

O ADVENTO DA NOVA EUROPA 1992

Otto Alcides Ohlweiler*

1 — A era dos blocos econômicos

A reorganização da economia mundial, presentemente em curso, tem como pano de fundo a aceleração do processo de internacionalização do capital e a desintegração do sistema mundial bipolarizado, que foi instaurado após a II Guerra Mundial, com a formação do bloco ocidental sob a hegemonia dos Estados Unidos e do bloco "socialista" sob a dominação da URSS. Os resultados imediatos mais relevantes da II Guerra Mundial foram a derrota do eixo Berlim-Roma-Tóquio, o enfraquecimento relativo da Inglaterra e da França e a emergência dos Estados Unidos e da URSS como superpotências. No sistema mundial bipolarizado, de um lado, afirmou-se a hegemonia dos Estados Unidos sobre seus ex-aliados, enfraquecidos em consequência da guerra, e sobre seus ex-inimigos derrotados; de outro lado, em torno à URSS agruparam-se os países da Europa Oriental, onde as velhas classes dominantes foram eliminadas no processo de instauração de regimes burocráticos modelados no padrão soviético. São deveras curiosas as coberturas ideológicas então encontradas pelas duas superpotências emergentes para "legitimar" suas posições hegemônicas. Do lado dos Estados Unidos, a "doutrina Truman", exposta em 1947, justificava a expansão das bases internacionais da acumulação do capital postulando que "(...) todas as nações do mundo se defrontam, queiram ou não, com dois modos alternativos e excludentes de vida: um democrático e livre; o outro, ditatorial e arbitrário". Já a URSS justificava sua estratégia expansionista de grande potência postulando que o mundo do pós-guerra se dividira em dois blocos, um capitalista e o outro socialista, e que "a luta entre o capitalismo e o socialismo se tornou o conteúdo principal na história mundial".

A partir dos anos 70, após o longo período de 25 anos de expansão capitalista do segundo pós-guerra, o processo de acumulação do capital voltou a enfrentar uma fase de dificuldades prolongada e entremeada de pequenos ciclos de recuperação, expansão, estagnação e recessão. No imediato pós-guerra, a recuperação das economias dos países do bloco ocidental e a reordenação do mercado mundial fizeram-se sob a égide da hegemonia norte-americana, solidamente estabelecida graças à supremacia — econômica, política e militar — com que os Estados Unidos haviam saído

* Professor Titular da UFRGS e Escritor.

da guerra. A referida supremacia norte-americana foi, nas primeiras décadas do pós-guerra, a nota prevalecente no plano das relações internacionais. Dentro do bloco ocidental, os Estados Unidos tinham tudo para exercer uma liderança efetiva e incontestada: a franca acumulação do capital irmanava todos os países do bloco numa verdadeira santa aliança.

A decadência da hegemonia dos Estados Unidos a partir de 1971-73, num contexto de deterioração da economia mundial, marca, sem dúvida, o fim de uma época. Já na primeira metade dos anos 80, alguns analistas começaram a prognosticar a repetição de algo semelhante ao que foram, no passado, o craque da bolsa de Nova Iorque em 1929 e a subsequente Grande Depressão da década de 30. Na época, eram evidentes os desequilíbrios nas balanças comerciais e nos balanços de pagamentos que afetavam as economias dos países capitalistas ocidentais, e, para complicar ainda mais, somavam-se, ainda, as implicações das enormes dívidas externas acumuladas pelos países do Terceiro Mundo. As previsões foram, em parte pelo menos, confirmadas pelo estouro da bolsa de Nova Iorque, que alcançou seu ponto culminante na "segunda-feira sangrenta" de 19 de outubro de 1987, e cujos efeitos danosos se propagaram imediatamente por todas as principais bolsas de valores do mundo. É certo que a rápida intervenção do Federal Reserve Board dos Estados Unidos conseguiu garantir a estabilidade do sistema financeiro norte-americano e amenizar seus reflexos negativos em escala mundial. Também uma subsequente recessão da economia norte-americana, por muitos esperada, não ocorreu até o presente. De qualquer modo, o terremoto que abalou o mercado financeiro em outubro de 1987 confirmou que os desequilíbrios da economia mundial haviam chegado a um ponto extremamente crítico.

