

ATUALIDADE ECONÔMICA



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Ano 19

Nº 51

Janeiro/Julho/2007

CONTEÚDO

Móveis de São Bento do Sul (SC) e Mercados Externos: a Perspectiva das Cadeias Mercantis Globais <i>Lairton Marcelo Comerlatto</i>	01
Indústria de Móveis em Palhoça (SC):Trajetória e Perspectivas <i>Lauro Mattei e Eliane da Rosa</i>	06
Globalização, Século XXI – Redes, Dramas, Resistências <i>Hoyêdo Nunes Lins</i>	11
Migrações Internacionais na Virada do Século: um Olhar sobre a América Latina <i>Luiz Felipe Aires Magalhães e Fiorella Macchiavello Ferradas</i>	21

Móveis de São Bento do Sul (SC) e Mercados Externos: a Perspectiva das Cadeias Mercantis Globais

Lairton Marcelo Comerlatto*

A indústria moveleira da região de São Bento do Sul, localizada no Norte de Santa Catarina, consolidou-se como fornecedora de móveis de qualidade para o mercado internacional a partir da década de setenta. Todavia, essa inserção não significa que são as empresas locais que estabelecem os preços e as formas de produção e definem o *design*. Ao contrário, estudos mostram que a produção exportada se desenvolve segundo determinações de diferentes naturezas emanadas em grande medida do exterior, indicando que São Bento do Sul participa de uma forma específica das tramas e dos vínculos por meio dos quais ocorrem as suas exportações. Sendo assim, compreender a realidade da produção de móveis nessa porção do Estado de Santa Catarina requer considerar tal atividade como integrante de uma rede com amplas dimensões, ou de uma cadeia mercantil global.

Este artigo explora esse ângulo da produção moveleira em São Bento do Sul com base em pesquisa de campo realizada no final de 2006. Tal pesquisa envolveu entrevistas em oito fabricantes que encaminham seus produtos para clientes no exterior e também em quatro agentes de exportação.

Cadeias mercantis globais

As cadeias mercantis globais, conforme denominação de Wallerstein e Hopkins (2000) – autores centrais ligados à problemática dos sistemas-mundo –, ou cadeias globais de valor, são tramas de vínculos produtivos e comerciais interligados que cruzam múltiplas fronteiras nacionais e que apresentam, dentro dessas fronteiras, formas diversas de controle do trabalho. O resultado final do conjunto dos processos de produção e troca que formam essas redes é uma mercadoria específica, e, assim, a idéia de interações com essa amplitude remete “à questão da existência de uma divisão do trabalho complexa e de alternativas econômicas reais em cada ponto da cadeia” (WALLERSTEIN; HOPKINS, 2000, p. 223). Tal noção permite “examinar argumentos a respeito da interdependência transnacional das atividades produtivas” (ibid), interdependência esta que se afigura um traço fundamental e recorrente na história do capitalismo. Isso significa, metodologicamente falando, que abordar dinâmicas sociais e produtivas em diferentes escalas implica colocá-las numa perspectiva ampla, “global”.

Além da divisão do trabalho, cabe realce, na problemática das cadeias mercantis observadas nessa perspectiva, para a “governança” protagonizada ao nível

* Baseado em Dissertação de Mestrado defendida em Maio/2007 no Programa de Pós-Graduação em Economia da UFSC, intitulada “Processos locais e dinâmicas mundiais: estudo sobre a indústria de móveis de São Bento do Sul (SC) na perspectiva das cadeias mercantis globais”.

dessas redes transnacionais, ou seja, para a coordenação e o exercício de poder. A governança em uma cadeia mercantil está relacionada com a organização desta, sendo que duas formas básicas de governança são geralmente identificadas. Uma se relaciona às cadeias organizadas e comandadas por compradores – grandes varejistas, proprietários de marcas – que alcançam mercados em termos internacionais. A outra diz respeito às cadeias organizadas e comandadas por produtores – em indústrias como a automobilística, por exemplo.

No primeiro caso, nas cadeias comandadas por compradores, tais agentes criam, organizam e coordenam vastas redes de produção que abarcam inúmeros países nos quatro cantos do globo, parte significativa das quais mostrando-se via de regra localizada nas zonas periféricas e semi-periféricas do sistema-mundo. No segundo caso, implicando as cadeias comandadas por produtores (que se vinculam a setores intensivos em capital e tecnologia), observam-se características típicas de indústrias formadas por grandes corporações – transnacionais – que controlam a produção a partir de instâncias de comando centralizadas.

Acredita-se que a perspectiva das cadeias globais de valor permite uma visão sistêmica sobre o desenvolvimento da indústria de móveis da região de São Bento do Sul, possibilitando uma percepção de como se dá, a partir dos anos setenta, a inserção dessa região na cadeia global moveleira. Como o enfoque das cadeias mercantis abre novas perspectivas para a análise das possibilidades de, por exemplo, *clusters* de atividades, esse tipo de abordagem também deve contribuir para lançar uma nova luz sobre São Bento do Sul, haja vista que o setor moveleiro local configura um verdadeiro *cluster*, notável pelo seu vigor exportador.

Móveis de São Bento do Sul na cadeia moveleira global: inserção e governança

A cadeia moveleira, vista de uma maneira geral, apresenta desdobramento internacional e constitui exemplo de cadeia comandada por compradores. Isso significa dizer, de um lado, que os vários estágios que a compõem podem, e geralmente isto ocorre, se localizar em diversos países, e, de outro lado, que são os compradores globais que determinam a sua dinâmica em escala ampla. Esse entendimento constitui pano de fundo – mais do que isso, representa marco de referência – para a observação da realidade de São Bento do Sul.

Essa realidade exhibe, no tocante aos aspectos de organização produtiva, diferentes micro e pequenas empresas funcionando como espécies de “departamentos” de empresas maiores. As primeiras são, com efeito, geralmente especializadas em partes do processo produtivo de móveis, como a fabricação de torneados e de peças como laterais para gavetas, e também na realização de atividades como lixar peças e componentes. Em regra essas empresas, particularmente as de porte micro, empregam apenas os membros das famílias no âmbito das quais foram criadas. Já as empresas que exportam, apresentam, na sua maioria, os portes médio e grande.

Cabe assinalar sobre as exportações, antes de qualquer coisa, que – tomando como base a classificação de Kaplinsky *et al* (2003) para os diferentes tipos de produtos da correspondente cadeia – o principal tipo de móvel exportado pelas empresas de São Bento do Sul entrevistadas na pesquisa de campo diz respeito a dormitórios. De fato, a participação de dormitórios no total exportado por essas empresas supera a metade do total, tendo alcançado nada menos que 52% em 2006, conforme indica a tabela 1.

Tabela 1 – Tipos de móveis exportados pelas empresas entrevistadas em São Bento do Sul – 2006

Tipo de móvel	Participação no total exportado pelas empresas
Dormitórios	52%
Jogos de sala de jantar	37%
Móveis para escritório	6%
Outros	5%

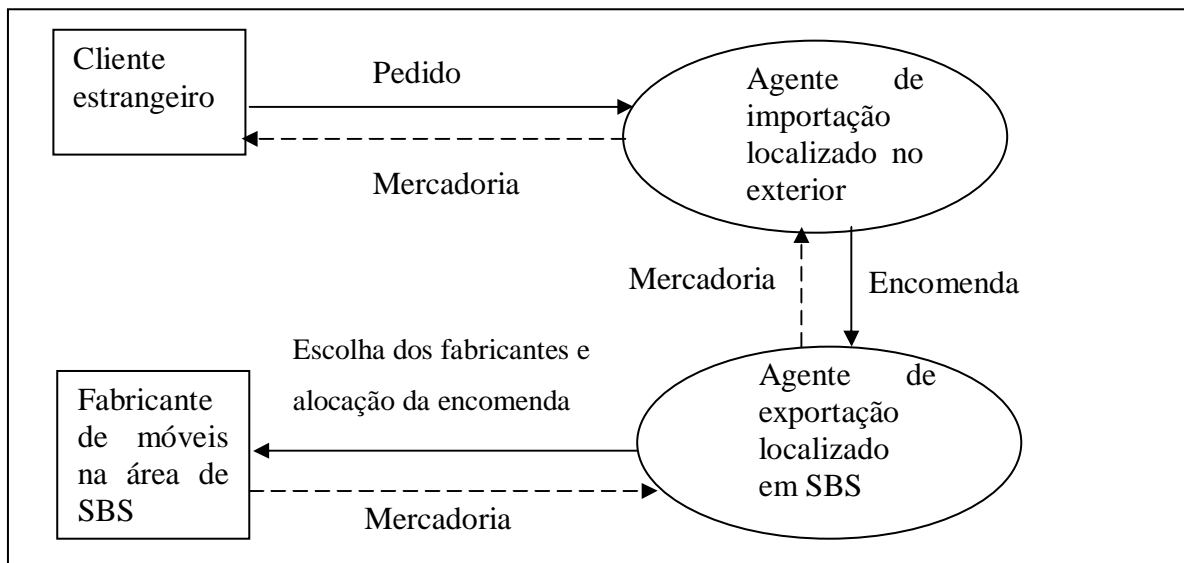
Fonte: Pesquisa de campo

A participação da indústria de móveis local em mercados externos é observada desde o fim dos anos cinquentas. A intensificação dessa presença internacional só ocorreu, entretanto, a partir dos anos setenta, quando a região se tornou um importante centro produtor de móveis de qualidade para exportação. Desde aquele período, essa produção local mostra-se claramente orientada à exportação, com exceção de algumas poucas empresas que produzem principalmente, ou exclusivamente, para o mercado local e/ou nacional.

