

O UNITED AUTO WORKERS E A ECONOMIA POLÍTICA DO SINDICALISMO NORTE-AMERICANO¹

*Flávio LIMONCIC**

RESUMO: Talvez nenhum sindicato represente tão bem a trajetória do sindicalismo industrial norte-americano ao longo do século XX quanto o United Auto Workers (UAW). Fundado em 1935 no coração da fábrica fordista, tendo participado ativamente da formulação e consolidação da Ordem do New Deal, o UAW vê-se, hoje, às voltas com a forte concorrência internacional entre as empresas do ramo automotivo, a redefinição das capacidades regulatórias de Estados Nacionais e dos sindicatos e com as mudanças no mundo do trabalho fabril. Esta apresentação tem por objetivo traçar um panorama histórico da trajetória do UAW, assim como apresentar alguns dos desafios por ele ora enfrentados.

PALAVRAS-CHAVE: Estados Unidos. Movimento sindical. Indústria automobilística.

O nascimento da indústria automotiva e o movimento sindical

Até fins da década de 1930, a organização dos trabalhadores automotivos norte-americanos era extremamente frágil, em razão tanto da repressão patronal e de decisões judiciais adversas, como em função de divisões no seio do próprio movimento sindical entre sindicatos profissionais e industriais. Os primeiros reuniam

¹ Agradecimentos: Versão do trabalho apresentado no Seminário Trabalho e Trabalhadores, Programa de Pós-Graduação em Sociologia. UNESP, Araraquara, 10 de novembro de 2009. O autor agradece os comentários de Leila de Menezes Stein, Simone Wolf, Paula Marcelino, Armando Boito Jr e Marcos Lázaro, que o ajudaram a melhor esclarecer sua argumentação.

* UNIRIO – Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro. Escola de História. Rio de Janeiro – RJ – Brasil. 22290-240 – limoncic@pobox.com

trabalhadores qualificados por ofícios que buscavam regular seus mercados de trabalho, ao passo que os segundos buscavam reunir todos os trabalhadores de uma mesma indústria, tanto os qualificados quanto os desabilitados pelo avanço da chamada organização científica do trabalho. O embate entre os dois perfis sindicais acabaria por resultar, no pós-Grande Guerra, no triunfo dos sindicatos profissionais, reunidos na central *American Federation of Labor* (AFL).²

O triunfo do sindicalismo profissional representou um duro golpe para os trabalhadores automotivos, os primeiros e mais duramente atingidos por aquela que se tornaria a expressão máxima da organização científica do trabalho, o fordismo.³ Já em 1922, nove anos após a instalação da linha-de-montagem, Henry Ford estimava que 85% dos seus trabalhadores não possuíam nenhuma qualificação profissional.⁴ E dado que o fordismo, ao fragmentar continuamente as tarefas, ensejava a formação de grandes contingentes operários, o número de trabalhadores empregados na indústria automotiva cresceu enormemente nas primeiras décadas do século XX, chegando a mais de 500 mil trabalhadores na década de 1930. Como os sindicatos profissionais que representavam os trabalhadores automotivos desde os tempos da fabricação artesanal de veículos, como o *Metal Polishers International Union*, recusavam-se a representar os trabalhadores não-qualificados, a grande maioria destes permaneceu desorganizada até o advento do New Deal, contratando individualmente suas condições de trabalho e remuneração.⁵

O New Deal e o movimento sindical

Quando Franklin D. Roosevelt lançou o New Deal, em 1933, o PIB norte-americano correspondeu a apenas 56% do de 1929 e 25% dos trabalhadores estavam desempregados.

Para os formuladores da política econômica do New Deal, as causas da Grande Depressão residiam na grande transformação pela qual passara a economia e a sociedade norte-americanas nas décadas anteriores. Se em princípios do século XX

² Para uma discussão a respeito dos sindicatos industriais e profissionais confira Shneirov; Stromquist; Salvarote (1999). Para uma discussão a respeito do papel do Poder Judiciário na desarticulação do movimento sindical norte-americano, confira Forbath (1991).

³ Para uma discussão sobre o processo de trabalho fordista, confira Coriat (1994a).