Na verdade, o sistema mundial bipolarizado, estabelecido logo no imediato pós-guerra, encontra-se em franca erosão por ambas as suas partes integrantes e respectivas hegemonias políticas. De uma parte, os Estados Unidos — com a deterioração de sua economia refletindo-se claramente em alguns pontos nevrálgicos, tais como a dívida interna, a dívida externa, o "deficit" orçamentário e o "deficit" em conta corrente (fluxos de mercadorias e de capital) —, converteram-se, notoriamente, no epicentro dos desequilíbrios e turbulências do sistema econômico mundial; de fato, o colosso norte-americano já não é mais capaz de aglutinar hegemonicamente o antigo bloco ocidental. De outra parte, no que concerne à URSS, é preciso considerar que a implementação da política modernizante da sociedade burocrática soviética empreendida pela Administração Gorbachev — na medida em que esta livra, internamente, as forças do mercado, abre as portas ao capital estrangeiro e dá espaço ao movimento da sociedade civil, ao mesmo tempo em que concede maior flexibilidade no plano das relações entre os países satélites e a potência hegemônica — também tende a desatar as forças centrífugas latentes no interior do bloco soviético; con-

seqüentemente, estimulam-se as rupturas dentro do bloco soviético, mormente ali onde as contradições econômicas, políticas e culturais forem mais agudas.

Com respeito à reorganização da economia mundial, são freqüentes as especulações sobre a possibilidade de surgimento, no âmbito do antigo bloco ocidental, de uma nova potência hegemônica, a fim de ocupar o espaço deixado vazio pelos Estados Unidos. Em geral, tais especulações, um tanto apressadas, se voltam para o Japão, que, realmente, se projetou de forma espetacular como expressão de primeira grandeza, em especial sob o ponto de vista de seu poderio financeiro. Recentemente, um estudo, que relacionou os 200 maiores bancos do mundo na ordem dos valores de suas respectivas ações no mercado, mostrou que os 10 primeiros são todos japoneses, com um total de US\$ 441,7 bilhões; entre os 10 seguintes, situam-se três suíços, um alemão, dois ingleses, dois norte-americanos e dois espanhóis, totalizando US\$ 69,9 bilhões (Glasgall, 1988, p. 53). Todavia o que verdadeiramente está despontando no processo de reordenação da economia mundial em desenvolvimento é a formação de blocos econômicos, uns já próximos da realidade e outros ainda em vias de cogitação.

A Nova Europa, integrada pelos 12 países da Comunidade Econômica Européia — Alemanha Ocidental, Inglaterra, França, Itália, Bélgica, Holanda, Dinamarca, Espanha, Portugal, Irlanda, Grécia e Luxemburgo — e completamente livre de tarifas aduaneiras internas, deverá estar plenamente configurada já em 1992. Na América do Norte, um bloco semelhante, formado pelos Estados Unidos e o Canadá — eventualmente incluindo ainda o México —, está igualmente sendo cogitado para ser ultimado até 1992. Na Ásia, poderão surgir outros dois blocos: um deles, a Grande China, com a participação da China Continental, Hong Kong e Taiwan; e, finalmente, um outro tendo à frente o Japão. O bloco europeu, sob a liderança da URSS, em que pesem às forças centrífugas desencadeadas pela política modernizante de Gorbachev, talvez possa subsistir em grande parte através de "finlandização" dos países satélites, ou seja, de uma acomodação da independência nacional desses países, em maior ou menor extensão, aos interesses globais da URSS.

Sob essa perspectiva geral, que recém começa a se delinear, é ainda imprevisível a maneira como se configurarão finalmente as relações econômicas e políticas entre os vários blocos que venham a se constituir, bem como as relações entre eles e os demais países, particularmente os países em desenvolvimento e não diretamente enquadrados nos mencionados blocos. Contudo, em primeiro lugar, cabe reconhecer que o processo de internacionalização do capital e de globalização da economia, que significa a expansão e a culminação das relações capitalistas em escala planetária, é um processo irreversível no contexto do desenvolvimento das forças produtivas sob a égide do capital; e, em segundo lugar, pode-se

prever, com toda a segurança, que o referido processo será extremamente complexo e contraditório. Os blocos econômicos em formação e os que ainda venham a se constituir estarão frente a frente num mercado mundial sob encarniçada competição, daí devendo resultar um quadro de agudo confronto nas relações entre o capital e o trabalho, nas relações entre os vários blocos e nas relações entre os países centrais e os da periferia em desenvolvimento. Em última instância, o aguçamento da competição no mercado mundial reflete as persistentes dificuldades que, a partir dos anos 70, estão se opondo a que a economia capitalista em escala global possa retomar o caminho de um duradouro período de acumulação "normal". Essas dificuldades, que são inerentes à própria dinâmica do capital, estão sendo agora exarcebadas no contexto da internacionalização da produção e dos movimentos do capital. A valorização do capital é cada vez mais criticamente problematizada como consequência da elevação da composição orgânica do capital e do crescimento parasitário do setor improdutivo do capital, ambos a níveis progressivamente menos toleráveis, não obstante a ofensiva do capital no sentido do incremento da taxa da mais-valia.