Essa inserção das empresas locais no mercado externo depende amplamente de agentes de exportação. Esse é o caso das empresas entrevistadas, que não só revelam escasso controle sobre os processos de exportação de que participam, como demonstram pouco (ou quase nenhum) interesse em exportar por conta própria[†]. O motivo apresentado para esse pequeno interesse é que os custos envolvidos seriam significativos, onerando-as consideravelmente. Além do mais, os agentes de exportação possuem uma carteira de clientes já consolidada no exterior, e isso significa que contar com as operações desses agentes facilita o acesso dos fabricantes ao mercado externo. De fato, os contatos no exterior já se encontram estabelecidos pelos agentes de exportação, os quais possuem um bom conhecimento do mercado e dos nichos nos quais as empresas de São Bento do Sul podem penetrar.

[†] Duas das oito empresas pesquisadas atuam como fabricantes e como agentes de exportação, paralelamente. Uma delas possui uma filial (importadora) nos Estados Unidos, que atua como *trading*, comprando localmente (do próprio fabricante) e revendendo nos Estados Unidos. Dessa forma, estes dois fabricantes não dependem de agentes externos a eles, pois têm acesso direto aos canais de comercialização, dando a entender que desfrutam de uma posição privilegiada em relação às demais.

Dessa maneira, quando um cliente estrangeiro deseja comprar algum tipo de móvel, entra em contato com um agente de importação localizado no seu próprio país e esse agente, por sua vez, contata o agente de exportação que opera em São Bento do Sul (conforme mostra a figura 1). Esse último, além da carteira de compradores externos, possui uma carteira de fornecedores locais (e também extra-locais) que se revela, de certa forma, fixa. A partir dessa carteira o fornecedor – o fabricante de São Bento do Sul – é escolhido de acordo com critérios relacionados à qualidade e aos custos. É também levada em conta na escolha a especialidade de cada fornecedor: conforme indicou a pesquisa, há uma grande especialização entre as empresas entrevistadas, haja vista que, considerando os quatro subgrupos de móveis identificados por Kaplinsky *et al* (2003) – dormitórios, jogos de sala de jantar/estar, escritório e cozinha –, 50% das empresas integrantes do painel de fabricantes sobre os quais se fez pesquisa direta exportam apenas um tipo de móvel, 25% exportam dois tipos de móveis e os restantes 25%, três tipos. Entretanto, a pesquisa revelou que há uma quinta categoria de móveis, ou um quinto subgrupo, na qual recaem as exportações de uma empresa da área de São Bento Sul (Móveis Rudnick): móveis para entretenimento, neste caso específico, mesas de bilhar.



Fonte: Elaboração própria com base em pesquisa de campo

Figura 1 – Fluxos de interações que caracterizam a prática exportadora das empresas moveleiras de São Bento do Sul

Apesar da aparente facilidade no acesso ao mercado internacional através da atuação dos agentes de exportação, a relação entre o fabricante e tais agentes caracteriza-se, além de ser marcada pela dependência do primeiro, como ambígua. O motivo é que, ao aceitar as condições de produção impostas desde o exterior (preço, prazos e *design*), o fornecedor praticamente garante a sua permanência na trama de vínculos da cadeia. Todavia, a aceitação dessas condições pode significar pressão

para baixo na margem de lucro do fabricante, talvez comprometendo a qualidade da produção e, por conta disso, a sua própria permanência como fornecedor para o mercado externo. De qualquer maneira, os fabricantes entrevistados mostram-se satisfeitos com essa forma de inserção no mercado internacional, embora alguns tenham revelado o interesse na melhoria das respectivas formas de participação através da diversificação dos mercados. Vender para países da América Latina, por exemplo, poderia representar resultados nessa direção.

Considerações finais

Como se viu, a inserção da área de São Bento do Sul na cadeia moveleira é marcada pela forma dependente, subordinada, dos fabricantes que exportam em relação ao comando exercido por compradores estrangeiros que exercitam a governança através dos agentes de exportação. Esse tipo de participação possibilitou aos fabricantes locais o acesso ao mercado mundial de móveis, gerando oportunidades de lucros certamente maiores comparativamente ao que desfrutariam se atuassem apenas no mercado nacional. Contudo, essa forma de participação também gerou pressões, manifestadas atualmente, por exemplo, por conta da baixa na taxa de câmbio e, associada também com isso, da exacerbação da concorrência internacional, especialmente dos produtores chineses.

Cabe finalizar reforçando um ponto de vista já expresso no começo deste artigo, de que o enfoque das cadeias mercantis globais é útil para explorar a problemática da inserção de diferentes setores e territórios em vínculos transnacionais de produção e comercialização. Subjacente ao seu uso figura o entendimento de que as fronteiras nacionais são normalmente vazadas por redes de relações, ou seja, por cadeias mercantis globais, o que costuma interferir nas estruturas sócio-produtivas localizadas, em sintonia com o interesse dos agentes que detém o essencial do controle e protagonizam o principal da governança nessas macroestruturas.

Referências

GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (Eds.). *Commodity chains and global capitalism*. London: Greenwood Press, 1994.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. *A governança em cadeias globais de valor*. Disponível em: <http://www.nead.org.br/artigodomes/imprime.php?id=5> Acesso: ago. 2006.

KAPLINSKY, R. *et al. The global wood furniture value chain: what prospects for upgrading by development countries – the case of South Africa*. Vienna: UNIDO, 2003. (Sectoral Studies Series).

WALLERSTEIN, I.; HOPKINS, K. Commodity chains in the World-Economy prior to 1800. In: WALLERSTEIN, I. *The essential Wallerstein*. New York: The New York Press, 2000, p. 223-233.

Indústria de Móveis em Palhoça (SC): Trajetória e Perspectivas

*Lauro Mattei**
*Eliane da Rosa***

Introdução

Ao longo das últimas décadas, ganhou destaque no cenário econômico nacional a presença das micro, pequenas e médias empresas, relevantes tanto em termos de valor agregado como no tocante ao volume de empregos gerados. O Estado de Santa Catarina desponta nesse contexto, tendo em vista o papel central desempenhado por esse tipo de organização empresarial na estrutura produtiva catarinense. Em grande parte, essas empresas mostram-se centrais na conformação das distintas aglomerações produtivas locais existentes no estado.

A literatura especializada mostra que, mesmo diante de restrições ligadas à escala produtiva, à falta de apoio creditício e às dificuldades de acesso aos mercados, as empresas de menor porte podem superar esses gargalos técnicos e financeiros quando se mostram articuladas em torno de aglomerações produtivas. Esse é o caso em diversas aglomerações já estudadas em Santa Catarina, destacando-se o setor de móveis na região Nordeste, o setor de plásticos no Sul e o setor têxtil-vestuarista no Vale do Itajaí, entre outros exemplos.

É diante desse quadro que o artigo procura apresentar e discutir a evolução da indústria moveleira localizada em Palhoça, município que na última década do século XX apresentou uma das maiores taxas de crescimento populacional do estado, além de ter alterado significativamente a sua estrutura produtiva, bem como ter registrado modificação nas suas condições socioeconômicas.

Breves referências à estrutura produtiva local

O Município de Palhoça mudou totalmente o seu perfil produtivo nas três últimas décadas. Atualmente, sua estrutura econômica assenta-se em algumas atividades industriais, com destaque para o setor moveleiro, assim como em atividades de prestação de serviços e no comércio geral de mercadorias, que contava em 2003 com aproximadamente 960 estabelecimentos registrados.

A expansão das atividades industriais no município é bem recente, mostrando-se impulsionada pelos incentivos do poder público nas esferas local, estadual e federal, que resultaram na instalação de diversas empresas. Além dos incentivos governamentais, também se destacam as facilidades para o escoamento da produção e a expansão da demanda no Aglomerado Urbano de Florianópolis (integrado pelos

* Professor do Departamento de Ciências Econômicas/UFSC. E-mail: mattei@cse.ufsc.br.

** Economista formada pela UFSC em 2006.

municípios de Florianópolis, São José, Palhoça e Biguaçu), tanto quanto a presença de uma rede de infra-estrutura com serviços de apoio.

