

A integração produtiva regional: uma nova escala nas relações capital-trabalho

Adriano Botelho

Entre as transformações observadas nas últimas décadas do século XX no modo de produção capitalista, destaca-se a maior mobilidade do capital industrial, em decorrência da abertura e desregulamentação dos mercados nacionais, e também da formação e/ou fortalecimento de blocos econômicos regionais. No caso da América do Sul, o estabelecimento do Mercado Comum do Sul (Mercosul), além de aumentar os fluxos comerciais entre os países membros, contribuiu para a possibilidade de uma maior integração das cadeias produtivas de setores industriais dos distintos países, para uma focalização das atividades, para a redução do número de unidades produtivas e para a ampliação do leque de alternativas de localização das plantas industriais. Ao mesmo tempo em que o capital, que passa a ter maior liberdade de movimento, acelera o seu “espaço-tempo”, a classe trabalhadora ainda enfrenta controles em sua mobilidade, além de grandes dificuldades para uma organização transfronteiriça que possa responder à nova geografia industrial, ficando em nítida desvantagem no processo negociador.

Adriano Botelho é Doutor em Geografia pela USP, professor do Instituto Rio Branco e diplomata de carreira.

O presente trabalho tem como tema a espacialização regional produtiva e seus efeitos sobre a estratégia sindical no Mercosul, destacando o caso da indústria automobilística. O seu objetivo é analisar como a maior amplitude do raio de ação espacial afeta as estratégias das empresas em termos de sua localização, reestruturando a geografia industrial dos países do Mercosul, ao mesmo tempo em que lança desafios para os sindicatos nacionais, que devem buscar maior grau de internacionalização para fazer frente à crescente mobilidade do capital.

A indústria automobilística foi escolhida como caso no presente artigo devido ao peso que ela ocupa no setor industrial das duas maiores economias da América do Sul (em 2006, 18,5% do PIB industrial do Brasil, segundo dados da ANFAVEA, e 4,5% do PIB total; 13,2% do PIB industrial da Argentina e 2,2% do PIB total, segundo a Associação de Fábricas de Automotores da Argentina, ADEFA), e também no intercâmbio comercial regional (em agosto de 2008, por exemplo, o Brasil foi o destino de 72% dos automóveis exportados pela Argentina, segundo a ADEFA); ao seu avançado estágio de integração de ca-

As opiniões contidas no presente artigo são de responsabilidade do autor.

deias produtivas, se comparada a outros ramos industriais; à precoce adoção de novos paradigmas produtivos; ao interesse que desperta nos diferentes Governos, por meio da negociação de acordos específicos do setor; e à postura de vanguarda dos sindicatos ligados ao setor na questão da necessidade de internacionalização de seu raio de ação.

O artigo é estruturado em quatro partes, além desta introdução. A primeira parte trata das relações entre o espaço e o modo de produção capitalista contemporâneo, destacando a relação mais particular entre mobilidade espacial e poder. A segunda parte trata dos “novos” agentes no âmbito das relações internacionais (empresas transnacionais e organizações sindicais de trabalhadores), que ganham importância com o processo de expansão geográfica do capital. Revelam, por um lado, os poderes hegemônicos (capital) do modo de produção capitalista, e, por outro, os contra-poderes (expressos por parcela do sindicalismo) que buscam fazer frente ao aumento do poder do capital derivado de sua crescente mobilidade. A terceira parte trata do movimento de integração das empresas e das centrais sindicais, no âmbito do Mercosul, destacando o caso da indústria automobilística instalada. Por fim, a quarta parte traz as considerações finais do artigo.

A relação espaço e as atividades produtivas no capitalismo contemporâneo

De forma geral, há uma relação histórica entre o capital e o espaço, na busca do primeiro em superar alguns de seus próprios limites frente a si mesmo e frente à força de trabalho. O capital, sobretudo o grande capital, por meio de sua crescente mobilidade, busca explorar, nos diversos lugares, os diferenciais existentes nos custos de mão-de-obra, matérias-primas, energia, subsídios estatais etc. Essa busca histórica do capital por áreas mais atrativas, por sua vez, afeta a organização do espaço da indústria e a localização dos empreendimentos econômicos no território, pois os espaços singulares, bem ou mal localizados, transferem aos produtos, durante o processo de trabalho, um *quantum* de produtividade¹. Assim, em um momento de crise e acirramento da concorrência na economia capitalista, as condições favoráveis de localização inerentes ao espaço e/ou ofertadas pelo poder público são aproveitadas pelas empresas para manter ou aumentar sua taxa de lucro particular, com reflexos sobre a vida de grande parte da população, principalmente a parcela que vive do trabalho.

A localização das atividades produtivas no território faz parte de um processo mais amplo de produção de um espaço que não é neutro, ele é, antes de tudo, projeção de relações sociais, motivo de disputas, de interesses, de luta de classes (Manzagol, 1985). Yves Lacoste (1989) ilustra bem essa afirmação com o exemplo da indústria da seda em Lyon, onde, na primeira metade do século XIX, os capitalistas encetaram uma verdadeira estratégia espacial para quebrar a força política dos operários. Esses capitalistas esfacelaram o trabalho da seda, até então concentrado

em Lyon, em um grande número de operações técnicas disseminadas por um grande raio, no campo. Assim, os operários, dispersos, não podiam mais empreender uma ação conjunta.