⁴ Segundo uma pesquisa realizada em 1916, para trabalhadores como os da Ford, a chamada organização científica do trabalho representava a eliminação de seus direitos e bem-estar, transferia para a gerência todo o seu saber e experiência, negava a subjetividade do sujeito do trabalho e estabelecia rígidos padrões salariais. Cf. United States (1916, p.29-30).

⁵ Para uma análise da situação dos trabalhadores automotivos norte-americanos antes do advento do New Deal, assim como para os dados expostos a seguir sobre situação econômica e sindicalização, confira Limonic (2009).

os setores mais dinâmicos da economia eram os ligados a bens de capital e insumos, a produção em massa de bens de consumo durável, principalmente automóveis (em 1900 foram produzidos 2.500 automóveis nos Estados Unidos, contra uma média de 5.000.000 anuais na década de 1920), havia colocado o trabalhador assalariado como central para a formação da demanda.⁶ No entanto, os salários, frutos de contratos individuais de trabalho, seriam insuficientes para formar tal demanda. Segundo o senador democrata Robert Wagner (1985, p.18):

Desde a virada do século este país tem sido prolífico na produção de bens. A riqueza tem jorrado das fábricas, das minas e dos campos em uma abundância inigualável. Se nossa organização social tivesse se mantido passo a passo com nossa inventividade mecânica, o paradoxo da coexistência do progresso com a pobreza teria desaparecido por completo. Em vez disso, ele se aprofundou. Ninguém com um senso de realidade econômica explicaria tal incongruência com uma simples fórmula. Mas estudiosos pacientes e cuidadosos, trabalhando independentemente uns dos outros, chegaram quase todos à mesma conclusão: a de que a distribuição da renda entre as massas do nosso povo secou na fonte, com conseqüências inevitáveis sobre os negócios e sobre toda a estrutura econômica.

Trago para o primeiro plano o problema da coordenação entre produção e salários porque nele recai o principal desafio econômico que se nos defronta. Todos reconhecem isso e todos admitem que de uma solução satisfatória desse desafio depende o bem-estar de todos.

Para reverter tal quadro, a Lei Nacional de Relações de Trabalho, de 1935, conhecida como Lei Wagner, incentivava a contratação coletiva do trabalho, de modo a que uma maior parcela do produto social fosse apropriada pelos salários. Combatida pelos segmentos corporativos trabalho-intensivos, a Lei forneceu os instrumentos legais para que dezenas de categorias de trabalhadores organizassem seus sindicatos. Neste contexto, surgiu uma nova central, o *Congress of Industrial Organizations* (CIO), dedicada à organização de sindicatos industriais.⁷

Dentre os trabalhadores cuja organização conheceria então impulso estavam os automotivos não-qualificados. Graças a uma estratégia apoiada na Lei Wagner, entre 1937 e 1941, o sindicato industrial United Auto Workers-CIO não só passou a representar a quase totalidade dos trabalhadores automotivos – virtualmente eliminando os sindicatos profissionais da AFL como agentes relevantes de

⁶ A importância dos gastos das famílias foi detectado tanto por agências governamentais quanto por estudos sociológicos. Cf. FAITH (1938, p.971-972); LYND, R.; LYND, H. (1929).

⁷ Cf. Zieger, (1995).

contratação do trabalho na indústria automobilística –, como, em 1941, as Três Grandes – Ford, Chrysler Corporation e General Motors Corporation –, viram-se na contingência de com ele assinar contratos coletivos de trabalho, algo impensável apenas quatro anos antes.⁸

Em um ambiente de concorrência oligopólica, a estratégia do UAW-CIO, como dos demais sindicatos industriais a partir de então, foi a de buscar representar os trabalhadores de todas as corporações atuantes na sua indústria, de modo a que todas pudessem pagar salários elevados sem que, com isto, perdessem mercado em razão de seus custos do trabalho. Não por acaso, a percentagem da renda nacional apropriada pelos salários passou de 53,5% em 1929 para quase 60% em 1945.