Esse movimento gerou reflexos positivos nos agregados macroeconômicos do município: a arrecadação de ICMS praticamente triplicou nos últimos dez anos, enquanto o PIB local quase dobrou em oito anos. Além disso, dados da administração pública local revelam que os pedidos de licença para instalação de empresas, que não foram mais do que 196 em 1995, passaram para 620 em 2005.

Especificamente em relação às atividades industriais, observa-se que a produção de móveis vem se destacando. Esse fato foi captado por enquête realizada pelo SEBRAE em 2002, ocasião em que se constatou que, entre empresas formais e informais, encontravam-se instaladas no município aproximadamente 700 fábricas de móveis. Um número tão expressivo de empresas pertencentes a um mesmo ramo de atividade, e localizadas num mesmo município, chama a atenção, pois em outros pólos moveleiros catarinenses, já constituídos e maduros, a quantidade de empresas não chega a ser tão elevada.

O pólo moveleiro de Palhoça possui apenas três empresas que operam com mais de 80 empregados, o que as aproxima de empresas classificadas como de médio porte (pelo critério do volume de empregos). Grande parte da produção desses fabricantes se destina ao mercado regional e nacional, sendo muito pequena a sua inserção no mercado externo. Os demais fabricantes apresentam-se como micro e pequenas empresas, com produtos que se orientam ao mercado da Grande Florianópolis. A característica deste segundo grupo é que a grande maioria das respectivas empresas opera na informalidade, apresentando problemas de gestão empresarial, baixos investimentos tecnológicos e reduzida qualidade para competir nos mercados estadual e nacional.

Em 2004 foi constituído o primeiro núcleo de empresas moveleiras de Palhoça, com a finalidade de promover discussões setoriais e o planejamento conjunto de ações. No final de 2005, esse núcleo ganhou força com a montagem de um *show room*, que passou a funcionar da seguinte maneira: os serviços eram cotizados para cada empresa integrante do núcleo, sendo que cada pedido feito diretamente ao núcleo era dividido entre os integrantes deste. Para participar do núcleo a empresa passava por uma avaliação de idoneidade financeira e de competência técnica, cujo objetivo era esclarecer se os produtores tinham condições de atender às demandas com qualidade.

No entanto, ao final de 2006, o *show room* foi fechado. O motivo, segundo alguns dos integrantes, é que a estrutura montada dava prejuízo e não atendia aos objetivos iniciais. Mas a organização do núcleo foi mantida, contando com a presença de 10 empresas no momento da realização da pesquisa que embasou este artigo.

As informações anteriores poderiam estar sugerindo a existência em Palhoça de um novo arranjo produtivo local (APL). Os estudos sobre configurações produtivas ao estilo dos APLs indicam que a presença de empresas de médio porte (categoria da qual se aproximam as três mencionadas anteriormente), exibindo bom nível de produção e inserção nos mercados regionais, tende a induzir a abertura de

novas empresas, as quais atuam de forma organizada e em cooperação, contribuindo para fortalecer a aglomeração produtiva. São justamente essas características que o estudo tentou identificar em Palhoça, a partir de entrevistas diretas com empresários vinculados ao núcleo moveleiro do município.

Principais características e problemas do setor moveleiro de Palhoça

Procurando conhecer um pouco melhor o referido setor industrial nesse município, realizou-se pesquisa de campo, em fevereiro de 2007, com aplicação de questionários em uma pequena amostra de 10 empresas localizadas nos bairros Jardim Eldorado e Passa Vinte. Estes bairros foram escolhidos porque, além de apresentarem um elevado número de empresas, os fabricantes neles instalados se encontram em situação de grande proximidade física. Outro fator é que, das 10 empresas integrantes do núcleo moveleiro em operação no município, 8 se localizam nesses locais, tendo sido todas elas entrevistadas.

Em termos de questões relevantes para o debate, observaram-se os seguintes aspectos:

a) Características das empresas

As empresas são bastante jovens, tendo apenas 2 iniciado as atividades antes de 1992. As demais foram constituídas nos anos seguintes, sendo que parte delas foi criada por antigos funcionários das duas maiores empresas instaladas no município. Dentre as vantagens de se instalar em Palhoça, destacaram-se os baixos preços do mercado imobiliário, em termos relativos, a proximidade em relação a um mercado de consumo em expansão (o Aglomerado Urbano de Florianópolis) e também a informalidade, fato que lhes dá o tempo necessário para se estabelecerem comercialmente.

O capital, na grande maioria dos casos, é de origem familiar, e o perfil dos empresários revela a predominância de jovens, que têm a preocupação de manter uma boa organização e uma boa aparência nas fábricas, nas quais são fabricados exclusivamente móveis do tipo residencial.

b) Processo de produção de móveis

Praticamente todas as empresas usam na produção o MDF (*Medium – density fiberboard*), chapas e painéis de aglomerados, sendo que apenas uma das entrevistadas trabalha com produção em série. Nas demais, a produção é sob encomenda, em contexto de concorrência comandada pelos preços praticados, embora os fabricantes tenham ressaltado a importância da qualidade.

Na verdade, trata-se de empresas que trabalham de acordo com a demanda, tanto na quantidade a ser produzida como no *design*. Este tem o processo de atualização vinculado à participação dos fabricantes em feiras, ocasião em que se observam as novas tendências do mercado. Porém, notou-se que os empresários realizam poucos investimentos no sentido de atualizar as máquinas e os equipamentos

empregados na produção. Um dos motivos alegados é o alto custo, somado às dificuldades de acesso ao crédito bancário. Desta forma, não conseguindo fazer investimentos de capital no longo prazo, costumam apenas substituir as ferramentas, o que ocorre quando a vida útil das mesmas acaba.

c) Mão-de-obra

A mão-de-obra especializada é escassa na região, sendo que a qualificação do trabalhador tem lugar nas próprias empresas, que vão formando os profissionais de acordo com as suas necessidades. Assim, as atividades de fabricação se refletem em processos de trabalho dos quais participam pessoas bastante jovens, em sua maioria do sexo masculino e com nível de escolaridade baixo, mostrando-se minoritárias as que conseguiram concluir o ensino médio. Desta forma, o que se tem é um mercado de trabalho caracterizado muito mais pela necessidade do emprego do que propriamente pelas habilidades, ligadas a um ofício específico, dos trabalhadores.

Essa é uma das razões que explicam o alto nível de informalidade observado no setor, expresso no fato de que as empresas inicialmente contratam o trabalhador sem registro. Caso o contratado atenda às expectativas do empresário, demonstre interesse e consiga se adaptar às condições de produção, o vínculo passa a ser de caráter oficial.

d) Mercado

Para a maioria das empresas, o mercado é restrito ao comportamento da demanda no Aglomerado Urbano de Florianópolis, tendo em vista que nem mesmo os fabricantes que integram o núcleo moveleiro conseguem se inserir em outros mercados. Além disso – e este é um aspecto sugestivo das dificuldades que cercam a produção moveleira no conjunto pesquisado –, todos os entrevistados estavam submetidos aos interesses de um único fornecedor de matéria-prima, com implicações inegáveis na esfera dos custos e, em decorrência, nos preços praticados.

Conclusões

A noção de APL remete à idéia de aglomeração geográfica de empresas de um mesmo setor de atividades, funcionando de maneira organizada e coordenada e cooperando produtivamente, além de contar com instituições cujas atividades lhes dão amparo. Ora, não foi isso que o trabalho de campo mostrou existir na indústria moveleira de Palhoça.

Há no município um número expressivo de empresas que fabricam exclusivamente móveis. No entanto, tais empresas – a julgar pelo que se observou na pesquisa – não trabalham de forma organizada ou coordenada, e tampouco operam em meio à vínculos de cooperação, que praticamente inexistem.

A não configuração de um APL moveleiro em Palhoça pode ser creditada à presença dos seguintes fatores:

1º) mesmo com a constituição do núcleo moveleiro, ainda são incipientes os resultados obtidos até o momento, devendo-se destacar que esse grupo de empresas sequer conseguiu obter vantagens na compra de insumos para a produção, pois continuam a ser atendidos por apenas um fornecedor, o que limita bastante o conhecimento de outros materiais e de novidades para a produção de móveis;

2º) a mão-de-obra é pouco qualificada, sendo que as empresas qualificam no dia-a-dia os trabalhadores mais interessados em aprender;

3º) não existem instituições preocupadas em atender à demanda por mão-de-obra qualificada nesse setor industrial;

4º) não se observou apoio institucional para esse ramo industrial na área, nem mesmo no âmbito do poder público local; chamou a atenção o fato de os entrevistados terem feito críticas à administração municipal, que sequer dispõe de um levantamento confiável das empresas moveleiras em operação no município;

5º) há pouca troca de informações e cooperação entre as empresas, inclusive – e isto merece ênfase – entre aquelas que integram o núcleo moveleiro, esfera onde se esperava encontrar uma visão e um padrão de conduta mais marcados pelo espírito coletivo; é eloqüente que, dos poucos empresários integrantes do núcleo, os que demonstram uma maior preocupação com o crescimento coletivo estivessem dispostos a se desligar, por não terem encontrado possibilidades de parceria.