Porém, uma vez estruturado o espaço como resultado objetivo da interação de múltiplas determinações através da história, pode-se dizer que a estrutura espacial não é passiva, mas ativa, embora sua autonomia seja relativa (Santos, 1978). O espaço reage, no caso da localização de boa parte das atividades produtivas, com a imobilização do capital em certos pontos do território que já possuem um investimento de capital anterior.

Dessa forma, o espaço, que é um produto, também é produtivo (Lefebvre, 2000).

O espaço organizado, por sua vez, não pode jamais ser considerado como uma estrutura social que depende unicamente da economia, outras influências interferem nas modificações da estrutura espacial, sendo que a esfera do político possui um papel motor (Santos, 1978).

David Harvey (1993) chama a atenção para o fato de que o domínio do espaço sempre foi um aspecto da luta de classes, e que a mobilidade espacial do capital é uma das mais eficientes armas da burguesia. Modificações na distribuição espacial dos instrumentos de produção ocorrem simultaneamente às mudanças nas estratégias de acumulação do capital, influenciando e sendo influenciadas pelas transformações nas relações de produção e nas relações entre as forças produtivas. Modificam-se, então, as relações entre as forças sociais envolvidas, principalmente no que diz respeito à relação entre o capital e o trabalho.

A dinâmica de valorização de certas áreas em detrimento de outras sugere a imagem de “destruição criativa” (Harvey, 1993, p. 26) inspirada no pensamento de Nietzsche. Segundo Harvey (1993), a reprodução somente pode manter-se por meio da inovação contínua nas tecnologias de produção, nos processos produtivos e organizacionais do trabalho e nos produtos oferecidos aos consumidores, pois a competição de mercado força todos os capitalistas a procurar mudanças tecnológicas e organizacionais que melhorem sua lucratividade com relação à média social, levando a saltos de inovação dos processos de produção. A necessidade de manter o trabalhador sob controle e de reduzir o seu poder de barganha no mercado também estimula o capitalista a inovar. A inovação exacerba a instabilidade e a insegurança, tornando-se, no final, a principal força que leva o capitalismo a periódicos paroxismos de crise.

A teoria da importância estratégica do espaço para a reprodução capitalista foi sugerida por Henri Lefebvre em sua obra *La production de l'espace* (Lefebvre, 2000). David Harvey (1993, 2004) seguiu a trilha aberta pelo filósofo francês e desenvolveu uma teoria sobre uma “solução espaço-temporal” para as contradições internas da acumulação de capital e para as crises geradas por tais contradições.

O núcleo da argumentação de Harvey, derivada teori-

camente de uma reformulação da teoria marxista da queda tendencial da taxa de lucro, se refere a uma tendência crônica do capitalismo às crises de superacumulação². Essas crises se manifestam tipicamente como excessos de capital (mercadorias, dinheiro ou capacidade produtiva) e de força de trabalho, sem que se encontre algum meio de combiná-los em moldes rentáveis. Dado que o núcleo da dificuldade para o capital reside na ausência de oportunidades rentáveis de investimento, faz-se necessário encontrar formas de absorver o seu excesso. A expansão geográfica e a reorganização espacial oferecem essa possibilidade, que não se pode separar de dilatações temporais, nas quais o excesso de capital é empregado em projetos de longo prazo que tardam muitos anos em devolver seu valor à circulação. A expansão geográfica supõe com frequência investimentos em infra-estruturas materiais e sociais de longa duração (redes de transportes e comunicações, ensino, pesquisas, por exemplo), que contribuem para mitigar ou postergar crises no modo de produção capitalista (Harvey, 2004, p. 80).

A troca de bens e serviços (incluindo a força de trabalho) supõe, quase sempre, deslocamento. Define, desde o início, uma rede de movimentos espaciais que criam uma geografia própria da interação humana. Estes movimentos espaciais se vêem freados pela fricção da distância, o que faz com que as atividades se aglomerem no espaço para minimizar essas fricções. As divisões territoriais e espaciais do trabalho surgem desses processos de troca no espaço. A atividade capitalista produz, dessa forma, um desenvolvimento geográfico desigual. Pressionados pela eterna concorrência, os capitalistas individuais buscam vantagens competitivas no seio dessa estrutura espacial, e tendem, por conseguinte, a mudar-se para lugares onde os custos são mais baixos ou a taxa de lucro é mais alta. O capital excedente em um lugar pode ser utilizado em outro onde

Há uma relação histórica entre o capital e o espaço, na busca do primeiro em superar alguns de seus limites frente a si mesmo e frente à força de trabalho. O processo de acumulação de capital é perpetuamente expansionista.

não se esgotaram ainda as oportunidades rentáveis. Dessa forma, o processo de acumulação do capital é algo perpetuamente expansionista e, portanto, permanentemente fugidivo de qualquer tendência ao equilíbrio (Harvey, 2004).