A proposta de tornar os sindicatos elementos de regulação da competição entre as corporações de um mesmo setor não era novidade no cenário industrial norte-americano. Desde a década de 1910, dada a fraca regulação estatal das condições e da remuneração do trabalho, reformadores sociais, líderes sindicais e mesmo administradores corporativos, já sinalizavam que os sindicatos deveriam operar no sentido de frear a competição entre as empresas, permitindo a elevação da massa salarial. Com o New Deal, os sindicatos assumiam tal papel, conforme expresso por um executivo da US Rubber:

Se temos uma situação na nossa indústria na qual uma unidade está pagando salários de 86, 89 ou 90 centavos a hora e outra unidade está pagando 45 ou 46 centavos a hora, e estas unidades estão competindo entre si, [...]alguma agência (empresarial) deve cuidar desta situação e criar parâmetros salariais para esta indústria [...]; e se nós admitirmos que somos incapazes disto, então o trabalho organizado tem razão ao dizer: “Nós temos que tomar conta do caso e fazer o trabalho para vocês”. (GORDON, 1994, p.93).

A Ordem do New Deal e o UAW

No pós-Segunda Guerra, a contratação coletiva tornou-se elemento central não apenas das relações de trabalho, mas da chamada Ordem do New Deal, um pacto social envolvendo Estado, corporações e trabalho organizado, que enfatizava a sustentação da demanda como base do crescimento.(FRASER; GERSTLE, 1989), O UAW foi ator fundamental da construção da Ordem, ao assinar com as Três Grandes, em 1950, os Tratados de Detroit, que garantiam aos trabalhadores ganhos salariais reais – incorporando ganhos de produtividade do trabalho aos salários –

⁸ Para uma descrição sobre a conjuntura em questão, confira Lichtenstein (1995).

e benefícios como fundos de pensão e seguro saúde, ao passo que garantiam às empresas o consentimento operário e a expansão do mercado consumidor de seus produtos. O estado, do seu lado, assumia sua face keynesiana, reduzindo a margem de incertezas para investidores e consumidores privados ao regular o mercado de trabalho através da seguridade social, executar políticas monetária e fiscal, realizar encomendas públicas ao setor privado – como ao complexo industrial-militar e aeroespacial –, e executar obras públicas, como a rede de estradas interestaduais.

A Ordem do New Deal foi construída, portanto, para responder a uma situação na qual, em razão do advento do fordismo aliado à manutenção da contratação individual do trabalho, uma crescente parcela da produção social passou a se destinar à esfera da acumulação, fazendo com que a esfera do consumo não conseguisse realizar a demanda necessária para dar continuidade à própria acumulação. O fundamento da Ordem do New Deal, nesse sentido, foi o de fornecer as bases institucionais para o fortalecimento dos mecanismos regulatórios estatais e da capacidade de intervenção dos sindicatos na formação dos salários.

É importante frisar que a Ordem do New Deal tornou-se possível graças não só à organização fordista da produção, ao fortalecimento de burocracias sindicais, ao fortalecimento das capacidades do Estado e à consolidação da competição oligopólica, como também ao insulamento econômico dos Estados Unidos nos 20 anos que se seguiram à Segunda Guerra Mundial. Ao longo desse período, as empresas norte-americanas encontravam-se protegidas da concorrência internacional – Europa e Japão reconstruíam suas sociedades e parques industriais – não tendo que se preocupar sistematicamente com custos. As mudanças ocorridas neste conjunto de fatores, a partir dos anos 1960, colocaram em xeque todo o edifício da Ordem.

A crise da Ordem do New Deal e o UAW

Em sua recuperação do pós-Guerra, as empresas japonesas, com a Toyota Corporation à frente, anunciaram um desafio à Ordem do New Deal: no lugar da economia de escala fordista, propuseram a economia de escopo, “pensando pelo avesso” o processo de trabalho do fordismo. (CORIAT, 1994b) A partir dos anos 1970, tais empresas passaram a instalar plantas no território norte-americano, mas evitando as áreas densamente sindicalizadas pelo UAW do Meio-Oeste. Suas vantagens comparativas eram significativas: carros com melhor desempenho de combustível, menor utilização de aço e peças cromadas e, sobretudo, custos do trabalho mais baixos, dado que as relações de trabalho que estabeleceram com sua mão-de-obra eram mais flexíveis do que as coletivamente contratadas pelas