2 — A Nova Europa: uma cidadela na batalha da competição no plano mundial (Comes et alii, 1988, p. 16-9)

A Nova Europa, como está sendo chamado o bloco econômico constituído pelos 12 membros da Comunidade Econômica Européia, é o resultado de um processo de desregulação econômica de amplitude continental. O mais altamente proclamado objetivo da Nova Europa é a derrubada das barreiras alfandegárias internas para a criação de um mercado único no âmbito dos países integrantes. É verdade, entretanto, que a Nova Europa pretende ser, sobretudo, uma espécie de fortaleza — a Fortaleza da Europa, como também está sendo cognominada — contra o poderio dos Estados Unidos e o do Japão. Alguns executivos europeus proeminentes, como Giovanni Agnelli, da Fiat, e Alain Gomes, da Thomson, são, de fato, reconhecidamente favoráveis à criação de corporações gigantes em alguns setores básicos, como, por exemplo, telecomunicações, computadores e automóveis, para barrar a força dos japoneses e norte-americanos. A formação do bloco europeu ainda reflete, de certo modo, a pretensão da Europa de ser ouvida no que diz respeito às questões em discussão a nível do sistema de forças dos Estados Unidos e da União Soviética. Alguns empresários europeus, como o italiano Carlo de Benedetti, inclinam-se mesmo a financiar a "perestroika" de Gorbachev através de uma espécie de Plano Marshall para injetar investimentos no Leste, atraídos pelos baixos salários no "campo socialista". O Presidente François Mitterand, da França, entende mesmo que a aproximação das duas Europas — a Ocidental e a Oriental — é a "questão política do século".

No momento, pode-se dizer que cerca de um terço das regulações que impediam os 12 membros da Comunidade Econômica Européia de abrirem seus mercados foi, efetivamente, eliminado nos últimos três anos. Embora as regulações abolidas tenham sido as mais fáceis de remover, o impacto alcançado é já considerável. Está em pleno desenvolvimento a formação de um mercado unificado de 320 milhões de pessoas. Qualquer que venha a ser a formulação final da Nova Europa em 1992, quando deverá estar definitivamente estabelecida, grande parte dela já estará em vigência no ano de 1989. Assim, a partir de janeiro, os motoristas poderão transportar suas cargas desde Amsterdam até Lisboa, cruzando quatro fronteiras e cinco países, sem necessidade de portar mais do que um único documento. Em breve, os europeus poderão viajar internacionalmente apenas munidos de uma licença, dirigindo seus automóveis por todas as nações da Comunidade Econômica Européia. É certo que o que ainda vai restar da agenda de 1992 para ser efetivado é exatamente o mais complexo: o livre fluxo de capital, trabalhadores, bens e serviços; pois as necessárias normas a serem estabelecidas terão de vencer certas situações conflitantes em matéria de soberania nacional, interesses das grandes corporações e das uniões sindicais, etc.

A consumação de todos os objetivos da Nova Europa 1992 poderá encontrar algumas dificuldades de ordem política. Alguns analistas pretendem ver a presença de dois grupos dentro da Comunidade Européia: o grupo dos países partidários do mercado livre, ancorado na Alemanha e comandado pela Inglaterra, e o grupo dos países mediterrâneos de economia mista sob a ingerência do Estado. É óbvio que, sem uma política harmônica, será mais difícil alcançar dois dos objetivos da agenda de 1992, que são a unificação das taxas e a moeda comum. A expectativa de uma única moeda corrente, dirigida por um só banco central europeu, vai ter de enfrentar algumas dificuldades políticas. Atualmente, existem já 10 nações estreitamente ligadas ao Sistema Monetário Europeu (SME). Mas, depois de quase uma década de progressos, o SME continua enfrentando desentendimentos e constrangimentos nacionais. Muitos analistas europeus são de opinião de que a moeda única deverá ser, finalmente, adotada, para que possa ser estabelecido um verdadeiro mercado comum como é pretendido. A maioria acha mesmo que a completa integração virá apenas gradualmente, pois muitos obstáculos ainda se interpõem no caminho do objetivo final, que é uma integração plena.

