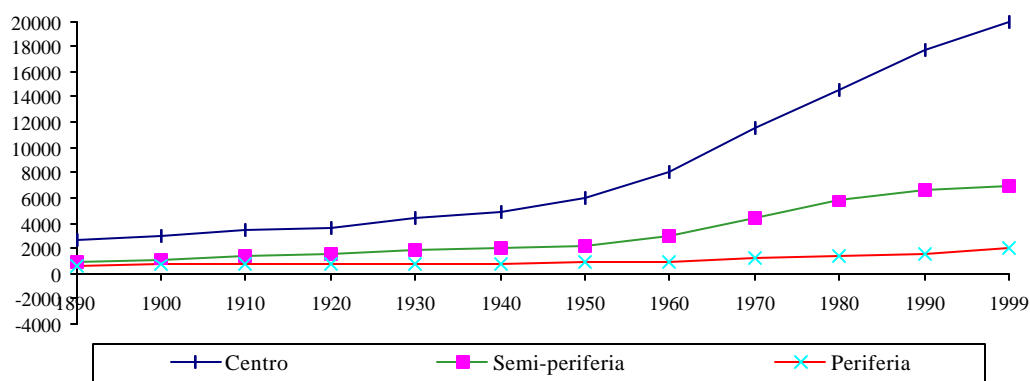
¹¹ Sobre as revoluções industriais ver: Cazadero, 1995; Ayres, 1984.

As dificuldades adicionais de acesso à segunda Revolução Industrial e Tecnológica tornaram mais complexas as possibilidades de transição das nações periféricas para as nações do centro capitalista. Assim, entre 1890 e 1940, as exportações mundiais de produtos manufaturados estiveram concentradas em apenas 5 países (Inglaterra, Estados Unidos, França, Japão e Alemanha) que respondiam por cerca de 80% do total do comércio internacional (Chiot, 1977).

Da mesma forma, países como a Alemanha, Estados Unidos, França e Inglaterra, que juntos representavam apenas 13% da população mundial, foram responsáveis por 74% da produção total de manufatura do mundo durante o começo do século XX (Chiot, 1977). Em relação ao emprego industrial, que geralmente revela relações de trabalho e de remuneração menos precárias, verificou-se que ele se concentrou em poucos países, ao passo que 75% do total da ocupação no setor primário estavam associadas às economias periféricas.

A fortemente dependência da monocultura agrícola de exportação era uma das principais marcas da periferia, que se utilizava disso para financiar as importações de produtos manufaturados do centro industrializado. Em 1900, por exemplo, o Brasil tinha quase 80% de sua pauta de exportação dependente das culturas de café (61%) e da borracha (18%), assim como o Egito possuía 87% das exportações associadas ao algodão, Ghana com 77% dependente do cacau e ouro, Romênia com 76% de cereais, Indonésia com 60% de tabaco e açúcar e Argentina com mais de 2/3 de produtos primários.

Gráfico 1 – Evolução da renda *per capita* no centro, semi-periferia e periferia, 1890/99 (em US\$)



Fonte: OIT, Nações Unidas, OCDE, Maddison, 1994

A dicotomia entre os produtos manufaturados do centro e os produtos primários da periferia demarcou a primeira Divisão Internacional do Trabalho primária. Enquanto o setor agrícola era o grande empregador nos países periféricos, o setor urbano, especialmente a indústria, destacava-se no emprego da maior parte da mão-de-obra nas economias centrais.

É importante ressaltar ainda que a periferia, por englobar um conjunto grande países, não se caracterizava pela homogeneidade. Diversos países periféricos

serviam de ponto de apoio à acumulação de capital por parte da metrópole, impulsionada pela concorrência no centro capitalista. Algumas nações como a Argentina e colônias inglesas conseguiram alguns sucessos contidos, com elevação da renda *per capita* acima dos demais países periféricos.

Toda essa estratificação e hierarquização do trabalho no mundo contribuiu para a manutenção de enormes diferenças de potencialidades do desenvolvimento nacional. Além disso, foi fonte de grande assimetria na geração e absorção da renda mundial.

3. Segunda Divisão Internacional do Trabalho

A partir do início do século XX, a Inglaterra passou a registrar sinais de fragilidade na sua condição de potência hegemônica, agravados por duas guerras mundiais e, principalmente, pela Depressão de 1929. Os Estados Unidos, que já se apresentavam como a principal economia do centro capitalista, não demonstrava interesse em assumir a posição de nação hegemônica, ocupada até então pela Inglaterra.

Somente no segundo pós-guerra que os Estados Unidos assumiram a posição de nação hegemônica, porém num cenário internacional até então desconhecido. Em outras palavras, diante da existência de um modo de produção distinto do capitalista, difundido pela Revolução Russa de 1917 e que posteriormente iria atingir 1/3 de toda população mundial, esteve em curso uma estratégia de desenvolvimento anti-sistêmica, o que distinguia do quadro de relações internacionais que predominava até então, de possibilidade de crescimento econômico somente pró-sistêmico.

Na realidade, a predominância de um quadro de guerra fria, fortemente marcado pela bi-polaridade nas relações internacionais, especialmente entre EUA e URSS, terminou favorecendo no segundo pós-guerra, não apenas a reconstrução da Europa e Japão, mas a reformulação do próprio centro capitalista mundial, com a geração de um bloco de países semi-periféricos, engajados tanto na estratégia anti-sistêmica (economia centralmente planejada) quanto na estratégia pró-sistêmica (economia de mercado subdesenvolvida). Apesar de certa coexistência pacífica entre os dois conjuntos de países (capitalistas e socialistas), as relações internacionais caracterizaram-se entre 1947 e 1989 por significativas tensões, favorecendo, em parte, a consolidação e o aprofundamento do bloco soviético.