Três Grandes com o UAW. Consequentemente, as novas concorrentes avançaram rapidamente sobre o mercado norte-americano, a um ponto tal que, em 2009, as Três Grandes, somadas, foram responsáveis por apenas 45% das vendas de automóveis nos Estados Unidos.⁹

Para fazer face à situação, as Três Grandes buscaram emular as formas organizativas associadas à flexibilização, revisando sua histórica relação com o UAW, ao mesmo tempo em que introduziam inovações tecnológicas no processo produtivo. Não era tarefa fácil, pois, ao contrário de suas concorrentes, viram-se, frequentemente, na contingência de adaptar plantas antigas e historicamente sindicalizadas às novas exigências da competitividade.

A ofensiva das Três Grandes coincidiu com a fragilização do sindicalismo norte-americano, e do UAW em particular, tendência perceptível desde os anos 1960.

Com a Ordem do New Deal, os sindicatos passaram a se ver, e a serem vistos, como mais um grupo de interesses da tradição pluralista norte-americana, identificados a uma ordem social que lhes trazia ganhos materiais e simbólicos. Assim, a AFL-CIO – criada em 1955 como resultado da fusão das centrais até então rivais – teve grande dificuldade em estabelecer pontes com os novos movimentos sociais dos anos 1960 e 1970, como o feminista, a New Left, a contracultura, o negro e o ambientalista, que faziam a crítica à sociedade de consumo e ao conformismo político por ela representado. (SUGRUE, 1996) Por outro lado, durante a Grande Sociedade de Lyndon Johnson – com sua ênfase em recuperação urbana, guerra à pobreza, cobertura médica para idosos e carentes etc. – os sindicatos perderam a centralidade que ocupavam na pactuação social da Ordem do New Deal. A AFL-CIO foi incapaz, ainda, de fazer a crítica à política externa de Johnson, apartando-se, assim, dos movimentos sociais contrários à Guerra do Vietnã. Diante de tal cenário, o Partido Democrata, que abrigava a coalizão política da Ordem do New Deal, acabaria por perder as eleições presidenciais de 1968 para Richard Nixon e sua “maioria silenciosa”, abrindo caminho para a reação republicana de Ronald Reagan na década de 1980. (PERLSTEIN, 2008).

Tal reação seria pavimentada pela crise econômica dos anos 1970, marcada por inflação, desemprego, saturação de mercados, elevação de gastos públicos diante das necessidades militares do Vietnã e duas crises do petróleo, acrescidas pela nova concorrência internacional oriunda da recuperação econômica do Japão e da Europa. Embora as causas da crise fossem complexas, Reagan centrou seu plano econômico no ataque a dois dos elementos centrais da Ordem do New Deal: o Estado e o movimento sindical. Ainda que gastos públicos tivessem sido mantidos sob a forma de um keynesianismo militar, a *reaganomics* invertia a lógica da Ordem do New

⁹ Cf. Auto... (2010).

Deal ao buscar incentivar o crescimento econômico não pelo lado da sustentação da demanda, mas a partir do incentivo aos investimentos produtivos e à eficiência das empresas através de cortes de impostos para camadas de alta renda e da manutenção de juros baixos. Por outro lado, Reagan atacou o poder sindical, fosse demitindo trabalhadores grevistas, como os controladores de voo – sinalizando para a iniciativa privada uma nova abordagem governamental para o mundo do trabalho –, fosse através de indicações para agências administrativas que lidavam com os direitos dos trabalhadores, como a *National Labor Relations Board* (criada pela Lei Wagner em 1935), que sistematicamente produziram decisões contrárias aos sindicatos.

A Ordem do New Deal via-se, nos anos 1980, atacada tanto por dentro, com a ofensiva republicana liderada por Reagan, quanto por fora, com a nova competição oriunda da recuperação econômica da Europa e do Japão. Para complexificar ainda mais a situação dos sindicatos, o crescimento econômico norte-americano das décadas de 1980 e, principalmente, 1990, ancorado na produção de novas tecnologias computacionais, de comunicação, militares e aeroespaciais, deslocou o eixo geográfico da economia industrial dos Estados Unidos do Meio-Oeste – berço da indústria automotiva norte-americana e do UAW – para o chamado *sunbelt*, sobretudo a Califórnia, com suas indústrias de alta tecnologia.