A expressão Fortaleza da Europa, cunhada como uma forma alternativa para designar a entidade resultante da integração dos membros da Comunidade Européia com vistas ao estabelecimento de um mercado único, traz implícita a idéia de um projeto destinado a proteger esse mesmo mercado em favor dos monopólios locais, inclusive as corporações de origem estrangeira consideradas como já incorporadas às economias nacionais, contra

os eventuais assaltos dos monopólios forâneos — especialmente os dos Estados Unidos, do Japão e da Coréia — interessados na conquista de posições favoráveis num mercado em perspectiva de expansão com o advento da Nova Europa. Trata-se, sem dúvida, de uma encarniçada luta de titãs, que se travará fatalmente na cidadela da Nova Europa, em torno ao mercado único. Uma luta na qual os rivais estão desde já ativamente empenhados na formulação de suas próprias estratégias com vistas a um enfrentamento exitoso na batalha da competição entre gigantes.

Nó que concerne às corporações européias, elas, que antes quase sempre se voltavam predominantemente para seus próprios mercados nacionais, tratam, agora, de se ramificarem, em amplitude continental, através de investimentos adicionais, aquisições e fusões. Nesse sentido, as corporações alemãs estão se mostrando particularmente dinâmicas e fortes. A Siemens, por exemplo, com US\$ 13,2 bilhões em caixa, encetou recentemente uma poderosa reestruturação com o objetivo de melhor poder competir com seus tradicionais rivais: a General Electric, a American Telephone & Telegraph (AT&T) e a Westinghouse. Também a Imperial Chemical Industries, inglesa, a fabricante de vidros Saint-Gobain, francesa, e a produtora de alimentos Unilever, anglo-holandesa, estão se remodelando rapidamente para 1992, com fábricas e departamentos de venda estrategicamente dispostos pela Europa. Da Inglaterra à Itália, os europeus estão empenhados em forjar, indústria após indústria, gigantes supernacionais, a fim de poderem competir com as corporações norte-americanas e outros grandes rivais. A SIEMENS, o gigante da eletrônica na Alemanha Ocidental, em cooperação com a General Electric, da Inglaterra, está propondo unir-se à Plessey, inglesa, num ambicioso projeto capaz de criar um verdadeiro gigante europeu nos setores de telecomunicação e defesa.

Também as organizações bancárias, corretoras e seguradoras estão inclinadas a recorrer a fusões para se capacitarem a colher maiores vantagens com o próximo advento da Nova Europa. Assim, nos 18 meses posteriores a janeiro de 1987, aproximadamente 400 bancos e instituições financeiras pela Europa se uniram, de alguma forma, para negociar ações; fundos mútuos, etc. Essas alianças estão ajudando a fortalecer as instituições domésticas e a torná-las rivais globais frente aos gigantes do Japão, Estados Unidos e Suíça, os quais planejam e dinamizam suas próprias campanhas na Europa. Na medida em que a Nova Europa livrar os fluxos de capital, os já concorridos mercados financeiros de Paris, Frankfurt e Madrid tornar-se-ão ainda mais movimentados. De fato, a Europa está a caminho da era dos verdadeiros bancos de dimensões continentais. Em 1986, por exemplo, o Chefe Executivo Alfred Herrhausen comprou a rede italiana de 100 filiais do Bank of America por US\$ 603 bilhões, lançando as bases do que está se configurando como um banco de retalho para operar continentalmente. O Amsterdam-Rotterdam Bank e o General Bank, que preten-

dem unir-se por volta de 1991, já estabeleceram, conjuntamente, cinco "eurodesks" para levar a efeito novos negócios associados. Em junho de 1988, o Banque Nationale de Paris, com US\$ 183 milhões em fundos, comprou a subsidiária inglesa de hipotecas de casas do Chemical Bank e continua interessado em outras aquisições e empreendimentos conjuntos. Com os poderosos novos grupos financeiros rapidamente emergentes, é óbvio que muitas das pequenas instituições bancárias tenderão a desaparecer como unidades independentes; a Itália, por exemplo, possui várias centenas de pequenos bancos, dos quais, seguramente, muito poucos chegarão até 1992.

3 — As estratégias norte-americanas (Holstein et alii, 1988, p. 24-5)

O advento da Nova Europa significa que os exportadores e as multinacionais dos Estados Unidos terão de tomar decisões críticas até o ano de 1992 no que concerne às estratégias para seus negócios no Continente. De fato, as decisões que vão tomar no enfrentamento da nova situação em desenvolvimento serão um teste crucial, sob muitos aspectos, da argúcia e da força das companhias norte-americanas.