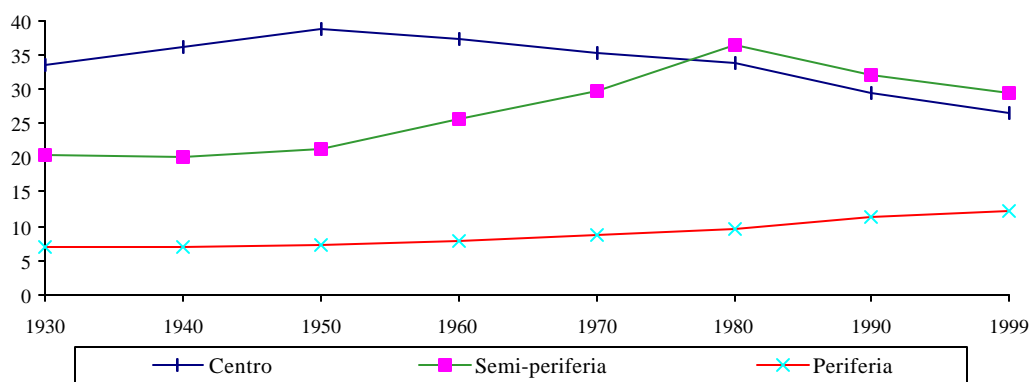
Dentro da estratégia pró-sistêmica, que possibilitou a conformação de uma semi-periferia a partir de sua parcial industrialização, esteve também a promoção do esvaziamento de antigas potências coloniais como Reino Unido, França, Bélgica, Holanda e Portugal. Assim, uma fase de descolonização ocorreu promovida por fatores tanto de ordem interna quanto de ordem externa, com a independência de países como Indonésia (1945), Filipinas (1946), Índia (1947), Coreia (1949), Vietname (1954), Marrocos (1956), Zaire (1960), Nigéria (1960), Kuweit (1961), Argélia (1962), Malásia (1963), Singapura (1965), Guiné-Bissau (1974), entre outros.

Por conta disso, uma segunda Divisão Internacional do Trabalho foi sendo maturada pela constituição de um bloco de países semi-periféricos que teve o apoio de uma ordem econômica mais favorável à difusão geográfica do padrão de industrialização norte-americano. O papel das agências multilaterais na regulação das relações internacionais (ONU, BIRD, FMI, GATT) esteve voltado para a contenção da valorização financeira (fictícia) do capital, através da estabilidade do padrão monetário, que se sustentava, naquela oportunidade, no sistema ouro-dólar, nas taxas fixas de câmbio e de juros e no controle dos bancos.¹²

Enquanto o centro capitalista, reforçado pelo programa norte-americano (Plano Marshall) de reconstrução européia e japonês permitiu contrarrestar a área de influência soviética e viabilizar, ao mesmo tempo, quase três décadas gloriosas de expansão econômica pós-1945, parte pequena da periferia integrada ao centro capitalista conseguiu avançar a internalização do padrão de industrialização da segunda Revolução Industrial e Tecnológica. Dessa forma, o conjunto dos países periféricos dependentes da relação tradicional de produtores e exportadores de bens primários e importadores de produtos manufaturados, teve um pequeno subconjunto de nações que ingressaram no estágio de produtores e até exportadores de produtos manufaturados.

O surgimento de um bloco de países semi-periféricos se deu a partir da combinação do forte esforço das elites internas com a oportunidade de ter o seu espaço geográfico nacional privilegiado pela concorrência das grandes empresas transnacionais. A periferização da indústria ocorreu, em grande medida, sob a liderança do Estado, através da expansão e proteção do mercado interno, o que permitiu a rápida passagem da fase agrária-exportadora para a de desenvolvimento industrial.

Gráfico 2 – Evolução da participação do emprego industrial na ocupação total no centro, semi-periferia e periferia, 1930/99 (em %)



Fonte: OIT e Nações Unidas (vários anos)

Aproveitando-se da existência de um período de relativa estabilidade tecnológica e de um contexto de bi-polaridade nas relações internacionais, alguns países africanos (África do Sul), latino-americanos (Brasil, México, Argentina, Venezuela e Chile) e do leste-asiático (Coréia, Singapura e Taiwan) avançaram na implantação

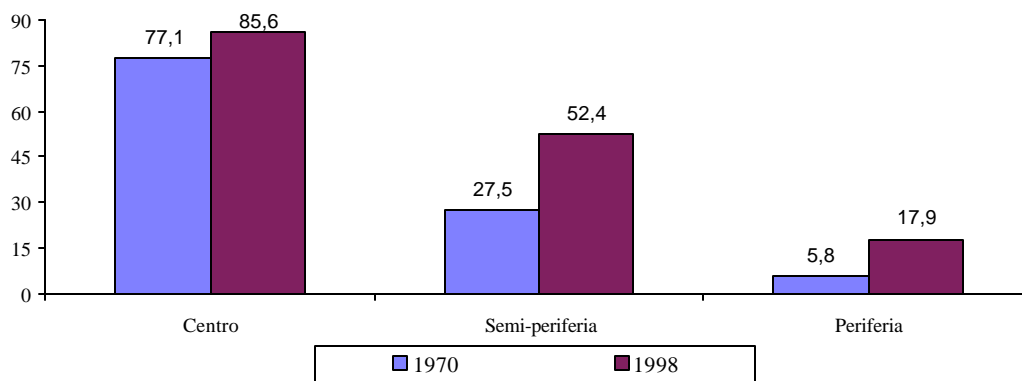
¹² Sobre isso ver mais detalhes em Hobsbawm, 1978; Hobson, 1984; Teixeira, 1983.

completa ou não de sistemas industriais. O Brasil e a Coréia foram os países que mais se destacaram dentro da estratégia pró-sistêmica de alcançar uma etapa mais avançada de industrialização, sendo o primeiro sustentado pelo maior aproveitamento do mercado interno, com forte apoio de empresa multinacionais, e o segundo fundado no mercado externo, com apoio de grandes empresas nacionais.