A produção do espaço, a organização de divisões territoriais do trabalho totalmente novas, o acesso a complexos de recursos inéditos e mais baratos, a promoção de novas regiões como espaços dinâmicos de acumulação de capital e a penetração em formações pré-existentes às relações sociais capitalistas proporcionam importantes canais para a absorção do excesso de capital e de força de trabalho (Harvey, 2004, p. 97).

A mobilidade do capital e do trabalho são as armas espaciais com as quais capitalistas e trabalhadores se defrontam na arena da luta de classes. Enquanto a união de trabalhadores ao longo do espaço sempre foi uma importante variável na luta de classes (Harvey, 1993) - como o exemplo da Primeira Internacional pode bem ilustrar - a crescente mobilidade do capital seria o seu contraponto, desestabilizando as posições das organizações operárias.

Tendo em vista a importância estratégica da expansão geográfica do capital para sua reprodução no modo de produção capitalista contemporâneo e da necessidade de internacionalização da ação dos trabalhadores como forma de responder à vantagem adquirida por seu adversário histórico em tempos da chamada “globalização”, faz-se necessário, no próximo item, a identificação dos agentes fundamentais nesse processo.

“Novos” agentes no cenário contemporâneo: as transnacionais e os sindicatos

As transformações que tiveram lugar no último quarto do século XX afetaram também as relações internacionais, na medida em que o intenso processo de transnacionalização econômica e a “compressão espaço-temporal” decorrente dos avanços na tecnologia de comunicações e de transportes possibilitaram uma maior atuação no âmbito internacional de outros agentes que não os estatais.

Não que o Estado tenha se enfraquecido ou que tenda a desaparecer na ordem da “aldeia global”. Muito pelo contrário, o Estado ainda é um elemento fundamental para a reprodução das relações de produção capitalistas. É ele quem define as diretrizes macroeconômicas internas, como as taxas de juros e as metas de crescimento e inflação, tão caras ao capital fluído do mercado financeiro internacional. É ele quem gerencia e garante a existência, em última instância, da infra-estrutura necessária à produ-

ção e à circulação. O Estado também é o responsável por disciplinar a classe trabalhadora e mediar e/ou reprimir conflitos entre o capital e o trabalho. Porém, como lembra Villa (1999, p. 53), “o fluxo de relações inter-

estatais, que enfatiza a segurança nacional e o primado do interesse nacional, não dá conta dos novos processos e, principalmente, dos novos agentes”.

Dentre os novos agentes, destacam-se as empresas transnacionais e as Organizações Não-Governamentais (ONGs), que nas últimas décadas expandiram seus escopos de atuação e modalidades de operação, afetando o cotidiano das pessoas e governos (Ruggie, 2004).

As corporações transnacionais são organizações hierarquizadas e dirigidas de forma centralizada. Historicamente, a consolidação da empresa transnacional como agente internacional é um processo que ocorreu paralelamente à

consolidação dos Estados Unidos como potência ocidental hegemônica (Villa, 1999, Hymer, 1983).

Segundo Ruggie (2004), o universo das corporações transnacionais hoje compreenderia cerca de 63 mil empresas, com mais de 800 mil subsidiárias e milhões de fornecedores e distribuidores conectados por uma cadeia de valor global. As vendas externas dessas corporações excedem as exportações de bens e serviços mundiais por uma margem substancial e o comércio intra-firma representaria uma parcela significativa e crescente já há algum tempo, cerca de 40%, no caso dos Estados Unidos.

Stephen Hymer (1983) aponta as três motivações principais que explicam a onda de investimentos externos nas

Inicia-se um movimento para o estabelecimento de uma “divisão inter-regional do trabalho” no âmbito do Mercosul. As exportações brasileiras para os parceiros do bloco concentram-se em automóveis econômicos, enquanto a Argentina exporta principalmente veículos médios.

décadas de 50 e 60. Em primeiro lugar, o grande porte das empresas norte-americanas e sua nova estrutura verticalizada que lhes deram horizontes mais amplos e uma perspectiva de negócios global. Em segundo lugar, o desenvolvimento tecnológico nas comunicações, que criou uma nova consciência do desafio global e ameaçou as instituições estabelecidas com a abertura de novas fontes de concorrência. Em terceiro lugar, o rápido crescimento da Europa Ocidental e do Japão, que combinado com o lento crescimento da economia norte-americana, na década de 1970, alterou a participação mundial nos mercados. A expansão dos capitais norte-americanos se deu em direção primordialmente da Europa, onde as portas para o investimento estrangeiro direto estavam abertas. Tal expansão do capital dos EUA no continente europeu teve como resposta por parte das grandes empresas européias a sua expansão para o exterior – inicialmente para os países chamados subdesenvolvidos – e o enfrentamento interno ao desafio norte-americano.

Um outro elemento deve ser levado em consideração para se explicar a expansão das corporações transnacionais: os processos de liberalização dos mercados internos – muitas vezes impulsionados por agentes externos, principalmente alguns países e instituições financeiras internacionais –, a formação de blocos regionais, o estabelecimento de acordos multilaterais de comércio e pactos bilaterais de investimento (Ruggie, 2004).