Veja-se, em primeiro lugar, o que se passa com os pequenos exportadores norte-americanos, que formam o setor mais dinâmico — segundo afirmam alguns analistas — do setor de exportação dos Estados Unidos, e cujo dilema estratégico ante as novas regras que deverão marcar a competição por volta de 1992 será manter suas manufaturas no próprio país, ou, então, transferi-las para a Europa. Sabe-se que os pequenos exportadores norte-americanos são excelentes fabricantes de numerosos artigos, tais como aparelhos de alta tecnologia, fábricas especiais e máquinas-ferramenta. Graças, em grande parte, às companhias desses pequenos exportadores, com vendas anuais abaixo de US\$ 400 milhões, é que as exportações norte-americanas começaram a aumentar significativamente. Os argumentos em favor de que os pequenos exportadores permaneçam com seus estabelecimentos nos Estados Unidos são de que os custos salariais aí, via-de-regra, são menores e que o dólar barato também garante a competitividade dos produtos norte-americanos no Exterior. Enquanto essas duas condições perdurarem, os pequenos exportadores estarão inclinados a permanecer no país com as suas manufaturas, embora isso possa tornar-se um tanto perigoso para as empresas que estejam exportando para a Europa uma parte substancial de sua produção e fiquem esperando que se definam completamente as regras da competição para 1992. Além disso, há o fato de que muitos pequenos exportadores entre os que fabricam maquinaria e máquinas-ferramenta argüem ainda que, sendo seus produtos altamente especializados, eles poderão ser perfeitamente vendidos na Europa, mesmo que novas ta-

rifas venham a ser eventualmente aplicadas. Não obstante os argumentos em favor da manutenção das manufaturas norte-americanas no próprio país, a verdade é que numerosos exportadores já estão instalando suas primeiras fábricas na Europa, fundamentalmente, como se pode depreender, para fugir às pressões protecionistas capazes de impor tarifas proibitivas. Contudo alguns outros exportadores preferem palmilhar um caminho intermediário, estabelecendo mais eficientes sistemas de distribuição, reforçando as redes de serviços e realizando empreendimentos conjuntos com parceiros europeus. A verdade é que a fixação das estratégias dos exportadores norte-americanos terá um efeito considerável em relação à balança comercial dos Estados Unidos com a Europa. Se os grandes e pequenos exportadores norte-americanos transferirem as suas fábricas para a Europa, com o propósito de garantirem suas posições nos mercados, as exportações dos Estados Unidos poderão ser significativamente prejudicadas. Ao contrário, se eles permanecerem em casa, as exportações norte-americanas poderão continuar crescendo.

Já no que concerne às grandes empresas multinacionais, não é demais lembrar que, nas duas últimas décadas, muitas companhias encontraram dificuldades em suas operações na Europa e, além do mais, tiveram de enfrentar, dentro de seus próprios redutos nacionais, sérios desafios da parte de multinacionais japonesas. Agora, as mais poderosas e eficientes multinacionais dos Estados Unidos, cuidadosamente reestruturadas através de fechamentos de fábricas, fusões e produção em série, estão procurando colocar-se rapidamente em melhores condições de competitividade face às amplas e ricas perspectivas oferecidas por uma economia europeia em vias de integração. Algumas dessas multinacionais — por exemplo, a Ford e a General Motors no setor de automóveis e a IBM e a Digital Equipment no setor de computadores, todas com posições privilegiadas em seus respectivos mercados — são até mesmo consideradas como mais "europeias" do que muitas europeias. As companhias norte-americanas investiram, em 1988, US\$ 19,7 bilhões em novos equipamentos e fábricas na Comunidade Europeia, o que representa um aumento 39% superior ao ocorrido há dois anos atrás. As multinacionais norte-americanas também estão tratando de reestruturar suas hierarquias associadas e suas linhas de produção, bem como estão buscando avidamente realizar novas aquisições, tudo isso com o objetivo de explorar o mercado único da Europa, que absorve um montante de US\$ 600 bilhões ao ano dos bens e serviços daquelas multinacionais.