O papel da semi-periferia foi absolutamente importante para a estabilidade do sistema capitalista mundial, impedindo, de certa forma, o aprofundamento da polarização entre países ricos e pobres. A abertura de espaços para nações com renda intermediária se mostrou também necessária para a oxigenação de empresas e setores de atividade econômica que se encontravam em declínio no centro capitalista.

Mas tudo isso, que possibilitou a formação interna de segmentos sociais com nível de renda e padrão de consumo nos países semi-periféricos similares aos do centro capitalista terminou não ocorrendo, na maioria das vezes, homoganeamente. Foram assegurados privilégios para pequenas parcelas sociais, muitas vezes motivadas por experiências autoritárias.

Gráfico 3 – Evolução da participação dos produtos manufaturados no total das exportações do centro, semi-periferia e periferia, 1970/98 (em %)



Fonte: Nações Unidas (vários anos)

Para ressaltar as características da segunda Divisão Internacional do Trabalho, especialmente em relação aos países de baixa renda, foram adotados os conceitos de fordismo periférico, sociedade salarial incompleta e periferização do setor industrial, que indicavam situações distintas em relação ao que havia anteriormente ocorrido nas economias de altas rendas¹³. Apesar disso, houve uma mudança tanto na repartição do trabalho no mundo quanto na pauta de exportação. Em 1998, por exemplo, 47,6% das exportações dos países semi-periféricos eram compostas de produtos primários e de 52,4% de produtos manufaturados, enquanto em 1970, a proporção era de 72,5% para produtos primários e de 27,5% para produtos manufaturados.

¹³ Sobre as características da segunda Divisão Internacional do Trabalho ver mais em Froebel *et alii*, 1980; Lipietz, 1988; Arrighi, 1998; Wallerstein, 1979.

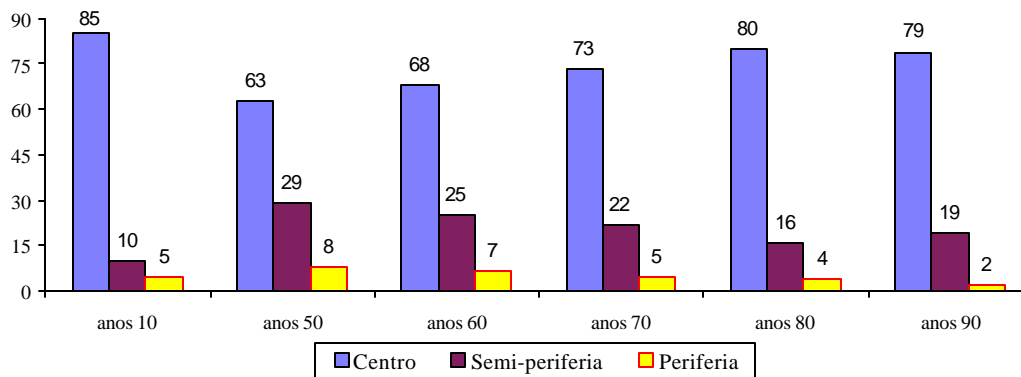
Nas economias periféricas, a participação dos produtos primários na pauta de exportação foi de 82,1% em 1998, contra 94,2% em 1970. Já nas economias centrais, a presença de produtos primários no conjunto de exportados foi reduzida de 22,9%, em 1970, para 14,4%, em 1998.

4. Terceira Divisão Internacional do Trabalho

Desde a década de 1970 assiste-se uma modificação substancial na Divisão Internacional do Trabalho ocasionada principalmente por dois vetores estruturais no centro do capitalismo mundial. O primeiro vetor está associado ao processo de reestruturação empresarial, acompanhado da maturação de uma nova Revolução Tecnológica.

Com o aprofundamento da concorrência intercapitalista tem havido uma maior concentração e centralização do capital, seja nos setores produtivos, seja no setor bancário e financeiro, o que concede maior importância para o papel das grandes corporações transacionais. Na realidade, conformam-se oligopólios mundiais, responsáveis pela dominação dos principais mercados, como é o caso no setor de computadores com apenas 10 empresas controlando 70% da produção, ou de 10 empresas que respondem por 82% da produção de automóveis, ou de 8 empresas que dominam 90% do processamento de dados, ou de 8 empresas que dominam 71% do setor petroquímico ou ainda de 7 empresas que respondem por 92% do setor de material de saúde (Chesnais, 1996).

Gráfico 4 – Evolução da composição geográfica dos Investimentos Diretos no Exterior (Total = 100,0 - em %)



Fonte: Nações Unidas (vários anos)

O segundo vetor está relacionado à expansão dos Investimentos Diretos no Exterior (IDE). Apesar do avanço no fluxo de recursos estrangeiros em países semi-periféricos, o IDE permanece ainda muito fortemente concentrado nas economias centrais. Ainda que mais recentemente uma parte importante dos IDE tenha sido direcionada aos países de renda intermediária (semi-periferia), nota-se que o segmento de economias de baixa renda (periferia) continuou perdendo participação no fluxo de

recursos internacionais, sem alterar a parte do bolo que fica com as economias avançadas.