Em síntese, de acordo com o que foi estudado, e com base no que se levantou da indústria moveleira de Palhoça, não se observaram vantagens na proximidade de tantas empresas. O estudo empírico permitiu concluir que essa indústria não conforma um APL, pelos termos empregados na literatura. O que existe é apenas um aglomerado de fabricantes de móveis residenciais, com perspectivas que, devido às limitações estruturais, se anunciam bastante problemáticas caso a demanda sofra uma forte retração.

Globalização, Século XXI – Redes, Dramas, Resistências

*Hoyêdo Nunes Lins**

De uso disseminado, o vocábulo globalização costuma provocar polêmica. Há quem rejeite a subjacente idéia básica, de que atualmente se vivencia uma nova fase do capitalismo, dita global: se o termo significa internacionalização ampla dos processos econômicos, como em geral se considera, períodos pretéritos do capitalismo – a rigor salpicando todo o “capitalismo histórico” – igualmente admitiriam essa designação. Mas também entre os que aceitam aquela idéia se observa diferenciação de pontos de vista. Nesse caso, o embate gira em torno do que de fato caracteriza a globalização: finanças, comércio e produção aparecem com pesos nem sempre parecidos nas discussões sobre a natureza e o perfil da transnacionalização abrangente e sem atenuantes do capital.

Não obstante as controvérsias, a observação da realidade atual força reconhecer que vários segmentos da vida econômica baseiam o seu funcionamento em estruturas produtivas e comerciais de enorme alcance territorial. Esse aspecto da economia contemporânea constitui o objeto de atenção neste breve artigo, que visa – nas possibilidades outorgadas pela obrigatória brevidade – discernir pistas de reflexão sobre o capitalismo do século XXI, chamado a atenção para problemas ligados ao exercício de poder nas interações econômicas e às desigualdades sócio-espaciais.

Redes globais: traços e configurações

Falar em estruturas produtivas e comerciais de grande abrangência geográfica, com escopo realmente multinacional, significa em boa medida referir à noção de cadeia global de mercadorias. Essa expressão capta a existência e o funcionamento de redes de processos produtivos e comerciais interligados, via de regra atravessando numerosas fronteiras nacionais, cujos resultados finais são mercadorias específicas.

A literatura registra a operação, perscrutando a anatomia e analisando as inter-relações, da cadeia automotiva global (HUMPHREY; MEMEDOVIC, 2003), da cadeia moveleira global (KAPLINSKY *et al.*, 2003) e da cadeia de artigos de vestuário global (GEREFFI, 1999a), entre outras. Conforme a classificação proposta por Gereffi (1994), a primeira se apresenta como uma cadeia comandada por produtores e as últimas, como cadeias comandadas por compradores. Naquela, o exercício de poder (na acepção mais completa possível da palavra) em escala de rede mostra-se incrustado na atuação das montadoras de veículos e também na dos grandes fornecedores de peças e componentes. Nas cadeias moveleira e de artigos de vestuário, a direção, o controle e a coordenação (traduzidos, por exemplo, em imposição de parâmetros produtivos) são exercidos por grandes varejistas e/ou grandes comerciantes donos de marcas sediados em países ricos.

* Professor do Departamento de Ciências Econômicas da UFSC.

O quadro 1 sistematiza as características principais desses dois tipos de cadeia, permitindo diferenciar os seus perfis básicos.

Quadro 1 – Traços das cadeias mercantis globais comandadas por produtores e comandadas por compradores

Itens de observação	Cadeias mercantis globais comandadas por produtores	Cadeias mercantis globais comandadas por compradores
Principal natureza do capital	Capital industrial	Capital comercial
<i>Core competencies</i>	P&D; atividades de produção	<i>Design; marketing</i>
Barreiras à entrada	Economias de escala	Economias de escopo
Setores econômicos	Bens cons. duráv./interm./capit.	Bens não duráveis de consumo
Exemplos de indústrias típicas	Automóveis; aviões	Roupas; brinquedos
Propr. das unid. de fabricação	Firmas transnacionais	Firmas locais, geralmente
Base dos principais vínculos	Investimentos	Comércio
Estrutura produt. predominante	Vertical	Horizontal

Fonte: Gereffi (1999b), com adaptação

O comando dessas redes é protagonizado desde os elos mais fortes das cadeias, e os impulsos de controle/coordenação/determinação tendem a perpassar, por assim dizer centrifugamente, diferentes esferas de produção e comércio, as quais compõem, no seu conjunto, uma verdadeira divisão espacial do trabalho. Estratificada, social e técnico-tecnologicamente falando, essa divisão espacial do trabalho representa um mosaico bastante heterogêneo de remunerações/recompensas (do trabalho e do capital) e de possibilidades de desenvolvimento para as atividades e as localizações implicadas, manifestando-se em acentuadas disparidades sócio-espaciais.

Assim é que, embora pertencendo a um mesmo universo de relações, as diferentes atividades de cadeias como as lideradas pela Nike e a Reebok (tipicamente cadeias comandadas por compradores) compõem estruturas eivadas de fortes desigualdades. Não há, realmente, termos de comparação – por qualquer ângulo de análise – entre, de um lado, os elos que ostentam criação/definição de *design* e de parâmetros produtivos, além de acesso aos mecanismos de distribuição e o controle destes, e, de outro lado, os elos relativos à produção, pulverizados numa miríade de localidades que crivam imensas zonas periféricas e semiperiféricas do capitalismo mundial. De cunho subalterno, e na prática externamente dirigidos, os processos que se desenrolam nestes locais e regiões amargam escassas perspectivas, no tocante à possibilidade de galgar posições nas tramas de vínculos em que se inserem, e isso inegavelmente repercute em termos de desenvolvimento socioeconômico.

Redes, precariedade, dramas

Os ambientes que abrigam as atividades menos “nobres” dessas redes geralmente padecem de condições trabalhistas e (mais amplamente) sociais extremamente precárias. A situação das *sweatshops* que operam sobretudo na

América Latina (NINETY..., 1997) e no Sul e Sudeste Asiático (KAHN, 2003), produzindo mercadorias como artigos de vestuário e brinquedos para grandes compradores mundiais ou para fornecedores de tais compradores, permite pouca margem de dúvida sobre isso. A Nike, por exemplo, é nutrida por mercadorias fabricadas mediante vínculos de subcontratação em dezenas de locais diferentes, a maioria sul e leste-asiáticos, e quando “os salários num país anfitrião aumentam, a firma simplesmente desloca a produção.” (MULTINATIONALS, 1995:6).

Uma ilustração: o “modelo Wal-Mart”

Mas é uma empresa do setor de varejo que, atualmente, parece melhor incarnar o aspecto mais problemático do envolvimento dos fornecedores nas cadeias desdobradas globalmente: a Wal-Mart, cuja trama de vínculos não envolve, salientemente, uma mercadoria específica, o que a difere das cadeias comandadas por compradores aludidas anteriormente. Tornada um inegável fenômeno, pela dimensão alcançada (no início dos anos 90 conquistou a posição de maior empresa mundial do gênero) e pela trajetória percorrida desde o seu surgimento, em 1962, numa área rural e desfavorecida do “remoto” Estado de Arkansas, nos Estados Unidos (HALIMI, 2006), a Wal-Mart tem-se mostrado quase imbatível na concorrência, e praticamente criou um novo conceito de vendas no varejo. Isso ocorreu a reboque de uma estonteante multiplicação de unidades não só no país de origem, em diferentes estados, mas também no exterior, uma internacionalização iniciada pela Cidade do México em 1991 e que atingiu a Europa e a Ásia. O segredo do sucesso? Simples: vender mais barato.

Todavia, como denunciam diversos observadores – entre eles Andrew Bibby no seu relatório sobre a “wal-martização do mundo” (cf. BIBBY, 2005) – vender mais barato não tem se revelado sem consequências sociais e trabalhistas, muito ao contrário.

“Luta contra os sindicatos, deslocalizações, recurso a uma mão-de-obra superexplorada que a desregulamentação do trabalho e os acordos de livre comércio tornam cada ano mais prolífico: é o modelo Wal-Mart. Pressão sobre os fornecedores para lhes forçar a reduzir seus preços pela compressão de seus salários (ou a se implantar no estrangeiro); iniciativas diversas para favorecer o encadeamento das tarefas e suprimir assim o menor tempo morto, a menor pausa: é o modelo Wal-Mart. Construção de edificações horrendas (‘caixas de sapatos’) abastecidas pela armada dos 7.100 caminhões gigantes da empresa, rodando e poluindo 24 horas sobre 24 para encher na hora marcada os porta-malas dos milhões de automóveis alinhados nos estacionamentos imensos de quase cada uma das 5.000 grandes superfícies que a multinacional explora: é o modelo Wal-Mart.” (HALIMI, op cit.:1).