O ambiente competitivo da indústria automotiva e o UAW

O UAW enfrenta, hoje, ao menos três desafios colocados pelo ambiente altamente competitivo da indústria automotiva.¹⁰

Um primeiro diz respeito aos custos do trabalho nas Três Grandes. Como visto, ao contrário dos pactos nacionais social-democratas e democrata-cristãos europeus do pós-Guerra, o acesso a planos de saúde e aposentadoria da Ordem do New Deal não estava baseado no Estado, mas nos contratos coletivos de trabalho.¹¹ O custo social deste tipo de provisão estava claro desde o início: trabalhadores negros, agrícolas, da área de serviços e domésticos, ou que trabalhavam em atividades de fraca sindicalização, como a de serviços, ficavam sem acesso a ela. O que se revelou nos anos 1970, quando as empresas norte-americanas tornaram-se expostas à competição internacional, é que tal tipo de provisão tornava os custos do trabalho das corporações norte-americanas extremamente elevados face às japonesas e europeias. Em 2009, as Três Grandes arcavam com os custos de planos de saúde

¹⁰ Para uma apresentação da literatura a respeito dos desafios hoje colocados ao movimento sindical, confira Rodrigues (2006, p.73-96).

¹¹ Para uma análise das diferenças entre os estados de bem-estar social-democratas, democrata-cristãos e norte-americano, confira Andersen (1991, p.85-116).

de cerca de 600 mil aposentados (na GM, para cada trabalhador na ativa havia 4,6 aposentados recebendo benefícios), além dos trabalhadores da ativa, custos que suas concorrentes não assumiam. Em decorrência, em 2007, a Kia, Nissan, Honda e Mitsubishi tiveram custos médios entre US\$ 45 e US\$ 55/hora/trabalhador, ao passo que as Três Grandes tiveram custos médios entre US\$ 65 e US\$ 75/hora/trabalhador.¹² A resposta do UAW a tal desafio foi defender vigorosamente a reforma do sistema de saúde proposto pelo presidente Barack Obama, de modo a transformar o subsídio público para o acesso à saúde em instrumento de desoneração dos custos do trabalho das Três Grandes, tornando-as mais competitivas.

Um segundo desafio enfrentado pelo UAW diz respeito ao fato de que a competição entre as empresas automotivas ultrapassa os marcos regulatórios nacionais. Por mais significativo que seja o mercado norte-americano de automóveis, as corporações traçam estratégias globais de investimento, que incluem a produção em um país para o consumo em outro. Fatores como o custo do trabalho, legislação trabalhista, impostos, energia, alíquotas de importação e exportação, proximidade de mercados, câmbio, quebra de cadeias produtivas etc. são fundamentais para a tomada de decisão a respeito da localização das plantas e os mercados nos quais os produtos por elas produzidos serão consumidos. Assim, por exemplo, em 2006, mais de 2 milhões de carros consumidos nos Estados Unidos foram importados do Japão.¹³ Em tal cenário, o UAW, preso aos territórios onde residem os trabalhadores que representa, tem suas capacidades redimensionadas pela superior mobilidade estratégica das corporações. A fragilidade da resposta do UAW a tal questão pode ser avaliada pela posição reativa que elaborou quando a Toyota, em sua estratégia global de investimentos, decidiu fechar uma de suas fábricas nos Estados Unidos, a NUMMI Auto Plant, não por acaso a única em que o sindicato conseguiu tornar-se representante dos trabalhadores (a NUMMI surgiu como uma joint-venture entre a GM e a Toyota nos anos 1980, o que explica a presença do UAW). Resposta do UAW: elaborar uma petição para que o presidente Barack Obama e o Congresso investigassem e apoiassem meios de manter a fábrica aberta.