Durante os anos 50 e 60, a expansão das antigas empresas multinacionais para várias áreas geográficas ajudou a diversificar a especialização das firmas, diante da maior intensificação da competição inter-empresa, a partir da ajuda norte-americana na reconstrução européia. A ampliação da competição em torno de novos mercados e a procura de menores custos de produção contribuíram para o estímulo à re-localização de determinados processos produtivos para os países semi-periféricos, especialmente.

Na década de 1970, uma nova onda de expansão das empresas multinacionais foi estimulada pela elevação dos preços de petróleo e de matérias primas. Dessa forma, a ampliação dos investimentos na construção de filiais nas economias periféricas e sobretudo nos países semi-periféricos proporcionou, de um lado, o reforço adicional na estratégia pró-sistêmica de industrialização em países de *per capita* intermediária¹⁴.

De outro lado, constituiu uma nova alternativa de multicolonialismo renovado, como forma de construção de vantagem competitiva por porte das empresas. Assim, as empresas multinacionais transformaram-se em corporações transnacionais, ainda maiores e mais poderosas, com capacidade de considerar o mundo inteiro como espaço relevante para suas decisões de investimento e produção, provocando, por consequência, a reorganização do processo produtivo em grandes extensões territoriais, sobrepondo, inclusive, jurisdições nacionais.

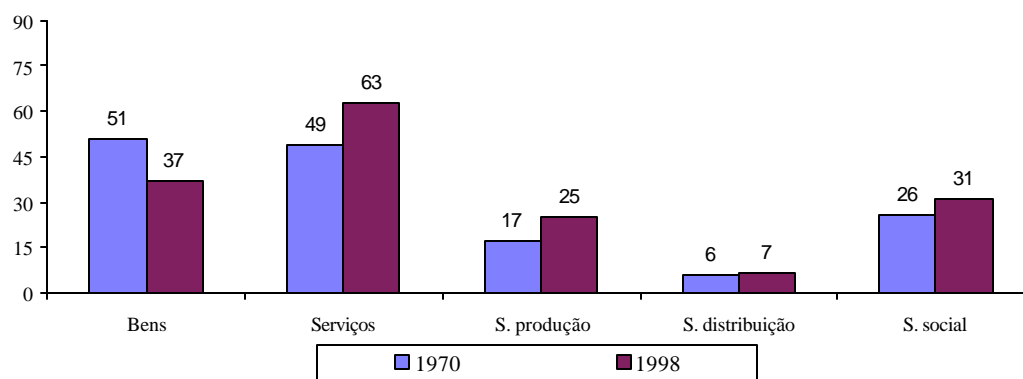
A partir dos anos 80 assiste-se à reformulação de processos globais de acumulação de capital, coordenado por grandes corporações transnacionais que buscam incessantemente explorar novas oportunidades mais lucrativas de investimento, muitas vezes forjadas por ofertas de governos nacionais de rebaixamento de custos e de financiamentos domésticos subsidiados. Essa submissão por parte de vários governos nacionais favoreceu o transplante de partes da cadeia produtiva, através da formação de redes de subcontratação vinculadas às corporações transnacionais, que podem ser de três tipos distintos. A subcontratação primária que ocorre pelo uso de serviços diretos dos compradores finais, como a distribuição de produtos, enquanto a subcontratação secundária implica alguma montagem de equipamento ou produto, com baixa agregação de valor. Na subcontratação terciária há vínculos semi-permanentes na obtenção de materiais e uniformização do processo produtivo.

De toda forma, a atuação mais recente das corporações transnacionais tendeu a se diferenciar do padrão dos anos 50 a 70, quando havia uma séria intenção de suas filiais internalizar plantas industriais que guardavam alguma relação com a matriz. Ao longo da década de 1990, a estratégia marcante das corporações transnacionais foi a de procurar permanecer mais livre possível dos investimentos de longa duração, com o intuito de explorar rapidamente as oportunidades lucrativas de investimento, abrindo e fechando plantas produtivas quantas fossem necessárias.

¹⁴ A literatura sobre empresas multinacionais pode ser encontrada em: Ozawa, 1979; Gilpin, 1975; Kindelberger, 1970.

A constante disputa por custos ainda mais rebaixados faz com que a corporação transnacional desloque sua capacidade produtiva para outras localidades sempre que houver oportunidade maior de lucratividade. Com isso, o reforço da produção industrial ocorreu aos saltos, com a transferência, muitas vezes, de operações de montagens mais simples e rotineiras, que exigem menor nível de qualificação de seus empregados¹⁵. A simples atração de empresas estimuladas pelos baixos custos impede que a diferença de renda que separa o centro capitalista da periferia e da semi-periferia seja reduzida. Entretanto, as partes mais complexas do processo produtiva terminam em grande parte das vezes não sendo externalizadas pela grande empresa, considerando que as corporações transnacionais especializam-se mais do que modificam por completo seu *mix* de produção. Segundo pesquisa realizada entre 1987 e 1993 com as principais corporações transnacionais estabelecidas nos Estados Unidos, Japão, Inglaterra e Alemanha, foi constatado que 75% do valor da produção gerada esteve contida nos países que operam as matrizes (Hirst & Thompson, 1998). Também constatou-se que cerca de 82% do total das ocupação existentes nas corporações transnacionais permaneceram concentradas no centro capitalista, conforme as informações das Nações Unidas e da Organização Internacional do Trabalho.