Bibby (op cit.) é eloqüente sobre o significado desse modelo para o “alicerce” do exibido desempenho. “‘Preços sempre baixos. Sempre.’, diz a companhia. Ela não diz que oferece esses baixos preços às custas de seus trabalhadores e das famílias

destes.” (Ibid.) Com efeito, experiências de trabalho assalariado na própria empresa, como a relatada por Ehrenreich (2006), são sugestivas sobre o que representa o “modelo Wal-Mart” para o seu corpo de “associados” – conforme designação da própria empresa, internamente, em clima de constante exaltação da sua performance e em meio às tentativas de inoculação da idéia segundo a qual a sindicalização é desnecessária e até prejudicial aos funcionários.

Reflexos do “modelo Wal-Mart” em escala de rede

Não obstante os reflexos na órbita interna, é junto às empresas de outras regiões do planeta (América Latina, África e Ásia) nas quais se sustenta o “modelo Wal-Mart” que o pleno sentido de tal modelo efetivamente se revela. A freqüente reordenação dos fios que interligam espaços de produção e as unidades de vendas desse grande varejista é ilustrativa. Os espaços atualmente privilegiados situam-se na China, na esteira da entrada desse país na Organização Mundial do Comércio. Tal fato representa reorganização espacial que faz seqüência a uma anterior corrida para a África austral e oriental (para países como Uganda, Lesoto e Suazilândia) de empresas têxteis e vestuaristas de Taiwan que forneciam para a Wal-Mart, antes atraídas pelas condições criadas por acordos de livre comércio firmados entre esses países africanos e os Estados Unidos.

“Desde 2001, a empresa (...) acompanhou – se não provocou – a migração de seus subcontratados para as novas zonas econômicas chinesas (...). Mais da metade das importações de produtos não comestíveis provém hoje da China, onde a multinacional tem igualmente uma centena de supermercados e a sua principal central de compras planetária. Comprando 15 bilhões de dólares de mercadorias chinesas – cerca de 11% das trocas comerciais sino-americanas –, a Wal-Mart representa o primeiro importador mundial de produtos fabricados no ‘atelier do mundo’.” (SERVANT, 2006:18)

Que condições de trabalho caracterizam a produção nesses novos ambientes fabris em terras chinesas? O relato a seguir é sugestivo.

“Jane Doe II, que usa esse pseudônimo para ‘*se proteger, assim como a sua família, de todos os preconceitos e represália*’, trabalha desde setembro de 2003 numa máquina de costura de uma fábrica de confecção de Shenzhen, no Sul da China. Como 4.800 outras empresas do país, a sua sociedade opera para uma das marcas vendidas para o gigante do comércio de varejo. Para fornecer as linhas da Wal-Mart, Jane Doe II – uma das 130.000 chinesas(as) que trabalham para subcontratados da firma americana – consome no momento até vinte horas de trabalho por dia sem que suas horas suplementares sejam pagas. Percebendo 16,5 cents por hora (0,13 euros), Jane Doe II também não recebe o salário mínimo legal (31 cents; 0,25 euros) exigidos pelas leis do trabalho de seu país. Sua empresa não lhe tendo fornecido o necessário uniforme de proteção, a operária sofre, além de tudo, de problemas respiratórios e de

pruridos cutâneos resultantes das poeiras de algodão e lã às quais está exposta. Mas, ou ela aceita essas condições, ou ‘perderá o seu emprego e será colocada numa lista negra, prática corrente nas fábricas de confecção de Shenzhen’, explica a International Labor Rights Fund (ILRF). Essa organização americana deu entrada (...), em nome da operária – e de catorze outras pessoas, asiáticas, africanas, latino-americanas, mas também dos Estados Unidos, todas trabalhando para clientes da Wal-Mart –, a uma ação na justiça contra as práticas sociais da multinacional.” (Ibid. – em itálico no original)

Portanto, se o “modelo Wal-Mart” se erige com base na pressão sobre os salários e no retrocesso da organização trabalhadora dos seus quadros de funcionários diretos, ainda mais devastadores são os efeitos na órbita produtiva ao longo das cadeias de fornecimento que convergem para as suas prateleiras e gôndolas e seus *stands*.

* * *

Naturalmente, a elevada dramaticidade das condições de trabalho em escala de rede não é prerrogativa dos vínculos enfeixados na Wal-Mart. Os registros na matéria envolvem fornecedores para diversas empresas ocidentais, como permite entrever Weber (2006) em texto sobre o calvário não raramente experimentado pela mão-de-obra até infantil e adolescente engajada por distintos fabricantes asiáticos.

“[N]unca saberemos quantas crianças estavam entre os mortos no dia 10 de maio de 1993, na Tailândia, quando a fábrica da Kader Industrial Toy Company (um fornecedor da Hasbro e da Fisher-Price) foi consumida pelas chamas. A maioria dos 188 trabalhadores que morreram foi descrita como garotas adolescentes. Nunca saberemos com alguma certeza quantas crianças morreram no dia 25 de novembro de 2000 na fábrica Chowdhury Knitwear and Garment, perto de Dhaka, Bangladesh (a maior parte das roupas feitas em Bangladesh é contratada por varejistas americanos, incluindo Wal-Mart e Gap), onde no mínimo 10 dos 52 aprisionados nas chamas por portas e janelas trancadas tinham entre 10 e 14 anos. E nunca saberemos quantas crianças morreram no mês passado, no dia 23 de fevereiro, no incêndio da fábrica KTS Composite Textile, em Chittagong, Bangladesh. A lista oficial de mortos chegou às cinco dezenas, mas outras fontes informam que pelo menos 84 trabalhadores perderam suas vidas. Trata-se de uma história familiar: condições de grande concentração e insegurança, saídas bloqueadas, centenas de trabalhadores femininos sem documentos e com idades até de 12 anos, um incêndio mortal. (...) Enquanto não questionarmos a origem da roupa barata que vestimos, enquanto não pensarmos sobre as crianças nessas fábricas do Terceiro Mundo que fazem os brinquedos baratos que compramos para nossas próprias crianças, esses incêndios ocorrerão e meninas e meninos muito novos continuarão a morrer.” (WEBER, 2006)

Resistências em rede

Não se pode dizer que esse aspecto nefasto das macroestruturas produtivas e comerciais assimiladas às cadeias globais não tenha provocado reações.

Certificações: um aparente “novo ativismo global”

A agressão social representada pelas aludidas práticas de trabalho, tanto quanto os problemas ambientais causados por condutas incompatíveis com a idéia de sustentabilidade, ensejou o desenvolvimento do que Gereffi, Garcia-Johnson e Sasser (2001) caracterizam como um “novo ativismo global”. Seu objetivo básico é fazer com que as grandes empresas, principalmente as que ostentam atividades de alcance mundial, adotem códigos de conduta representando seja condições de trabalho mais dignas – inclusive nas empresas que interagem com as grandes companhias como fornecedoras/subcontratadas –, seja processos de produção menos agressivos ambientalmente. Isso é vislumbrado com base na disseminação das certificações, que dizem respeito, de um lado, à existência e aplicação de princípios e regras e, de outro lado, ao uso de instrumentos de acompanhamento-monitoramento, na forma de, por exemplo, relatórios. As Organizações Não Governamentais (ONGs) desempenham papel de grande destaque na prática da certificação, e as soluções de certificação encaminhadas por ONGs dos países mais industrializados – os Estados Unidos à frente – atingem escopo de utilização realmente global.

O uso de certificações com aqueles objetivos se acelerou a partir de acidentes como o de Chernobyl, nos anos 80, e aos poucos deixou de ser predominantemente reativo, como ocorria no começo. A questão social e do trabalho, apresentando situações aviltantes da condição humana, teria exercido uma forte influência nessa direção.