Um terceiro desafio diz respeito ao fato de que os sindicatos industriais conheceram seu momento de ápice na fábrica fordista, composta por grandes contingentes operários e relações de trabalho relativamente estáveis e coletivamente contratadas. Ao longo da Ordem do New Deal, a ênfase na sustentação da demanda como base do crescimento econômico e a estrutura oligopólica da competição tornaram relativamente lentas a introdução de inovações tecnológicas e organizacionais na fábrica fordista. No entanto, a nova competição instaurada pela recuperação econômica do Japão e da Europa acelerou fortemente o ritmo

¹² Cf. White, Stoll e McCracken (2007).

¹³ Cf. Cooney (2007).

da introdução de inovações tecnológicas e organizacionais no processo produtivo. Portanto, permanece em aberto, e não apenas para o UAW, a questão de como organizar o mundo do trabalho flexível, de relações de trabalho precárias e instáveis, da veloz introdução de inovações tecnológicas e organizacionais, do desemprego estrutural, da desindustrialização, da economia do conhecimento e dos serviços. Não por acaso, a taxa de sindicalização nos Estados Unidos caiu de um pico de 26% de trabalhadores sindicalizados em 1953, momento áureo da Ordem do New Deal, para cerca de 12% em 2008. O UAW, em particular, foi o primeiro sindicato norte-americano a superar a casa de um milhão de filiados, em 1943, e hoje conta com apenas 390 mil filiados na ativa.¹⁴

Para fortalecer seus recursos políticos neste novo cenário, o UAW tem buscado criar pontes com outros movimentos sociais através de iniciativas como a promoção da igualdade de gêneros e da diversidade étnica nos locais de trabalho, preocupações com energias limpas, ou, ainda, propondo pautas acerca de questões urbanas, como habitação e transportes públicos.

In(Conclusão)

Este conjunto de iniciativas, ainda que possa contribuir para a manutenção de empregos, para a construção de pontes com lutas cidadãs e para a solvência e competitividade das Três Grandes, não enfrenta o coração dos desafios ora vividos pelo UAW, que pode ser resumido com a seguinte questão: como manter/ampliar sua base de filiados, fonte, em última instância, de sua relevância enquanto ator do conflito distributivo, diante de um mundo do trabalho totalmente diferente do que lhe deu origem e de uma concertação social que desestimula a ação coletiva?

A crise da Ordem do New Deal e, portanto, dos sindicatos como reguladores da competição entre as empresas, coincidiu, não por acaso, com a queda da participação dos salários na renda nacional norte-americana para 51,6% em 2006, o mais baixo percentual de uma série histórica iniciada em 1929. Consequentemente, ao longo das décadas de 1990 e 2000, as famílias americanas sustentaram seus níveis de consumo, fundamentalmente, através da expansão, muitas vezes especulativa, do crédito.

Diante da maior crise econômica desde a Grande Depressão, o presidente Barak Obama vem promovendo iniciativas que ecoam as práticas keynesianas da Ordem do New Deal, como a regulação de alguns mercados – com destaque para o financeiro – e gastos públicos como forma de estimular a demanda e criar um

¹⁴ Cf. United States of America (1943, p.955).

ambiente de menor incerteza para os investimentos e gastos privados. O que ainda não está claro é que pacto social e que atores pactuantes serão capazes de reorientar a distribuição de uma maior parcela do produto social para a remuneração dos trabalhadores, de forma a sustentar a formação da demanda.

Mas ainda que ganhos para os trabalhadores sejam evidentemente desejáveis, tanto em termos de justiça distributiva quanto para sustentar a demanda, quais seriam seus impactos sobre a sustentabilidade ambiental, se mantidos os atuais padrões de consumo e produção? Essa questão não estava posta durante a vigência da Ordem do New Deal, mas é urgente nos dias de hoje. A ela, o UAW e os sindicatos americanos, como de resto todos, ainda buscam respostas.