O outro elemento que ganha importância no âmbito das relações internacionais contemporâneas são as Organizações Não-Governamentais (ONGs), agentes menos hierarquizados e mais descentralizados que as corporações transnacionais (Idem).

Segundo Villa (1999, p. 58), “as ONGs destacam-se por

seu papel de representação de grupos sociais nacionais ou internacionais, abordando um variado espectro de atividades, como a política, a economia, a religião, a cultura, a cidadania e a ecologia. A profundidade de sua ação é desigual à medida que podem passar do plano da pressão ao do confronto político ou à ação direta”.

Ruggie (2004, p. 510) estima que mais de 30 mil ONGs operam em programas internacionais, e cerca de mil teriam membros em mais de três países.

As ONGs, como agentes internacionais, tiveram sua mais rápida expansão no período do Pós-Segunda Guerra, devido a dois fatores principais: o desenvolvimento dos meios de comunicação e transporte, que permitiu desenvolver a capacidade organizacional para operar através de imensas distâncias e multiplicidade de culturas; o pluralismo político ocidental, que criou condições para uma maior organização societal. Segundo Villa (1999, p. 59), essas duas

precondições não se apresentaram isoladamente, mas como interdependentes, de forma que se deu uma relação quase direta entre crescimento das ONGs, modernização tecnológica e pluralismo político.

Para Cohen (2003), a grande inovação do século XXI no campo da ação internacional da sociedade civil é a formação de uma “rede transnacional”, que estaria se convertendo da forma paradigmática de pluralidade da sociedade civil (como modo de associação e solidariedade) nesta primeira parte do século XXI. Ainda segundo essa autora (Cohen, 2003), os ativistas da sociedade civil transnacional contemporânea fazem intenso uso do ciberespaço e universalizam solidariedades locais, mas em função de questões ou áreas bem delimitadas, que envolvem interesses e valores específicos, o que faz brotar uma grande variedade de redes globalizadas que se dirigem a diferentes subsistemas, e não a uma “única sociedade civil global” (Idem, s/p.).

É importante notar, por sua vez, que a estruturação de redes descentralizadas e não hierarquizadas não significa que exista uma simetria entre as redes e entre seus participantes. Muitas vezes se observa que há redes centrais, semi-periféricas e periféricas e, no interior destas, há agentes que participam mais ativamente no âmbito internacional que outros (Von Büllow, 2007), assumindo um papel de liderança.

Dessa forma, uma característica fundamental dos novos processos incorporados na agenda internacional é o seu caráter descentralizado, que escaparia ao monopólio estatal, flexível e centralizado. A ação desses agentes, diferentemente do Estado, não se baseia na força, mas em meios consensuais para conseguir o objetivo de encontrar obediência nas vontades alheias. Pode-se dizer então que

possuem *influência* ao invés da noção clássica de *poder* (Villa, 1999, pp. 60-61).

Os novos agentes internacionais buscam orientar sua ação política com vistas a gerar consenso em torno do conteúdo de sua atuação, resultante de suas inserções nos processos globais-transnacionais. Sua legitimidade deve ser procurada:

no caráter quase dramático no qual se articulam: isto é, nas respostas societais globais que apresentam, ante os desequilíbrios sistêmicos gerados pelos novos fenômenos transnacionais de segurança e a forma como aqueles desequilíbrios afetam os aspectos de bem-estar da economia, da saúde, da identidade cultural e da qualidade de vida dos cidadãos de todo o planeta. (Villa, 1999, p. 62).

As problemáticas tratadas pelos agentes internacionais não-estatais, por estarem muito próximas e serem muito sensíveis ao cotidiano dos indivíduos, permitem que estes se tornem “*consciências críticas societais globais e interdependentes, inclusive passando a exercer funções que, em tese, deveriam ser assumidas pelos representantes eleitos, por meio de mecanismos democráticos nacionais*” (Villa, 1999, p. 63).

As pressões dos agentes internacionais podem ser dirigidas a um Estado e a subsistemas intergovernamentais (como ONU, FMI, Banco Mundial). No plano supranacional, pode ser dirigida aos processos decisórios dos blocos econômicos regionais.

No plano transnacional propriamente dito, pode haver disputas entre agentes internacionais do terceiro setor e empresas transnacionais, ou entre as próprias ONGs.

Paralelamente à expansão geográfica e à maior integração das atividades das grandes empresas automotivas no Mercosul, observa-se a percepção, por parte dos trabalhadores, de que é preciso atuar conjuntamente na escala regional, tanto para propor alternativas ao modelo de política vigente para o setor quanto para aumentar a eficácia da ação sindical.

Segundo Villa (1999, p. 71), o exercício da influência e as pressões das ONGs não se limitam só a mudar políticas oficiais dos sistemas estatais e supranacionais ou as políticas de lucro das transnacionais, sendo necessário reconhecer nelas um poder de iniciativa que ultrapassa a interação com esses planos, com ações concretas, como a coordenação e desenvolvimento de projetos nos países pobres.