“Com o tempo (...), os arranjos de certificação tornaram-se mais pró-ativos e preventivos, com as ONGs não mais esperando por acidentes, e sim procurando as más práticas correntes das empresas. Certificações baseadas em questões de trabalho emergiram em resposta à exposição promovida contra companhias detentoras de marcas top que usam fabricantes e subcontratados internacionais, tais como Wal-Mart Stores em Honduras e Bangladesh, The Walt Disney Company no Haiti, Mattel na China, Nike na Indonésia, J. C. Penney Company e Kmart Corporation na Nicarágua, e Liz Claiborne Inc. e Gap Inc. em El Salvador. Os abusos mais típicos incluíam salários extremamente baixos, uso de trabalho infantil, mau-tratamento de trabalhadores femininos e supressão de sindicatos.” (Op. cit., p. 58)

Resultados aparentemente promissores foram observados. Empresas como Levi Strauss & Co., Liz Claiborne, Nike, Reebok e Gap Inc. elaboraram códigos de conduta, para adoção pelos seus fornecedores, contemplando a proibição de trabalho

infantil e de trabalho forçado, remunerações não inferiores ao salário mínimo local e a garantia de rechaço a qualquer discriminação no ambiente de trabalho. O principal instrumento utilizado pelas ONGs para lograr avanços nesse campo são as técnicas de campanha de *marketing*, nos casos em questão obviamente manuseadas não a favor das empresas, mas sim divulgando e amplificando os protestos contra grandes varejistas detentores de marcas mundialmente conhecidas. “Mirando em firmas como Gap Inc. ou Home Depot – firmas na ponta do varejo da cadeia de fornecimento, vinculadas diretamente aos consumidores –, as ONGs são capazes de manejar, tirando vantagem, o poder e a vulnerabilidade de marcas pertencentes a corporações.(...) Usando táticas como boicotes, exposição de faixas, folheteria e outras ações diretas, as ONGs forçam os varejistas a adotar posições trabalhistas e ambientais pró-ativas ” (GEREFFI; GARCIA-JOHNSON; SASSER, 2001:64).

Deve-se todavia assinalar que, embora auspiciosas em aparência, essas novas condições não devem fazer pensar – como pode sugerir a desenvoltura das ONGs e o papel desempenhado pelas certificações – que se percorre terreno imune a problemas. Por mais disseminada e globalizada que se mostre a correspondente prática, o novo ativismo não é capaz de marcar presença todo o tempo em todos os lugares. Assim, beneficiando-se da mobilidade que hoje caracteriza a configuração dos fios produtivos e comerciais em escala mundial, as empresas podem aproveitar as condições adversas para os trabalhadores e para o meio-ambiente, em distintos países e regiões, por períodos de tempo variáveis. As empresas podem igualmente introduzir por conta própria – ou por meio das associações de negócios às quais se vinculam – certificações que passem ao largo de questões tidas como fundamentais pelo “novo ativismo global”.

Outro aspecto problemático, que remete a uma esfera de análise específica, é que essa flexão muscular das ONGs parece contribuir para modificar as relações de poder em escala ampla. Esse processo é simultaneamente sintoma e vetor da limitada capacidade da máquina estatal para enfrentar problemas exacerbados pela mundialização aprofundada do capital. As certificações acenam, realmente, com possibilidades de controle situadas além do alcance da estrutura do Estado. “Interligando diversos e geralmente antagonistas atores dos níveis local, nacional e internacional, as instituições de certificação surgiram para controlar o comportamento das firmas em um espaço global que tem evitado o controle de Estados e organizações internacionais.” (op. cit.: 64-65) A investida das certificações não representa, e provavelmente nunca representará, a (por assim dizer) substituição do Estado, mas parece irrevogável que um outro “circuito” de encaminhamento de ações dirigidas a problemas – ações com roupagem de resistência – ganha progressivamente musculatura e visibilidade.

Outras formas de resistência

Nem todas as formas de resistência dizem respeito às certificações e ao funcionamento de ONGs. Três ilustrações parecem suficientes para sustentar essa postulação.

Forma de resistência que chama particularmente a atenção é a que significa uma certa “rugosidade”, representando contraposição, no avassalador crescimento da já mencionada Wal-Mart. Trata-se de movimentos populares nos locais em que o grande varejista anuncia, ou protagoniza, a instalação de uma nova unidade. O motivo da contrariedade à instalação é que a chegada da Wal-Mart frequentemente rima com desaparecimento, por falência, de numerosos pequenos negócios – vendedores, fornecedores e subcontratados –, levados de roldão pela incapacidade de fazer frente a uma concorrência praticamente irresistível. Assim, nos locais em que essa empresa se enraíza, a contrapartida dos baixos preços praticados pela Wal-Mart (magnetizando incontáveis consumidores que não costumam se conter diante do correspondente apelo) é, via de regra, a escalada na desativação de empreendimentos menores e nas demissões. É por isso que, em diferentes localidades nos Estados Unidos – Greenfield, Massachusetts; Eureka, California; Inglewood, um subúrbio pobre de Los Angeles, na California –, a instalação da Wal-Mart implicou intensos e duradouros embates envolvendo integrantes dessas comunidades, confrontos cujo sentido maior, na perspectiva desses grupos, é o questionamento do “modelo Wal-Mart” (ESTEVEZ, 2006).

Igualmente ilustrativa foi a recente investida contra o pilar do “modelo Wal-Mart” representado pelo combate à sindicalização. Mostrando-se simultaneamente um caso de, por assim dizer, globalização da resistência dos trabalhadores, essa investida foi impulsionada pela aproximação de um líder sindical estadunidense – Andy Stern, dirigente da *Service Employees International Union* (SEIU) – ao universo do sindicalismo chinês, um processo iniciado numa primeira visita à China em 2002. Em 2004, Stern privilegiou a organização sindical no âmbito da Wal-Mart pela *All China Federation of Trade Unions* (ACFTU), em quadro de total rejeição pela empresa de numerosas tentativas anteriores. Com experiência limitada às empresas estatais, o sindicalismo chinês experimentava enormes dificuldades para fazer vingar e render frutos o mesmo tipo de enfoque, “de cima para baixo”, nas iniciativas junto à Wal-Mart. Nas dezenas de vezes em que se dirigiram às unidades desta, foram literalmente enxotados sob o argumento de que “é política da companhia não permitir a organização de atividades sindicais nos ambientes de trabalho nas horas dos negócios.” (FONG; MAHER, 2007).

A aproximação com o sindicalismo estadunidense frutificou no fortalecimento e operacionalização, devido aos estímulos e sugestões, da idéia de atuar nas bases, já acalentada pelos chineses mas não explorada. Com efeito, os sindicalistas locais foram aconselhados a “conversar com os trabalhadores nas suas casas, nas paradas de ônibus ou nos restaurantes onde estes almoçavam” (op. cit.), um procedimento aparentemente novo para eles. No seu desenrolar, esse processo não só deu resultados

como ganhou um vigor a mais. “Em 2005, (...) [foi criada] a Wal-Mart Watch, [uma instituição] não lucrativa amplamente financiada pela SEIU que desafia as práticas de negócios da companhia. Entre outras coisas, (...) recolhe informações dos empregados da Wal-Mart e de seus vendedores e as oferece à mídia e a outras partes interessadas.” (Op. cit.).

Também merecedora do qualificativo “resistência” é a atitude de numerosos pequenos agricultores pobres da África contra a investida de empresas multinacionais do setor agroalimentar, como a estadunidense Monsanto e a suíça Syngenta, que pressionam pela industrialização da agricultura e a adoção de cultivos transgênicos nas áreas implicadas. A resistência a esse tipo de investida é testemunhada, por exemplo, nos cultivadores de algodão do Sul do Mali, país do Noroeste africano classificado entre os mais pobres da África e de todo o mundo. A correspondente região figura entre as mais importantes na cotonicultura mundial, e isso chama a atenção do capital multinacional interessado em matérias-primas obtidas em melhores e mais rentáveis colheitas. A contestação dos camponeses daquele país deriva de entendimento segundo o qual a adesão aos Organismos Geneticamente Modificados (OGM) representa forte dependência em relação às empresas multinacionais, que detêm a tecnologia para obtenção das respectivas sementes e, portanto, exercitam (financeiramente) o seu direito de propriedade sobre esse conhecimento (patentes), impondo custos elevados aos usuários.

No debate público por eles provocado sobre o uso de OGM, os camponeses cotonicultores do Mali convidaram representantes de outros países com experiência no assunto. Resultados positivos do uso de OGM foram detectados (como na África do Sul), mas as evidências sobre casos muito problemáticos se acumularam: plantadores na Índia, por exemplo, perceberam que as necessidades de pesticidas não eram menores nas variedades transgênicas do que nas tradicionais (embora nos argumentos pró-OGM se indique uma menor exigência de pesticidas), e o elevado custo das sementes, acompanhado por rendimentos decepcionantes em diversas situações, precipitou a ruína de muitos plantadores, tendo os pedidos de indenização à Monsanto sido olímpicamente ignorados. Assim, na esteira das discussões realizadas na principal área de cultivo de algodão daquele país, “os camponeses (...) recusaram qualquer introdução de OGM no Mali, a sua maior preocupação sendo a preservação das sementes locais e do conhecimento [*savoir-faire*] tradicional, para não depender das multinacionais (...)” (GAILLARD, 2006:21).

Referências

- BIBBY, A. *The Wal-Martization of the world: UNI's global response*. Mar. 2005. Obtido: <www.andrewbibby.com> Acesso: maio 2007.
- EHRENREICH, B. Des “dirigeants à notre service”.... *Le Monde Diplomatique*, p. 18, Jan. 2006.
- ESTEVEZ, O. Résistances populaires. *Le Monde Diplomatique*, p. 16-17, Jan. 2006.