É perfeitamente compreensível que, entretanto, as companhias da Comunidade Europeia, como já se viu antes, não estão desatentas às estratégias das multinacionais norte-americanas. A derrubada das barreiras internas na Comunidade Europeia está estimulando os competidores europeus a que, desde o interior da Fortaleza, lancem seus assaltos às

posições longamente ocupadas pelos Estados Unidos. Ora, um tal contra-ataque não pode deixar de incluir as investidas aos rivais norte-americanos em sua base nacional. A propósito, lembre-se que, enquanto os norte-americanos investiram US\$ 2,4 bilhões, em 1987, na aquisição de companhias européias, os europeus, por seu turno, investiram US\$ 37,1 bilhões nos Estados Unidos. Ainda é de se notar, a propósito dessa luta entre gigantes, que, enquanto as companhias européias dispõem de ricos capitais, suas rivais norte-americanas se encontram quase sempre pesadamente endividadas. Finalmente, observe-se também que, à parte os setores de automóveis, computadores e alguns produtos de consumo, em que as multinacionais norte-americanas dominam, estas terão, necessariamente, de eliminar certas linhas de produção para melhorar suas condições de competitividade frente aos rivais continentais.

A estratégia das multinacionais norte-americanas na batalha pela conservação de suas posições dentro da Comunidade Européia não pode restringir-se a trazer novas tecnologias e mais capitais. Ela deve também ter em conta os diferenciais dos custos do trabalho entre os vários países da Nova Europa. Em 1987, a General Electric comprou por US\$ 2,3 bilhões o setor de operações químicas da Borg-Wagner — em parte para afirmar sua presença na Europa —, pensando assim poder estreitar a vantagem concorrencial ostentada pelas companhias gigantes da indústria química alemã, a exemplo da Bayer e da BASF. Mais recentemente, a General Electric anunciou que iria construir uma fábrica de plásticos na Espanha com um investimento de US\$ 1,7 bilhão, atraída pelos baixos custos do trabalho nesse país com uma taxa de desemprego igual a 19%. Semelhantemente, a AT&T está aplicando US\$ 200 milhões na montagem de uma fábrica de "microchips" perto de Madrid, em associação com a Telefônica, uma companhia espanhola da telefones. Algumas multinacionais norte-americanas, por fim, estão empenhadas em se tornarem mais competitivas no mercado europeu, para isso tratando de organizar suas atividades no Continente através de linhas de produção economicamente mais eficientes. Assim, a Westinghouse Electric, por exemplo, está podando sua presença nos setores de produtos maduros, como equipamento elétrico, para concentrar seus esforços em novas áreas em expansão, como caminhões refrigerados, equipamentos eletrônicos de defesa e de controles ambientais. Essa orientação permitiu à Westinghouse obter uma redução de cerca de 50% na sua força de trabalho européia, no período 1980-88.

De tudo o que acima foi dito — apenas um pálido resumo a respeito da acirrada concorrência que desde já se trava no âmbito da próxima Nova Europa —, a nota prevalecente é a de que se está diante de uma luta sem quartel entre as grandes corporações de nossa época. Os analistas internacionais não escondem suas preocupações pelo que possa suceder. Se o crescimento da economia for frouxo, eles acham que poderá haver um ver-

dadeiro desastre industrial com o fechamento de fábricas e o desaparecimento de muitas companhias; todas as esperanças voltam-se no sentido de que a integração do mercado europeu possa garantir um crescimento anual de 3 a 5%, com o que se beneficiariam tanto as grandes corporações norte-americanas como as européias. Mas o aspecto novo, que se configura com a integração dos países da Comunidade Européia, é que a competição no mercado mundial tenderá, daqui por diante, a travar-se num patamar mais alto — e, portanto, muito mais encarniçadamente —, numa luta entre poderosos blocos econômicos, o primeiro dos quais estará logo perfeitamente estruturado, a Nova Europa 1992. A expectativa é que, sem demora, comece a se estruturar também o bloco Estados Unidos-Canadá, um projeto que passou a se tornar politicamente mais viável com a vitória do Primeiro Ministro canadense Brian Mulroney, conquistada na eleição nacional de novembro de 1988.

4 — As estratégias do Japão e da Coréia (Peterson et alii, 1988, p. 30-1)

Tudo parece indicar que tanto o Japão como a Coréia encontrarão sérias dificuldades para adequarem seus negócios às condições que prevalecerão com o advento da Nova Europa 1992. De fato, esses dois grandes exportadores asiáticos têm sobradas razões para justificar seus temores. Na medida em que o Japão e, em menor extensão, também a Coréia procuram diversificar as suas exportações fora dos Estados Unidos, é claro que a Europa passará naturalmente a apresentar-se como um escoadouro obrigatório para os produtos dos mencionados países asiáticos, principalmente televisões, fornos de microondas, "chips" para computadores e tantos outros. Os temores dos exportadores do Japão e da Coréia prendem-se ao fato de que, se a integração econômica dos países da Comunidade Européia tomar a feição de uma fortaleza, como a muitos parece, esses dois grandes países asiáticos serão, certamente, os maiores prejudicados. Na verdade, os europeus estão desde já empenhados na imposição de regulações "antidumping" referentes a produtos de grande vendagem, a exemplo de vídeo-teipes, fotocopiadoras e impressoras computadorizadas.