Ainda segundo esse autor, numa primeira fase, os agentes internacionais têm como âmbito de atuação a sociedade nacional, na qual se destacam, geralmente, no papel de consciência crítica de um problema de natureza societal. Na medida em que os grupos societais percebem que aquilo que motiva sua atuação nacional é também um problema que ultrapassa as fronteiras nacionais, são estabeleci-

dos contatos pessoais e institucionais com as organizações congêneres de outros países e este momento permitiria a criação de identidades coletivas globais a partir das organizações nacionais. O estabelecimento dessas identidades permite definir uma estratégia coordenada, que fixa métodos de ação e campos de atuação política. Os métodos aparecem geralmente sob duas formas: a sensibilização da opinião pública, para que esta exerça pressão sobre os responsáveis pela decisão e execução de projetos e políticas, e a ação direta, que consiste na execução de ações nos próprios lugares onde se desenvolvem os projetos considerados não-procedentes (Villa, 1999, p. 73).

A ação das centrais sindicais no âmbito do Mercosul é um exemplo da necessidade de articulação de uma entidade nacional, frente a uma realidade de constituição de um bloco supranacional que facilita a mobilidade do capital.

A integração regional e as estratégias do capital e do trabalho

O advento do Mercado Comum do Sul possibilitou uma ampliação do raio de ação do capital, bem como uma mudança em suas estratégias de produção.

Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai celebram o Tratado de Assunção, de 26 de março de 1991. Nessa data, os quatro países acordaram ampliar as dimensões dos seus mercados nacionais. De acordo com o art. 1º do Tratado de Assunção, a criação de um mercado comum implicaria: a livre circulação de bens, serviços e fatores de produção entre os países do bloco; o estabelecimento de uma tarifa externa comum e a adoção de uma política comercial conjunta em relação a terceiros Estados ou agrupamentos

de Estados e a coordenação de posições em foros econômico-comerciais regionais e internacionais; a coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os Estados Partes; e o compromisso dos Estados Partes de harmonizar suas legislações nas áreas pertinentes, a fim

de fortalecer o processo de integração.

Para a criação de um mercado comum, o Tratado de Assunção estabeleceu um programa de liberação comercial, com vistas à aplicação de tarifa zero sobre a totalidade do universo tarifário e a implementação de uma tarifa externa comum.

Além da constituição de uma união aduaneira, merecem destaque os projetos desenvolvidos pelos Estados Partes no campo da integração produtiva, como a criação, no segundo semestre de 2007, do foro denominado Grupo de Especialistas Governamentais sobre Integração Produtiva. Entre os projetos em andamento, há três principais áreas de atuação: a primeira voltada à integração produtiva das cadeias automotivas, especialmente do setor de

autopeças; a segunda visa ao desenvolvimento de programa de capacitação de fornecedores para a PETROBRAS nos setores de gás e petróleo; e a terceira tem por objetivo o desenvolvimento do setor de turismo. A integração das cadeias produtivas tornou-se prioridade dos governos do Brasil e da Argentina, tendo a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial papel destacado no compromisso de elaborar planejamento e diagnóstico com vistas a facilitar o processo de integração das cadeias produtivas no Mercosul, dando especial atenção ao setor automotivo.

Com relação à indústria automobilística, a busca de complementaridade produtiva entre Brasil e Argentina, se iniciou, em termos institucionais, com a assinatura do Protocolo 21 de 1988. Com o advento do Mercosul, a in-

Pouco se avançou no campo da liberalização da mobilidade laboral. Ainda há uma série de entraves burocráticos que necessitam ser removidos para que, ao lado da crescente mobilidade do capital, aumente a liberdade de movimento do trabalho.

dústria automobilística instalada no Brasil e na Argentina (as duas maiores economias do bloco) passou a realizar estratégias de integração das cadeias produtivas e enxugamento do parque produtivo, com vistas a aproveitar as vantagens de cada país e especializar a produção.

A partir de 1991, ano em que entrou em vigor o acordo bilateral do setor automotivo entre Brasil e Argentina, ampliou-se o número das empresas no setor com filiais brasileiras que passaram a importar veículos de suas filiais na Argentina e vice-versa. Dados da Associação de Fábricas de Automotores da Argentina (ADEFA) mostram que o Brasil é o maior mercado para automóveis argentinos. E de cada dez automóveis importados vendidos na Argentina em 2006, nove são provenientes do Brasil. Em janeiro de 2008, 73% dos automóveis exportados pela Argentina tiveram como destino o mercado brasileiro. As montadoras buscam, dessa forma, articular a capacidade de produção regional, com vistas a ampliar a escala de produção, por meio da especialização de plataformas e/ou modelos de veículos que devem ser produzidos prioritariamente em cada país do bloco regional. Apesar das regras comerciais do Mercosul (definidas desde os primeiros acordos para o setor automotivo) estimularem o equilíbrio no intercâmbio comercial, as diferenças existentes de escala produtiva, a atualização de produtos e as distintas performances das políticas econômicas (especialmente no que se refere à questão cambial), influenciaram decisivamente o fluxo de comércio de veículos na região (Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, 1996).

O livre comércio na região para produtos automotivos deveria entrar em vigor no dia 1º de janeiro de 2006. No entanto, não foi possível concluir entendimento entre

Brasil e Argentina sobre a implementação do regime a partir daquela data, o que levou a uma regulamentação especial do setor automotivo, através de acordos bilaterais com a Argentina e com o Uruguai³.