Gráfico 5 – Evolução da composição ocupacional nos países da OCDE, 1970/96 (em %)



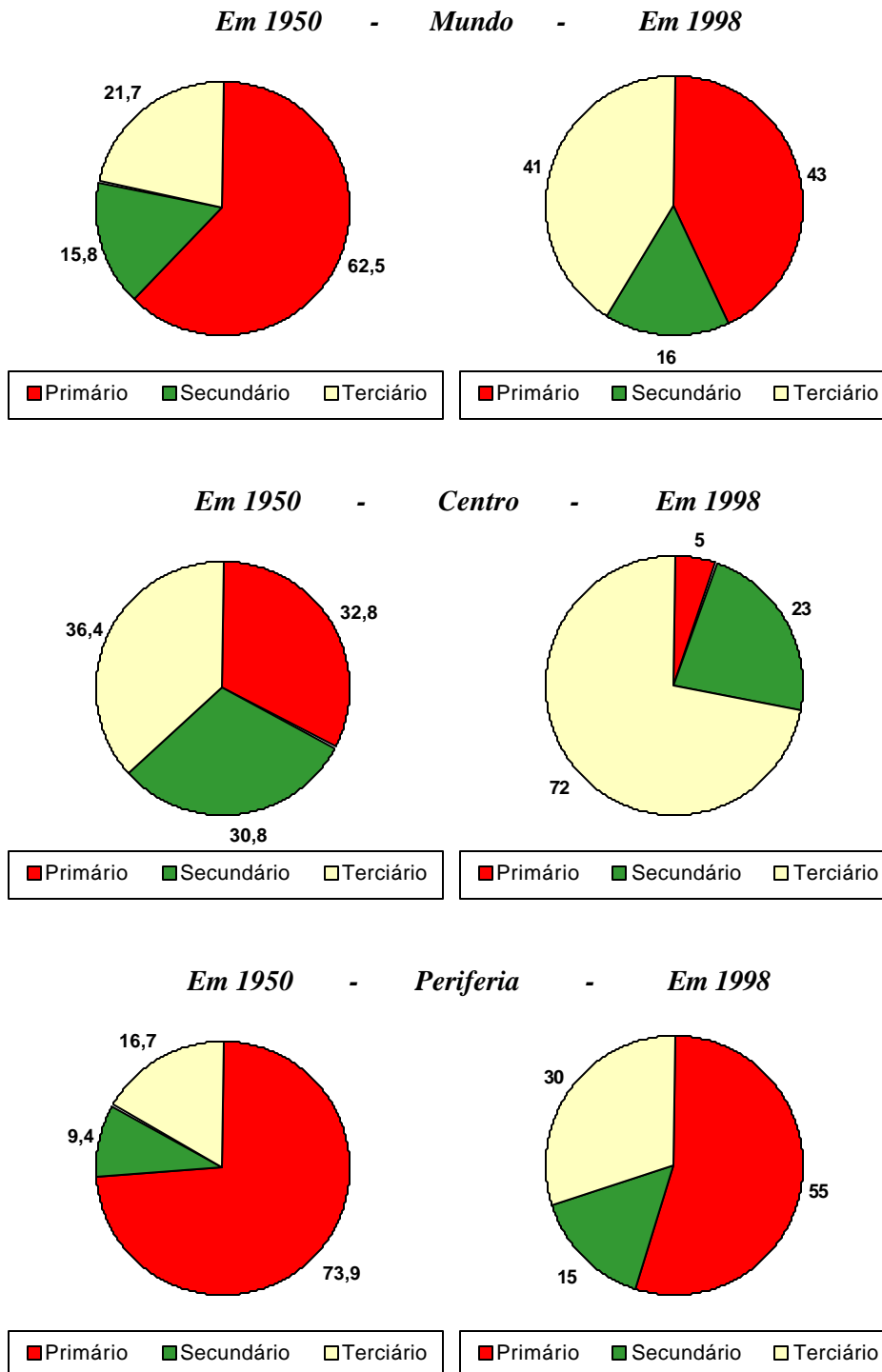
Fonte: OCDE (vários anos)

Assim, os países periféricos e semi-periféricos, no intuito de oferecerem condições mais satisfatórias à atração das corporações transnacionais, aceitam, em grande parte das vezes, o programa de agências multilaterais como FMI e BIRD, que termina provocando o rebaixamento ainda maior do custo do trabalho (usando recurso público para qualificar mão-de-obra, criar contratos de trabalho especiais, ampliar jornada de trabalho, entre outros) e a desregulamentação dos mercados de trabalho. Além de provocar a piora na distribuição da renda, não há garantias de que não possa existir um novo deslocamento do processo produtivo para outra localidade¹⁶.

¹⁵ Sobre as novas características das corporações transnacionais e o deslocamento do emprego no mundo ver: Arthuis, 1993; Thrift, 1986; Dunning, 1985.

¹⁶ Conforme destaca Donahue (1994), os países periféricos e semi-periféricos acabaram transformando-se num grande bazar de concorrência das grandes corporações transnacionais pela captação de mão-de-obra com custos menores possíveis.

Gráfico 6: Mundo: evolução da estrutura ocupacional, 1950 e 1998 (em %)



Fonte: OIT (vários anos)

A constituição de cadeias produtivas mundiais encontra-se dividida em dois níveis distintos. No primeiro nível assumem maior importância as atividades produtivas

vinculadas à concepção do produto, definição do *design*, marketing, comercialização, administração, pesquisa e tecnologia e aplicação das finanças empresariais. Por serem atividades de comando e elaboração, são partes do processo produtivo vinculadas aos serviços de apoio à produção, com tecnologias mais avançadas, demandando crescentemente mão-de-obra mais qualificada, que recebe melhor salário e se encontra alocada em condições mais favoráveis de trabalho. Não causa espanto, no entanto, saber que a parte majoritária dos investimentos em ciência e tecnologia são de responsabilidade do países do centro capitalista.