Uma aparente saída para o Japão e a Coréia seria multiplicar suas plantas industriais no âmbito da Comunidade Européia. Mas essa estratégia para contornar as barreiras opostas aos exportadores asiáticos não está verdadeiramente livre de dificuldades. Assim, sabe-se, por exemplo, que a França se recusa a receber como de procedência européia os automóveis Nissan, construídos na Inglaterra, mesmo apresentado estes últimos um conteúdo local de 70%. Os países da Comunidade Européia resistem

em aceitar as indústrias conhecidas como "chaves de parafuso", que se limitam, basicamente, à montagem de peças importadas. Os europeus não só exigem que os asiáticos montem suas manufaturas no Continente, como ainda exercem pressão no sentido de que essas manufaturas locais se "europeizem" tão rapidamente quanto possível. Ultimamente, os japoneses têm provocado freqüentes confrontos, em escala diplomática, exportando produtos à Europa, não a partir do Japão, mas procedentes dos Estados Unidos, para assim fugirem às restrições "antidumping" da Comunidade Européia. Entrementes, os grandes industriais europeus clamam por medidas restritivas contra tais práticas por parte dos asiáticos; além disso, eles acham que as companhias japonesas e coreanas devem ser forçadas a transladar suas manufaturas para a Europa, de sorte a terem de operar com uma estrutura de custos que inclua os benefícios sociais vigentes nos países mais avançados do Continente. Obviamente, não estão sendo levados por nenhuma motivação de ordem piedosa, mas apenas interessados em favorecer a competitividade dos produtos europeus genuínos.

De fato, para ganharem o "**status**" interno, tanto o Japão quanto a Coréia precisariam montar rapidamente um número consideravelmente maior de plantas industriais na Europa, em comparação com as que eles já possuem aí. É certo que os dois países asiáticos são ricos e possuem também os demais predicados necessários para alcançar aquela meta. Nesse sentido, as companhias japonesas estão se movimentando em direção à Europa mais aceleradamente do que as companhias coreanas.

Ao contrário do que acontece comumente com as multinacionais norte-americanas voltadas para operações na Europa, as companhias japonesas se têm orientado tradicionalmente para a exportação. Daí que estas últimas companhias costumem possuir menos experiência em matéria de investimentos ultramarinos e no aproveitamento de suprimentos locais. De qualquer modo, cabe lembrar que a Sharp, a Brother e a Matsushita, todas japonesas, conseguiram, por exemplo, reviver a indústria de máquinas datilográficas com seus investimentos na Inglaterra. Os japoneses ajudaram a constituir a Silicon Glen, na Escócia. Contudo os investimentos globais do Japão em manufaturas na Europa são, ainda, relativamente pequenos; em 1987, os investimentos totalizavam apenas US\$ 852 milhões, montante esse em vivo contraste com o investimento de US\$ 4,8 bilhões feito nos Estados Unidos. Os japoneses estão se movendo muito cautelosamente na Europa, particularmente no setor automobilístico. Dentre os produtores de automóveis japoneses, que é o setor potencialmente mais forte dos investidores do Japão na Europa, somente a Nissan possui uma produção considerável no Continente: ela está investindo mais de US\$ 1 bilhão numa fábrica em Newcastle. Essa fábrica, quando estiver pronta, provavelmente irá servir de ponto de apoio para a venda de automóveis da Nissan em toda a Europa.

Há, entretanto, a possibilidade de que a Fortaleza da Europa se volte, de alguma maneira, contra a estratégia dos fabricantes japoneses de automóveis. Recentemente, a França e a Itália, por exemplo, ameaçaram impedir a descarga em seus portos dos automóveis **Bluebirds**, fabricados pela Nissan na Inglaterra, enquanto os mesmos não chegarem a completar um conteúdo local de 80%. O governo francês também refugou a intenção da Subaru, japonesa, de montar uma fábrica de automóveis em seu país, a menos que esse conteúdo de 80% ficasse plenamente assegurado. Finalmente, noticiou-se que a Toyoto Motor e a Honda Motor, ambas japonesas, estiveram sondando os países da Europa, a fim de decidir onde localizar suas fábricas, mas acharam ainda incertas as políticas no setor; no que diz respeito à efetivação dos pretendidos investimentos.