THE UNITED AUTO WORKERS AND THE POLITICAL ECONOMY OF THE NORTH-AMERICAN LABOR MOVEMENT

ABSTRACT: *Perhaps no other labor union represents the trajectory of North-American unionism in the twentieth century as well as the United Auto Workers (UAW). Founded in 1935, in the heart of the fordist factory, having actively taken part in the formulation and consolidation of the New Deal Order, the UAW faces, today, challenges such as the strong international competition among auto companies, the redefinition of the regulatory capacities of Nation-States and labor unions, and changes in the industrial labor process. This article aims to present a general overview of the history of the union, as well as some of the challenges it faces today.*

KEYWORDS: *United States. Labor movement. Automobile industry.*

Referências

ANDERSEN, G.-E. As três economias políticas do welfare state. **Lua Nova: cultura e política**, São Paulo, n.24, p.85-116, 6 set. 1991.

AUTO sales: overview charts. **THE WALL STREET JOURNAL**, New York, 20 jul. 2010. Disponível em: <http://online.wsj.com/mdc/public/page/2_3022-autosales.html>. Acesso em: 07 Sept. 2010.

COONEY, S. **The 2006 increase in U.S. motor vehicle imports from Japan**. . Disponível em: <<http://www.policyarchive.org/handle/10207/bitstreams/4465.pdf>>. 13 de março de 2007.

CORIAT, B. **L'atelier et le chronometer**. Paris: Christian Bourgeois Éditeur, 1994a.

_____. **Pensar pelo avesso: o modelo japonês de trabalho e organização**. Rio de Janeiro: Ed. da UFRJ, 1994b.

FAITH, W. Changes in family expenditures in the post-war period. **Monthly Labor Review**. Washington, v.47, n.5, p.971-972, nov. 1938.

FORBATH, W. **Law and the shaping of the American labor movement**. Cambridge: Harvard University Press, 1991.

FRASER, S.; GERSTLE, G. (Org.). **The rise and fall of the New Deal Order, 1930-1980**. Princeton: Princeton University Press, 1989.

GORDON, C. **New Deals: business, labor, and politics in America, 1920-1935**. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

LICHTENSTEIN, N. **Walter Reuther: the most dangerous man in Detroit**. Urbana: University of Illinois Press, 1995.

LIMONCIC, F. **Os inventores do New Deal: Estado e sindicatos no combate à Grande Depressão**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2009.

LYND, R.; LYND, H. **Middletown: A study in contemporary American culture**. Nova York: Harcourt, 1929.

PERLSTEIN, R. N. **The rise of a president and the fracturing of America**. Nova York: Scribner, 2008.

RODRIGUES, I. J. A dimensão regional da ação sindical: dos metalúrgicos do ABC. **Estudos de Sociologia**, Araraquara, v.11, n.21, p.73-96, 2006.

SHNEIROV, R.; STROMQUIST, S.; SALVAROTE, N. (Org.). **The Pullman strike and the crisis of the 1890s**. Urbana e Chicago: University of Illinois Press, 1999.

SUGRUE, T. **The origins of the urban crisis. Race and inequality in postwar Detroit**. Princeton: Princeton University Press, 1996.

UNITED STATES OF AMERICA. LABOR DEPARTMENT. Convention of automobile workers, CIO, 1943. **Monthly Labor Review**. Washington, D. C., v.57, n.5, Nov. 1943. Numeração irregular.

UNITED STATES OF AMERICA. LABOR DEPARTMENT. Scientific management and labor. **Monthly Labor Review**, Washington, D. C., v.2, n.1, p.29-30, Jan. 1916.

WAGNER, R. NRA Codes: address by Senator Wagner. Congressional Record, Senate – March 5, 1934 (78 Con. Rec. 3678). In: UNITED STATES OF AMERICA. National Labor Relations Board. **Legislative history of the National Labor Relations Act, 1935** – Volume 1. Washington: United States Government Printing Office, 1985. Numeração irregular.

WHITE, J. B. ; STOLL, J. D.; MCCRACKEN, J. GM labor deal ushers in new era for auto industry: UAW pact would trim wage gap and costs; Toyota sets the bar. **THE WALL STREET JOURNAL**, New York, 27 set. 2007. Disponível em <<http://online.wsj.com/article/SB119079465500439816.html>>. Acesso em: 07 Sept. 2009.

ZIEGER, R. **The CIO, 1935-1955**. Londres: The University of North Caroline Press, 1995.

Recebido em: 02/10/2010

Aprovado em: 21/12/2010