Com relação à dinâmica de localização industrial do setor, pode-se observar a existência de uma certa “inércia espacial”, que tende a concentrar a produção e os investimentos de capital nas maiores economias, melhor servidas de infra-estrutura pública e privada e detentoras dos maiores mercados consumidores. Dadas as mesmas condições nos países membros do bloco (sem incentivos especiais para áreas específicas), poderia ocorrer uma concentração espacial da produção, nas áreas mais atraentes. Algumas áreas sairão certamente ganhadoras desse processo, que

num primeiro momento busca homogeneizar o espaço, mas que acaba por levar ao processo de concentração do capital em pontos privilegiados, detentores das vantagens para as empresas. As economias menores do bloco (Paraguai e Uruguai)

teriam poucas chances de manter ou atrair grandes montadoras, tornando-se mercados complementares das economias maiores. O Uruguai, por exemplo, tem uma indústria automobilística tímida. Basicamente, as indústrias uruguaias montam modelos com partes vindas de fora, e uma maior liberalização do mercado automotivo poderia transferir a produção localizada no país para o Brasil ou a Argentina.

O exemplo da Volkswagen é ilustrativo a esse respeito. A estratégia espacial da empresa é estar presente nos principais mercados mundiais. Não existiria, segundo membro de seu quadro diretivo, uma tendência da empresa, em qualquer parte do mundo, de montar plataformas de exportação. A estratégia geral do grupo é estar presente nos grandes mercados mundiais. No caso da América do Norte, Estados Unidos e México. Na Europa, além da Alemanha, Bélgica e República Tcheca. Na América do Sul, fábricas no Brasil e na Argentina. Não faz parte das estratégias da empresa nem formar bases de exportação, nem instalar unidades produtivas em todos os países, mas manter-se firme nos grandes mercados mundiais.

A estratégia de regionalização da produção dessa montadora, uma das que mais investiu na viabilização do bloco regional, se materializou com a recente criação de uma diretoria-geral para a América do Sul, sediada em Buenos Aires. Em termos produtivos, além da venda de veículos para os dois mercados, a empresa decidiu concentrar a produção regional de autopartes em Córdoba, Argentina, além de ter anunciado, em 2007, a produção de um novo modelo de “pick-up” a ser exportado para os países da região⁴.

A General Motors, por sua vez, escolheu a cidade gaú-

cha de Gravataí (Rio Grande do Sul) para instalação de uma nova filial, tendo em vista a estratégia de integração produtiva com suas filiais argentinas, visando, também, exportar veículos produzidos no Brasil para o mercado do país vizinho. Na Argentina, foram anunciados investimentos da ordem de US\$ 200 milhões para o lançamento de um terceiro modelo em sua fábrica de Rosário⁵.

A FIAT, anunciou, em 2007, que voltaria a produzir automóveis na Argentina, em sua planta de Córdoba, justificando sua decisão pelo saturamento da fábrica de Betim (Minas Gerais) e pela alta capacidade instalada da fábrica argentina: 160.000 unidades ao ano. Sendo assim, em um

O jornalismo nasceu opinativo. Até o século XIX, a grande matéria jornalística era a opinião impressa nas páginas de jornais caros, lidos por poucos alfabetizados com capacidade financeira para assiná-los.

primeiro momento, a empresa estaria produzindo 50.000 unidades por ano, das quais se espera poder exportar 35.000 unidades ao Brasil⁶.

A montadora Ford, principal exportadora de automóveis do país, anunciou, em agosto de 2007, planos de investimentos de US\$ 160 milhões para a ampliação de capacidade instalada e para a produção de dois novos modelos a serem exportados para Brasil, México e o restante da América Latina⁷.

Dessa forma, inicia-se um movimento para o estabelecimento de uma “divisão inter-regional do trabalho” no âmbito do Mercosul, processo ainda em fase inicial, incentivado, em certa medida pelas políticas governamentais e pela maior facilidade de comércio intra-bloco. Para o Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, esse quadro de intercâmbio comercial no Mercosul mais do que simples operações comerciais de veículos entre os países do bloco revela, em grande medida, as estratégias de produção das montadoras instaladas no mercado regional, especialmente o provável papel que cada país deve ocupar nas estratégias comuns definidas pelas matrizes para a região. O perfil das exportações brasileiras para o Mercosul, especialmente para a Argentina, estaria concentrado nos automóveis de tipo “econômico” – compactos ou subcompactos. As exportações argentinas, ao contrário, estariam concentradas no segmento dos automóveis médios. As empresas estariam interrompendo a produção dos modelos mais antigos e de menor escala no Brasil, transferindo sua produção para a Argentina, e, ao mesmo tempo, ocupando as linhas de montagem no Brasil para a produção de modelos que necessitam de maior escala para se manterem rentáveis. Além disso, a concentração desse segmento de veículos no Brasil é também adequada ao mercado consumidor. Os veículos populares respondem por parcela preponderante das vendas internas de automóveis produzidos pelas

montadoras instaladas no Brasil. Isto não significa que a Argentina poderá se transformar em centro de produção de automóveis obsoletos: o país pode concentrar boa parte da produção de modelos utilitários modernos (comerciais leves), especialmente de pick-ups, mid-sizes e vans, direcionada, em grande medida, ao mercado consumidor brasileiro (Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, 1996, pp. 81-83).