Entre 1976 e 1996, a composição do comércio mundial de produtos sofreu importantes alterações. Os bens com médio e alto conteúdos tecnológicos passaram de 33% para 54% no total das exportações, enquanto os produtos com baixo conteúdo tecnológico e oriundos do setor primário foram reduzidos de 55% para 31% do comércio mundial, conforme estudo de Dahlman (1999). Ao mesmo tempo, mudou rapidamente a composição do emprego total nas economias centrais, conforme atestam os indicadores de repartição das ocupações qualificadas e não-qualificadas.

Para as nações não pertencentes ao centro da economias mundial, também houve alterações substanciais na composição do emprego, apesar de terem mantido a tendência de maior participação relativa na ocupação total. Com a continuidade na periferação da indústria, mais recentemente através do deslocamento de partes menos complexas das atividades manufatureiras, que constituem cada vez mais bens que podem ser considerados quase *commodities*, com base na alta escala de produção, baixo preço unitário, simplificação tecnológica e rotinização das tarefas realizadas pelos trabalhadores.

A mão-de-obra envolvida nesse processo produtivo, assume menor custo do trabalho e mais flexíveis e precárias condições de trabalho possíveis ao empregador, não exigindo, em contrapartida, qualificação laboral superior. As principais atividades laborais encontram-se concentradas nas esferas de execução, distribuição e montagem de produtos, muitas vezes, com organização do trabalho crescentemente taylorizado.

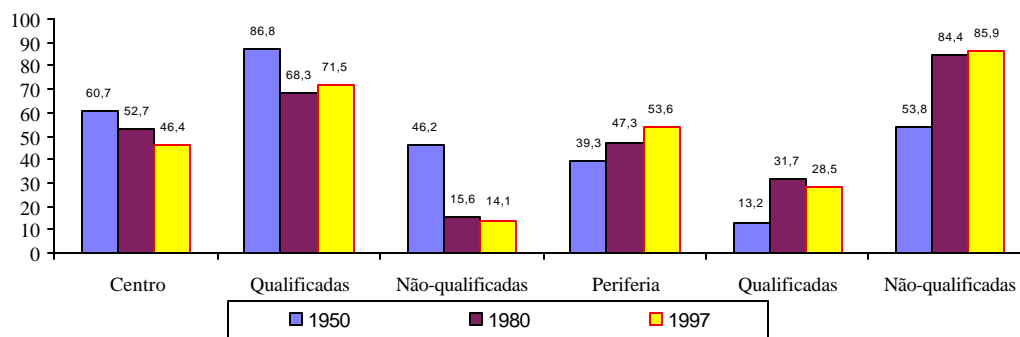
Nesses termos, a nova Divisão Internacional do Trabalho parece referir-se mais à polarização entre a produção de manufatura, em parte nos países periféricos, e a produção de bens industriais de informação e comunicação sofisticados e de serviços de apoio à produção no centro do capitalismo. Nas economias semi-periféricas, a especialização em torno das atividades da indústria de transformação resulta, cada vez mais, proveniente da migração da produção de menor valor agregado e baixo coeficiente tecnológico do centro capitalista, que requer a utilização de mão-de-obra mais barata possível e qualificada não elevada, além do uso extensivo de matéria-prima e de energia, em grande parte sustenta em atividades insalubres e poluidoras do ambiente, não mais aceitas nos países ricos.

No centro do capitalismo, a redução da capacidade de produção intensiva em mão-de-obra foi complementada, em parte, pela ampliação da produção intensiva em capital e conhecimento, com valor adicionado por trabalhador muito mais elevado. Por conta disso, mais de 70% do total da ocupação desses países concentram-se no

setor de serviços, que é menos globalizado (mais protegido) que os setores industriais e agropecuários¹⁷. Mesmo com a redução no total dos postos de trabalho no setor primário das economias da periferia, ele ainda é responsável por 55% da ocupação total.

Enquanto nos países ricos possuem 30% das ocupações mais expostas à concorrência internacional (indústria e agropecuária), os países pobres têm 70% das ocupações concentradas nos setores primários e secundários, que são mais objeto de competição mundial. Por conta disso, são justamente os trabalhadores dos países periféricos e semi-periféricos os que sofrem mais diretamente os efeitos deletérios da globalização, decorrente da liberalização comercial e da desregulamentação do mercado de trabalho, sem constrangimentos por parte das políticas macroeconômicas e sociais nacionais.

Gráfico 7: Mundo – Evolução das ocupações qualificadas e não-qualificadas, 1950/97



Fonte: OIT (vários anos)

Deve-se ressaltar ainda que o processo de periferização da indústria de transformação ocorrido desde os anos 50 possibilitou a abertura de oportunidades adicionais de demanda de mão-de-obra qualificada justamente nos países de menor renda. Em contrapartida, as economias centrais reduziram sua participação relativa no total dos postos de trabalho qualificados de 87%, em 1950, para 68% em 1980, assim como as ocupações não-qualificadas continuaram sendo reduzidas, no mesmo período de tempo, de 46,2% para 15,6%. O ajuste no emprego industrial não implicou desemprego nos países do centro capitalista mundial.

Entretanto, nas duas últimas décadas, o centro capitalista passou a concentrar maior participação relativa no total do emprego qualificado devido à difusão de uma nova Divisão Internacional do Trabalho. Em 1997, quase 72% do total dos postos de trabalho qualificados eram de responsabilidade dos países de maior renda, ao mesmo tempo que continuavam a perder participação relativa nas ocupação não-qualificadas.