- FONG, M.; MAHER, K. U.S. labor leader aided China's Wal-Mart coup. *The Wall Street Journal*, June 22, 2007.
- GAILLARD, R. Au Mali, les producteurs de coton disent 'non'. *Le Monde Diplomatique*, p. 20-21, Avr. 2006.
- GEREFFI, G. The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks. In: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (eds.). *Commodity chains and global capitalism*. London: Greenwood Press, 1994, p. 95-122.
- GEREFFI, G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, v. 48, p. 37-70, 1999a.
- GEREFFI, G. *A commodity chains framework for analyzing global industries*. Durham, Duke University, Aug. 1999b. (Mimeo)
- GEREFFI, G.; GARCIA-JOHNSON, R.; SASSER, E. The NGO-Industrial complex. *Foreign Policy*, p. 56-65, July-Aug. 2001.
- HALIMI, S. Wal-Mart à l'assaut du monde. *Le Monde Diplomatique*, p. 1, 16, 17 e 18, Jan. 2006.
- HUMPHREY, J.; MEMEDOVIC, O. *The global automotive industry value chain: what prospects for upgrading by developing countries*. Vienna: UNIDO, 2003.
- KAPLINSKY, R. *et al.* *The global wood furniture value chain: what prospects for upgrading by developing countries*. Vienna: UNIDO, 2003.
- MULTINATIONALS. *The Economist*, 24th June 1995. Survey.
- NINETY nine per cent perspiration. *The Economist*, p. 36, 21st June 1997.
- SERVANT, J.-C. Petites mains du Sud pour firme du Nord. *Le Monde Diplomatique*, p. 18, Jan. 2006.
- WEBER, K. The factories of lost children. *The New York Times*, Mar. 25, 2006.

Migrações Internacionais na Virada do Século: um Olhar sobre a América Latina

*Luís Felipe Aires Magalhães**
*Fiorella Macchiavello Ferradas***

A década de 90 e o começo do século XXI foram períodos marcados por um forte impacto das reformas neoliberais sobre a classe trabalhadora da América Latina. O desemprego aumentou em bom número de países – Argentina, Brasil, Colômbia, Costa Rica, Equador, México, Nicarágua, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela, por exemplo, registraram esse aumento entre 1990 e 2003 (CEPAL, 2004) e o salário familiar médio diminuiu. Conseqüentemente, as possibilidades de acesso a uma cesta básica e a serviços fundamentais (água, luz etc.) foram afetadas negativamente.

Ao mesmo tempo em que o desemprego piorou, a informalidade e a precariedade das condições empregatícias formais aumentaram dramaticamente. Desde 1990, com efeito, 66% dos novos ocupados têm sido absorvidos pelo setor informal, e somente 44% têm acesso aos serviços de seguridade social. Segundo a Organização Internacional de Trabalho (OIT), no ano de 2003 observou-se aumento na informalidade que afeta 46,7% dos ocupados urbanos (OIT, 2003).

O crescimento da informalidade do trabalho implica a disseminação de condições de emprego mais precárias. Segundo a OIT, a maior precariedade do emprego se deve tanto ao aumento da informalidade quanto à diminuição da seguridade social, sendo que este último processo se manifesta a partir da redução das percentagens de assalariados que contribuem para a seguridade social. Essa participação caiu de 66,6% em 1990 para 63,7% em 2002. Na avaliação da OIT, entre os anos 1999 e 2002, somente 4 de cada 10 novos ocupados teriam acesso à seguridade social, uma relação que no setor informal se reduz para 2 de cada 10.

Entende-se que essas condições de vida e trabalho, que submetem significativos contingentes humanos, desempenham um papel fundamental nos processos migratórios, e devem, portanto, ser levadas em conta em quaisquer tentativas de interpretá-los. Não há equívoco possível, na perspectiva aqui privilegiada: a migração se revela uma resposta à penosa busca, acompanhada muitas vezes de uma ilusória esperança, de melhor qualidade de vida nos países centrais do capitalismo mundial.

Na atualidade, a força de trabalho que migra exhibe os contornos de uma verdadeira “potência econômica”: no ano 2000, a América Latina e o Caribe se constituíram em destinação para cerca de US\$ 20 bilhões, pelo conceito de “remessas

* Acadêmico do Curso de Graduação em Ciências Econômicas da UFSC.

** Graduada em Ciências Econômicas pela UFSC e Mestranda em Geografia nessa universidade.

de migrantes”; em 2004, essa cifra superou os US\$ 35 bilhões. O Brasil é um dos países que mais recebe recursos nessas condições, com origem nos Estados Unidos.

Na perspectiva aqui explorada, a migração internacional tem uma forte condicionante socioeconômica que se expressa no espaço geográfico e atribui aos países funções de recepção e emissão. Essa configuração é um produto histórico e, como tal, deve ser vista como um processo em desenvolvimento, um organismo vivo, evoluindo nas contradições de suas partes. De fato, para sobreviver, o homem transforma a natureza através do processo de produção; haja vista que o faz em um espaço determinado,

“a economia se realiza no espaço e não pode ser entendida fora desse quadro de referência. Sempre que a economia divorcia o homem do capital, tipificado pelos meios de produção, e desassocia o capital do próprio espaço que ele modifica, suas formulações estão destituídas do espaço e do homem.” (SANTOS, 2003:20).

Harvey (2004) afirma que o capitalismo não sobrevive sem os ajustes espaciais aos quais recorre para continuar se expandindo. O capitalismo precisa da reorganização geográfica para solucionar, ainda que temporariamente, as suas crises. Dessa forma ele constrói uma geografia que reflete, mesmo que de maneira encoberta, os princípios que o regem, enfeixados na dinâmica de acumulação do capital. É no marco desse processo que devem ser analisados os fenômenos de migração humana e de capital, mostrando-se a mobilidade das pessoas sujeita, via de regra, à acumulação de capital.

Para Harvey (op. cit.), a acumulação do capital sempre foi uma questão profundamente geográfica, uma vez que, sem as possibilidades de uma expansão geográfica desigual, de uma parte, e da reorganização do espaço, de outra parte, o capitalismo não teria conseguido permanecer como modo de produção hegemônico ao longo do tempo. A razão é que há uma necessidade perene e crescente, no capitalismo, de acesso a novos mercados, de articulação de novas áreas (não capitalistas) ao capital. Assim, segundo esse autor, a globalização é um processo de produção e desenvolvimento temporal e geográfico desigual.

Nesse marco, as migrações são entendidas como um fenômeno que se explicita para além da aparência, não se prendendo a uma determinação subjetiva ou a fatores isolados. No fundo, a pretensão teórica da pesquisa da qual este artigo é um subproduto, é compreender a forma pela qual o modo de produção capitalista cria massas de desempregados submetidos a condições de extrema precariedade na América Latina, e, no mesmo movimento, provoca reações. O desenvolvimento desigual, aspecto (intrínseco) do capitalismo, explicaria, portanto, o movimento migratório, cuja importância nos locais de destino estão longe de ser negligenciáveis: o fluxo desses contingentes humanos rumo aos países centrais aparece como necessidade do capital, visto que resulta em pressão para baixo do salário da classe operária nesses lugares, em decorrência do aumento do exército industrial de reserva. Ora, tal pressão tende a lubrificar e impulsionar a acumulação capitalista.

Mas a questão migratória é também produto, além de questões socioeconômicas, de questões políticas. Os deslocamentos através das fronteiras nacionais mostram-se largamente influenciados por crises políticas, como as que marcaram os países latino-americanos durante os anos 1960 e 1970. Naqueles anos de chumbo, o aumento da migração de força de trabalho qualificada dava-se por conta da presença de governos ditatoriais e repressores (CEPAL, 2003). Ao longo das décadas de 1980 e 1990, as crises econômicas aprofundaram as diferenças entre países centrais e dependentes, e, conseqüentemente, os fluxos migratórios aumentaram em volume. Tem sido cada vez maior o número de trabalhadores que deixam a América Latina, buscando destinos entre os quais os mais comuns são os Estados Unidos, a Espanha e o Japão.

Assinale-se que para esses países receptores de mão-de-obra excedente a migração internacional revela-se promissora. Com sociedades em desequilíbrio etário e previdenciário, em decorrência do processo de envelhecimento da população, os países centrais necessitam, historicamente, desses excedentes migratórios que se dirigem às suas fronteiras.