Paralelamente à expansão geográfica e maior integração das atividades das grandes empresas do setor automotivo no âmbito do Mercosul, observa-se a percepção, por parte dos trabalhadores, de que sua ação conjunta na escala regional se faz necessária, tanto para propor alternativas ao modelo de política vigente para o setor, como para uma ação sindical mais eficaz. À expansão geográfica do capital, faz-se necessário uma maior amplitude

especial da ação sindical, que possa ser o contraponto à crescente mobilidade desse capital cada vez mais livre de restrições políticas.

Para tanto, por exemplo, foi elaborada, em 1995 durante o 3º Encontro do Comitê dos Trabalhadores do Setor Automotivo do Mercosul realizado em Mar Del Plata, uma “Proposta Sindical para um Regime Automotriz do Mercosul”, que buscou uma formulação conjunta de sindicatos dos países membros desse bloco econômico regional.

Em março de 1999, numa iniciativa inédita e pioneira, foi assinado um acordo supranacional entre as filiais da Volkswagen do Brasil e da Argentina, o sindicato dos metalúrgicos do ABC e de Taubaté, pelo Brasil, e o Sindicato de Mecânicos e Afins de Transporte Automotor, da Argentina, abrangendo temas relacionados ao intercâmbio de informações, competitividade, representação dos trabalhadores nos locais de trabalho e capacitação profissional. Porém, tal iniciativa ainda não resultou em outros contratos supranacionais, o que revela uma resistência a esse tipo de negociação de parte das principais montadoras instaladas na região e uma articulação ainda insuficiente de parte das centrais sindicais.

Durante os últimos anos, as principais centrais sindicais dos países do bloco têm tentado – por meio da realização de seminários, congressos, encontros e visitas internacionais – estreitar seus laços para uma maior coordenação de suas ações. Dentre as iniciativas concretas de caráter mais amplo, pode-se citar o “Correio Sindical Mercosul” e a Coordenadoria de Centrais Sindicais do Cone Sul (CCSCS). Há também um projeto conjunto para o estabelecimento de uma Secretaria do “Observatório do Mercado de Trabalho do Mercosul”, que teria a função de acompanhar os níveis de emprego nos países do Mercosul, bem como acompanhar as negociações do bloco no que

diz respeito ao comprometimento com as demandas trabalhistas e sociais.

Além das ações regionais citadas, pode-se citar o Projeto do Laboratório Industrial Sindical Mercosul-União Européia, uma iniciativa dos sindicatos metalúrgicos do Cone Sul e da Europa, que pretende fortalecer a capacidade de intervenção dos sindicatos metalúrgicos nos processos de integração tanto internos ao Mercosul, quanto do bloco com a União Européia.

Considerações finais

Dentre as transformações observadas no modo de produção capitalista contemporâneo, destaca-se a maior mobilidade do capital num contexto de abertura dos mercados e de formação de blocos regionais. As grandes corporações podem, dessa forma, tirar maior proveito da geografia, ao buscarem áreas com melhores condições de lucratividade. Isso representou, porém, na maioria dos casos, uma crescente instabilidade no mercado de trabalho e na precarização do emprego, além do enfraquecimento dos sistemas e redes estatais de proteção social. Avanços tecnológicos nos meios de transporte e comunicação e uma ideologia dominante que prega a liberalização e a desregulamentação dos mercados garantem uma crescente mobilidade ao capital, através do que Harvey (1993) chamou de compressão espaço-temporal. Nesse sentido, o poder do capital frente ao trabalho cresce em proporção ao aumento de sua mobilidade.

O caso do Mercosul, ao ampliar o raio de ação das empresas, insere-se nessa tendência acima descrita. Apesar das dificuldades e resistências de certos grupos com relação a uma abertura total dos mercados dos países membros, o processo de formação do bloco regional é um elemento que passou a ser levado em consideração nas estratégias das empresas que atuam na área, visando aumentar seus mercados, bem como concentrar e redistribuir suas cadeias produtivas.

Com vistas a equilibrar o comércio regional e diminuir as chamadas assimetrias entre as economias do bloco regional, os Estados associados ao Mercosul estabeleceram, nos últimos anos, uma série de iniciativas para a promoção de investimentos que possibilitem a integração das cadeias produtivas. O objetivo dos diferentes Governos que compõem o Mercosul é o de buscar um maior equilíbrio geográfico dos investimentos, diminuindo as chamadas assimetrias entre as economias do bloco. Tal política também tem por efeito facilitar o movimento dos bens produzidos pelas empresas, bem como a mobilidade do capital.