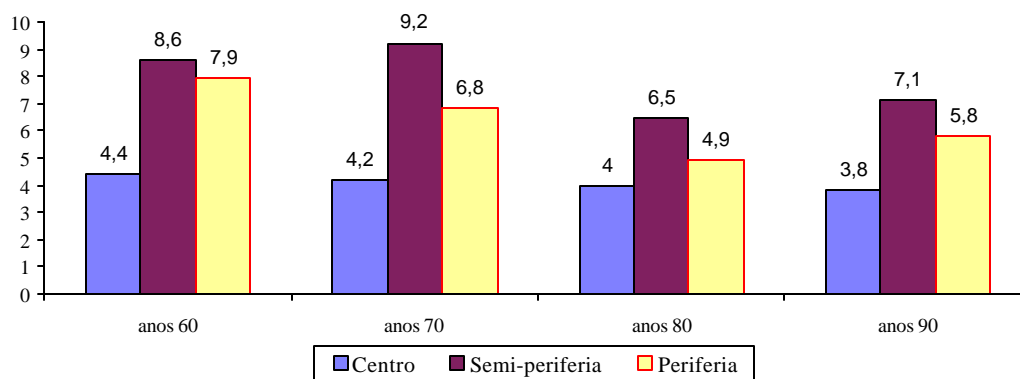
Na periferia e semi-periferia, a nova Divisão Internacional do Trabalho tem representado uma oportunidade adicional para maior concentração dos postos de

¹⁷ A discussão a respeito da nova Divisão Internacional do Trabalho pode ser encontrada em: Wood, 1994; Brown & Julius, 1994; Mouhoud, 1992; Pottier, 1998; Hoffman & Kaplinsky, 1988.

trabalho não-qualificados, com diminuição relativa dos empregos de qualidade. Em 1997, por exemplo, a cada 10 ocupação não-qualificadas do mundo, 8 eram de responsabilidade dos países de menor renda, enquanto a cada 10 postos de trabalho qualificados apenas 3 pertenciam aos países periféricos. Em 1980, os países periféricos e semi-periféricos eram responsáveis por 32% dos postos de trabalho qualificados e 84% das vagas não-qualificadas.

Ao mesmo tempo que a nova Divisão Internacional do Trabalho impõe limites à dinâmica dos bons empregos aos países pobres, ocorre, paralelamente, a elevação no grau de desigualdade na distribuição da renda entre as populações dos distintos grupos de países. No centro capitalista, a diferença entre a renda dos 10% mais ricos em relação à renda dos 20% mais pobres era menos de 4 vezes nos anos 90, enquanto nos países periféricos foi de quase 6 vezes e de mais de 7 vezes nas economias semi-periféricas.

Gráfico 8 – Evolução do grau de desigualdade* da renda no centro, periferia e semi-periferia



Fonte: BIRD (vários anos)

* relação entre a renda dos 10% mais ricos e a dos 20% mais pobres

Em geral, a piora na distribuição pessoal da renda na década de 1990 na periferia deve-se ao própria situação de insucesso na estratégia de desenvolvimento. Inicialmente, nos anos 60, o insucesso dos países semi-periféricos que optaram por uma estratégia de desenvolvimento pró-sistêmica atingiu as economias africanas, enquanto entre o final da década de 1970 e início dos anos 80, alcançou as economias latino-americanas, sobretudo a partir da crise da dívida externa.

No final dos anos 80 e início dos anos 90, com a crise do socialismo real, houve o desmoronamento da semi-periferia que havia buscado a estratégia anti-sistêmica. Por fim, nos anos 90, as economias do leste-asiático foram fortemente atingidas pelas crise financeiras, comprometendo, em grande medida, o último bloco de países semi-periféricos que havia optado por uma estratégia de desenvolvimento pró-sistêmica.

5. Referências Bibliográficas

- ACCORNERO, A. (1997) *Era il secolo del Lavoro*. Bologna: Il Mulino.
- ALBAN, M. (1999) *Crescimento sem emprego*. Salvador: Casa de Qualidade.
- ARRIGHI, G. (1997) *A ilusão do desenvolvimento*. Vozes: Petrópolis.
- ARTHUIS, J. (1993) *Délocalisations et l'emploi*. Paris: E. O.
- AYRES, R. (1984) *The new industrial revolution*. New York: Balbuguer
- BARBOSA DE OLIVEIRA, C. (1985) *O processo de industrialização do capitalismo originário ao atrasado*. Campinas: IE/UNICAMP
- BOISSONNAT, J. (1998) *Horizontes do trabalho e do emprego*. São Paulo: LTr.
- BROWN, R. & JULIUS, A. (1994) *Is manufacturing still special in the World Order?* In: O'BREN, R. (org.) *Finance and the International Economy*. Oxford: OUP.
- BUKHARIN, N. (1984) *A economia mundial e o imperialismo*. São Paulo: Abril Cultural.
- CACCIAMALI, M. (1991) *Mudanças recentes no produto e no emprego*. RBE, 45 (2). Rio de Janeiro: FGV.
- CARDOSO, F. & FALETTI, E. (1970) *Dependência e desenvolvimento na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar.
- CASTELLS, M. (1996) *La era de la información*. Madrid: Alianza Editorial.
- CAZADERO, M. (1995) *Las revoluciones industriales*. Mexico: Fondo de Cultura Econômica.
- CHESNAIS, F. (1996) *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã.
- CHIROT, D. (1977) *Social change in the twentieth century*. New York: Harcourt.
- DAHLMAN, C. (1999) *O desafio da revolução do conhecimento para a indústria dos países em desenvolvimento*. In: CNI (org.) *O futuro da indústria no Brasil e no mundo*. Rio de Janeiro: Campus.
- DONAHUE, T. (1994) *International labour standars*. Washington: US Department of Labour.
- DUNNING, J. (1985) *Multinational enterprises, economic structure and international competitiveness*. Chichester: J. Wiley.
- EMMANUEL, A. (1972) *L'Échange inégal*. Paris: Maspero.
- FIORI, J. (1999) *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes.
- FROEBEL, F. et alii (1980) *The new International Division of Labour*. Cambridge: CUP.
- FURTADO, C. (1965) *Desarrollo y subdesarrollo*. Buenos Aires: Eudeba.
- GILPIN, R. (1975) *Us power and multinational corporation*. New York: Harper and Row.
- HILFERDING, R. (1985) *O capital financeiro*. São Paulo: nova Cultural.
- HIRST, P. & THOMPSON, G. (1998) *Globalização em questão*. Petrópolis: Vozes.
- HOBSBAWM, E. (1978) *Da revolução industrial ao imperialismo*. Rio de Janeiro: Forense.
- HOBSON, J. (1984) *A evolução do capitalismo moderno*. São Paulo: Abril Cultural.
- HOFFMAN, K. & KAPLINSKY, R. (1988) *Driven force*. Boulder: Westview Press.
- IANNI, O. (1997) *A era da globalização*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- JAMES, P. et alii (1997) *Work of the future*. Sydney: Allen & Unwin.
- KINDELBERGER, C. (1970) *The international corporation*. Cambridge: MIT Press.
- LENIN, V. (1975) *O imperialismo*. Lisboa: Avante.