Para a sociedade e a economia dos Estados Unidos, particularmente, a migração ilegal desempenha, nesse sentido, um duplo papel. De um lado, beneficia os setores empregadores, os quais vêm nessa mão-de-obra mais barata (e disposta a realizar funções que não interessam à mão-de-obra local) uma alternativa para maiores lucros. De outro lado, os próprios trabalhadores e sindicatos norte-americanos, sentindo-se pressionados por esta concorrência ilegal, se deparam com a diminuição de seus salários devido à ampliação do exército industrial de reserva (gerando uma maior concorrência no seio da classe trabalhadora). Costumeiramente, o governo rege esses interesses atendendo às classes com maiores poderes econômicos e políticos. Pode-se, portanto, considerar que a migração é essencial para a manutenção do poderio econômico dos Estados Unidos, já que favorece o aumento da acumulação de capital pela entrada de trabalhadores com salários mais baixos.

Remessas de migrantes

Conceitualmente, as remessas de migrantes correspondem à fração dos salários desses trabalhadores que, não utilizada para o consumo próprio, é enviada aos parentes que permaneceram nos seus países de origem. Dessa forma, cabe postular a existência de uma proporcionalidade direta entre o volume do fluxo migratório e o valor total das remessas[‡], de tal forma que, quanto maior for o contingente migratório, maiores serão tais remessas. Estas têm aumentado vertiginosamente, o que a impõe como um relevante tema de debate.

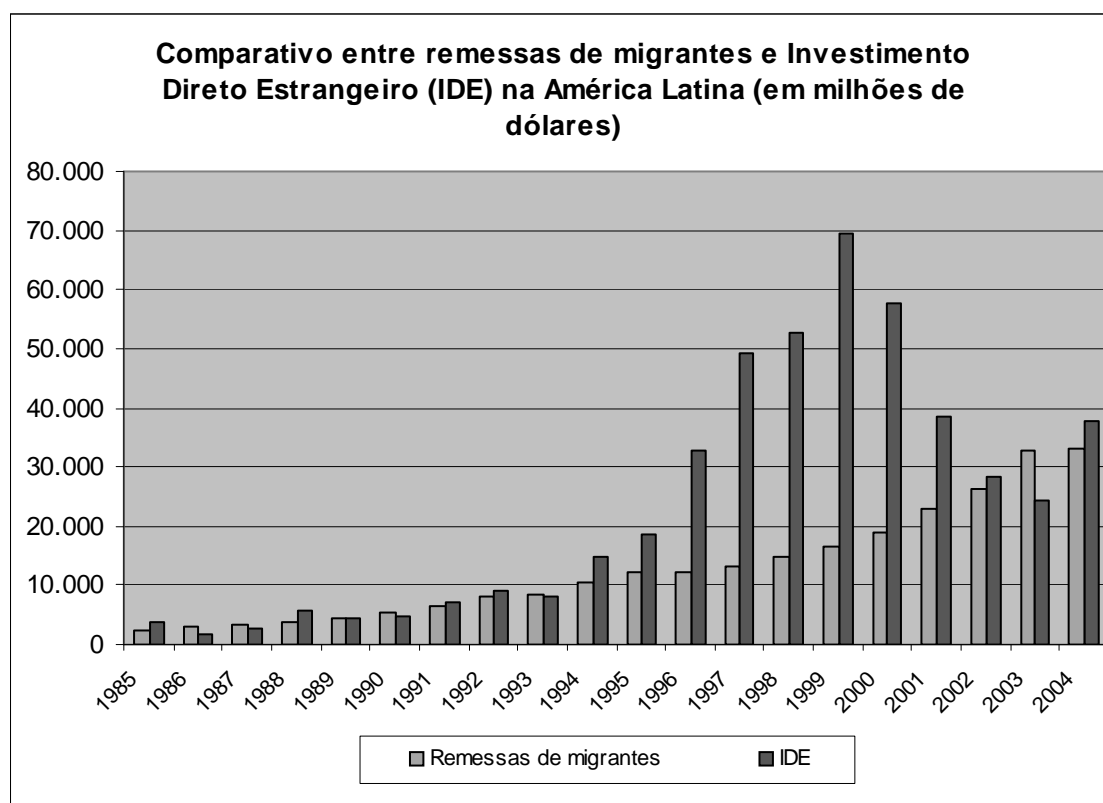
Qual o papel dessas remessas na redução da pobreza? Sua função é certamente importante. Pelo menos 50% da população das localidades receptoras estariam abaixo

[‡] Existe uma grande dificuldade na tarefa de mensurar ou estimar o valor total das remessas, uma vez que parte delas é efetivada por meios não oficiais, o que implica a sua não contabilidade no Balanço de Pagamentos, no âmbito da conta Transferências Unilaterais.

da linha de pobreza, se não contassem com estes recursos, e isso representa milhões de pessoas (CEPAL, 2005).

Em conclusão, as remessas exercem uma forte influência no nível e na distribuição de renda das famílias receptoras e permitem a muitas delas sair da linha de pobreza e melhorar sua situação relativa a respeito das demais. Não obstante, a escassa proporção de lugares que recebem envios do exterior faz com que seu reflexo nas cifras agregadas de pobreza e indigência seja muito reduzido. (CEPAL, 2005).

No entanto, as remessas dos migrantes representam uma quantia cada vez maior e, em alguns casos, superam as exportações de alguns países latino-americanos (representam 150% das exportações do Haiti, por exemplo). Ao levar em consideração o seu desempenho na América Latina ao longo do tempo, pode-se observar um crescimento sustentado e crescente desde 1985, com maior intensidade a partir do ano 2000. Em alguns anos, como se verifica no gráfico da Figura 1, as remessas superam o IDE (Investimento Direto Estrangeiro) nos países dessa região[§].



Fonte: Elaboração própria com dados da UNCTAD (s/d)

Figura 1 – América Latina: remessas de migrantes e IDE (1985-2004)

[§] Chegou-se a esta conclusão por meio de estudos comparativos entre essas duas variáveis. No ano de 2003, as remessas superaram o IDE, o que enseja uma discussão sobre a origem dos recursos financeiros que chegam à América Latina. Os números que permitiram estas considerações podem ser visualizados na base de dados de UNCTAD (s/d).

A análise comparativa dos fluxos financeiros correspondentes a esses dois conceitos – remessas de migrantes e investimento direto estrangeiro – é relevante. A observação das remessas permite constatar a crescente importância do montante recebido pelas famílias dos migrantes latino-americanos, como uma variável que se sustenta no tempo. Ao mesmo tempo, o IDE aparece como variável que atinge um pico significativo e depois decresce, com alguma retomada em 2004. Além do mais, em muitos anos, o montante nas remessas de lucros é inclusive maior do que o montante do IDE.

* * *

Em face do observado, e estendendo as considerações anteriores, é difícil escapar ao impulso de assinalar que se revela limitada uma teorização macroeconômica, como a dominante, que não incorpora o tema das remessas de migrantes no seu quadro teórico-analítico. Tal omissão, conjugada ao grande destaque sempre atribuído ao papel dos IDE, estaria a compor aparato de onde exala um certo dogmatismo, assim como algum apriorismo: focaliza-se o desenvolvimento econômico como tendência natural a partir do aumento das relações comerciais “livres”, ao mesmo tempo em que (praticamente) se silencia sobre um dado de tamanha importância econômica, como são as remessas dos migrantes.

Referências

CEPAL. *La migración internacional en América Latina y el Caribe: tendencias y perfiles de los migrantes*. Santiago de Chile, 2003. Disponível em <http://www.eclac.cl/celade/default.asp>. Acesso: abr. 2006.

_____. *Panorama social de América Latina 2004*. Santiago de Chile, 2004. Disponível em <http://www.eclac.org>. Acesso: out. 2004.

_____. *Lógica y paradoja: libre comercio, migración limitada. Memorias del Taller sobre Migración Internacional y Procesos de Integración y Cooperación Regional*. Santiago de Chile, 2005. Disponível em <http://www.eclac.cl/cgi-bin/>. Acesso: jun. 2006.

HARVEY, David. *Espaços de esperança*. São Paulo: Loyola, 2004.

OIT. *Panorama Laboral 2003. América Latina y El Caribe*. Disponível em <http://www.oit.org.pe>. Acesso: abr. 2005.

SANTOS, Milton. *Economia espacial*. São Paulo: Edusp, 2003.

UNCTAD. *Manual de Estadísticas en línea*. S/d. Disponível em <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1890&lang=3>. Acesso: maio 2006.

**Este boletim é uma publicação do Departamento de Ciências
Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina.**

As idéias e opiniões expressas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores. Comentários e contribuições, com preferência para os que tenham a economia catarinense como objeto, podem ser enviados para: Boletim "Atualidade Econômica", Departamento de Ciências Econômicas - UFSC, Campus Universitário, 88049-970 Florianópolis SC. Tel.: (48) 331-9458. Fax: (48) 331-9776, e-mail depcnm@cse.ufsc.br. Disponível também na homepage www.cse.ufsc.br/gecon

Conselho Editorial e Técnico: *Profs. Hoyêdo Nunes Lins (coord.editorial), João R. Sanson e Roberto Meurer.*

Secretaria: *Flori Vieira dos Santos*
Apoio: *Centro Sócio-Econômico*