Contudo, no campo da liberalização da mobilidade laboral, pouco se avançou. Ainda há uma série de entraves burocráticos que necessitam ser removidos se há real intenção de que, ao lado de uma crescente mobilidade do capital, também ocorra maior liberdade de movimento do trabalho, como forma de equilibrar, ainda que relativamente, a disputa tempo-espaço descrita no item 1. Em dezem-

bro de 1998 foi assinada a Declaração Sociolaboral, o reconhecimento, por parte dos Estados-parte do Mercosul, de que, ao lado das iniciativas que garantem a integração produtiva, faz-se necessário facilitar a livre associação dos trabalhadores e estimular o diálogo social, tanto no âmbito nacional, como no regional. Porém, além da garantia à mobilidade do trabalho e ao diálogo social, é necessário que se fortaleçam os mecanismos para a formação de uma identidade entre as organizações de trabalhadores em nível regional, superando os localismos e as perspectivas nacionais.

O reconhecimento da necessidade de uma ação espacial mais ampla por parte dos sindicatos de trabalhadores da região, como forma de fortalecimento de sua luta por melhores condições de vida e manutenção do emprego, é um exemplo da necessidade de expansão geográfica dos contra-poderes ao poder do capital. Reconhece-se então que para se alcançar esse objetivo mais amplo, “seria preciso uma nova forma de ação sindical, também integrada internacionalmente (por que não falar de “globalização sindical?”), capaz de responder aos desafios colocados pelos novos tempos” (Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, 1996, p. 117).

Notas

¹ A idéia de a localização dos espaços singulares fornecerem um *quantum* de produtividade durante o processo de trabalho é discutida em Moraes e Costa, 1999.

² Para um tratamento mais detalhado da crise como fenômeno inerente ao modo de produção capitalista, ver Grespan, 1996.

³ Brasil e Argentina concluíram, em 30 de maio de 2008, as negociações de novo acordo automotivo bilateral, que entrou em vigor a partir de 1º de julho de 2008. Os principais elementos do acordo são: (a) duração de seis anos; (b) comércio liberalizado a partir de 1º de julho de 2013 (ou seja, no sexto ano do acordo); (c) até 01/07/2013, o comércio respeitará regras de compensação, determinadas pelos coeficientes de desvio de comércio; e (d) ao longo da vigência do acordo, haverá reuniões trimestrais do Comitê Automotivo Bilateral, com o fito de monitorar o cumprimento de seus objetivos, incluindo o desempenho do comércio, da produção e dos investimentos. O acordo também prevê, em seu Artigo 26, a disposição do Governo brasileiro em promover, por meio do BNDES, o desenvolvimento do setor de autopeças na Argentina. Com o Uruguai, novo acordo automotivo foi celebrado em 26 de junho de 2008, com vigência de seis anos, em bases similares ao acordado com a Argentina.

⁴ A decisão de produzir novo modelo na Argentina, com investimentos de cerca de US\$ 317 milhões, foi anunciada pela diretoria da empresa em outubro de 2007, em ato que contou com a presença do então Presidente Néstor Kirchner.

⁵ Anúncio feito no dia 19/07/07, pela Diretoria da General

Motors, durante ato que contou com a presença do então Presidente Néstor Kirchner, em Rosário, Argentina.

⁶ Anúncio feito pela Diretoria da FIAT em ato ocorrido em 30/05/07, em Córdoba, Argentina, com a presença do então Presidente Néstor Kirchner.

⁷ Em 09/08/07, a Ford anunciou os novos investimentos na Argentina em cerimônia na Casa Rosada, que contou também com a presença do então Presidente Néstor Kirchner.

Referências Bibliográficas

COHEN, Jean L. “Sociedade civil e globalização: repensando categorias”. *Dados*, volume 46, n. 3, 2003.

GRESHAM, Jorge Luis: O negativo do capital. São Paulo: Hucitec, 1996

HARVEY, David (1993). *A Condição Pós-Moderna. Uma pesquisa sobre as origens da Mudança Cultural*. São Paulo: Edições Loyola.

_____. *El nuevo imperialismo*. Madrid: AKAL, 2004.

HYMER, Stephen. *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1983.

LACOSTE, Yves. *A Geografia – Isso serve, em primeiro lugar, para fazer a guerra*. Campinas: Papirus, 1989.

LEFEBVRE, Henri. *La production de l'espace*. Paris: Antrhopos, 2000.

MANZAGOL, Claude. *Lógica do espaço industrial*. São Paulo: DIFEL, 1985.

MORAES, Antonio Carlos Robert, COSTA, Wanderley Messias da. *A Valorização do Espaço*. São Paulo, Hucitec, 1999.

RUGGIE, John Gerard. “Reconstituting the global public domain – issues, actors, and practices”. *European Journal of International Relations*, vol. 10, no. 4, pp. 499-531, 2004.

SANTOS, Milton. *Por uma Geografia nova*. São Paulo: Hucitec-Edusp, 1978

SINDICATO DOS METALÚRGICOS DO ABC. *Globalização e setor automotivo: A visão dos trabalhadores*. São Paulo, 1996.

VILLA, Rafael Antonio Duarte. *Da crise do realismo à segurança global mundial*. São Paulo: Annablume/Fapesp, 1999.

VON BÜLLOW, Marisa. *Pathways to Transnationality: networks, collective action, and trade debates in the Americas*. Ph.D. dissertation, Political Science Department, The Johns Hopkins University, 2007.