- LIPIETZ, A. (1988) *Miragens e milagres*. São Paulo: Nobel.
- LUXEMBURGO, R. (1984) *A acumulação do capital*. São Paulo: Abril C
- MADDISON, A. (1994) *Monitoring the World Economy*. Oxford: OUP.
- MASI, D. (1999) *O futuro do trabalho*. Rio de Janeiro: J.Olympio.
- MATTOSO, J. POCHMANN, M. (1995) *Globalização, concorrência e trabalho*, Cadernos CESIT (17). Campinas, IE/CESIT, (mimeo).
- MEGRI, A. (1999) *Il lavoro nel novecento*. Milano: AM Editore.
- MELLO, J. (1998) *A contra-revolução liberal conservadora e a tradição crítica latino-americana*. In: TAVARES, M. & FIORI, J. (orgs.) *Poder e dinheiro*. Petrópolis: Vozes.
- MORRIS, R. & IRWIN, G. (1970) *Harper Encyclopedia of the Modern World*. New York: HR.
- MOUHOUD, E. (1992) *Changement technique et Division Internationale du Travail*. Paris: Economica.
- OCDE (1994) *L'étude de l'OCDE sur l'emploi*. Paris: OCDE.
- OCDE (1996) *Technologie, productivite et creation d'emplois*. Lille: OCDE.
- OCDE (vários anos) *Economic Outlook*. OCDE: Paris.
- OCDE (vários anos) *Historical Statistics*. OCDE: Paris.
- OCDE (vários anos) *Labour Force Statistics*. OCDE: Paris.
- OCDE (vários anos) *Perspectives de l'emploi*. OCDE: Paris.
- OIT (1999) *Key indicators of the labour market*. Genebra. OIT
- OIT (vários anos) *Anuario de estadísticas del trabajo*. Genebra. OIT
- OIT (vários anos) *Economically Active Population*. Genebra: OIT.
- OIT (vários anos) *World Employment Report*. Geneve: OIT .
- ONU (vários anos) *Monthly Bulletin of Statistics* Washington: UN.
- ONU (vários anos) *United Nations Industrial Development Organization*. Washington: UN.
- ONU (vários anos) *United Nations Statistics Division*. Washington: UN.
- OZAWA, T. (1979) *Multinationalism, japonese style*. Princeton: PUP.
- POCHMANN, M. (1999) *O trabalho sob fogo cruzado*. São Paulo: Contexto.
- PORTTIER, C. (1998) *La Division Internationale du Travail*. In: KERGOAT, J et alii (orgs.) *Le monde du travail*. Paris: La Découverte.
- PREBISCH, R. (1949) *O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus principais problemas*. RBE. Rio de Janeiro.
- REICH, R. (1992) *The work of Nations*. New York: Randam House.
- RIFKIN, J. (1995) *The end of work*. New York: Putnam.
- SENNETT, R. (1999) *A corrosão do caráter*. São Paulo: Record.
- SINGER, H. (1950) *The distribution of gain between investing na borrowing conutries*. American Economic Review, vol. 40 (2).
- SUNKEL, O. (1957) *Um esquema geral para análise da inflação*. REB. Rio de Janeiro.
- TEIXEIRA, A. (1983) *O movimento de industrialização nas economias capitalistas centrais no pós-guerra*. Texto de Discussão (25). Rio de Janeiro: IEI/UFRJ.
- THRIFT, N. (1986) *Multinational and restructuring of the World Economy*. London: Croom Helm.
- TROTSKI, L. (1979) *A revolução permanente*. São Paulo: Ed. Ciências Humanas.
- UNCTAD (1999) *Trade end development report*. Geneva: UN.
- WALLERSTEIN, I. (1979) *The capitalist world-economy*. Cambridge. CUP.
- WOOD, A. (1994) *North-South trade, employment and inequality*. Oxford: OUP.
- WORLD BANK (vários anos) *Global Economic Prospects*. Washington: WB
- WORLD BANK (vários anos) *World Development Indicators*. Washington: WB
- WORLD BANK (vários anos) *World Development Report*. Washington: WB.