Quanto às companhias coreanas, elas somente agora estão começando a fazer investimentos na Europa. Esses investimentos, segundo as estimativas mais recentes, não chegam a US\$ 150 milhões. A Samsung Electronic está fabricando televisores em Portugal desde 1983; mais recentemente, a companhia coreana deu início à produção de fornos de microondas e vídeo-teipes na Inglaterra e, ainda, pensa montar uma segunda planta na Espanha. Todavia o investimento da Samsung — o maior conglomerado coreano com vendas que sobem a US\$ 22 bilhões na Europa — não passa de US\$ 22 milhões. A Daewoo, que está montando uma fábrica de microondas na França, investirá também US\$ 30 milhões numa manufatura de vídeo-teipes na Irlanda do Norte. E, finalmente, a Lucky-Goldstar já montou uma fábrica de equipamentos eletrônicos na Alemanha e tem em vista, ainda, construir uma outra semelhante, a ser instalada na Inglaterra. O governo coreano entende que as grandes companhias do país não estão investindo na Europa na medida em que deveriam fazê-lo; ele teme uma onda de protecionismo nos Estados Unidos e vislumbra um espaço para o crescimento das empresas coreanas maior na Europa do que nos Estados Unidos.

Alguns observadores temem que poderá haver, proximamente, o desencadeamento de uma guerra comercial euro-asiática. Para muitos deles, as dificuldades que os japoneses e os coreanos estão enfrentando para poderem adequar-se às condições da Nova Europa 1992 somente serão superadas na medida em que os asiáticos conseguirem efetivar a transferência de uma parte substancial de suas manufaturas para a Europa.

5 — Implicações da Nova Europa na área do trabalho (Rierner et alii, 1988, p. 26-7)

São muito profundas as repercussões do processo de integração dos países da Comunidade Européia no que diz respeito à força de traba-

lho. A Nova Europa 1992 encerra algumas graves ameaças para os trabalhadores assalariados. É considerado como certo que haverá um significativo aumento do desemprego nos primeiros estágios de uma maior eficiência na economia européia reestruturada. Naqueles países mais avançados, em que já se têm elevadas taxas de desemprego — por exemplo, a França com 10,5% e a Holanda com 14% —, um incremento do desemprego poderá determinar sérias conseqüências políticas no plano das relações entre o capital e o trabalho. As uniões sindicais européias também parecem estar atentas para as ameaças decorrentes da livre movimentação do capital em direção a mais baixos custos de produção no que diz respeito à remuneração do trabalho.

É típico, nesse sentido, o presente movimento do capital rumo à Espanha, um país em que a taxa de desemprego chega a 19% e onde os custos do trabalho, em salários e assistência social, são dos mais baixos na Europa, cerca da metade em comparação com a Alemanha Ocidental. Seguindo os passos da Peugeot e da Renault, francesas, é agora a Volkswagen, alemã, que está considerando a possibilidade de transferir toda a sua produção do minicarro Polo, desde Wolsburgo, na Alemanha Ocidental, para Pamplona, na Espanha, uma decisão que, se efetivada, deixará sem emprego 5.000 trabalhadores no atual centro de produção. A Ford, por seu turno, está investindo US\$ 68 milhões na montagem de uma fábrica de componentes em Cadiz. Enquanto isso, a AT&T investe US\$ 600 milhões numa fábrica de "microchips" perto de Madrid, e a General Electric aplica US\$ 1,7 bilhão na instalação de uma fábrica de plásticos nas imediações de Cartagena. Estima-se que os investimentos estrangeiros na Espanha, desde 1986, sobem a US\$ 35 bilhões.

Essa corrida atropelada de capitais para a Espanha, que converteu o país no segundo de maior crescimento econômico na Comunidade Européia, já em 1987 — que, no momento, se encontra na dianteira —, tem como determinante o fato de que os salários e os benefícios sociais na Península Ibérica são muito inferiores aos vigentes nos países vizinhos da Comunidade Européia. Em conseqüência da movimentação de capitais em direção à Espanha, os trabalhadores alemães, cujos salários e benefícios são aproximadamente duas vezes maiores do que os recebidos pelos trabalhadores espanhóis, mostram-se sumamente inquietos com a redução do número de empregos em seu país em favor do Sul. Enquanto o patronato encara a distribuição dos empregos segundo o critério das vantagens nacionais — vale dizer, da classe patronal — como um evento positivo, as uniões sindicais, obviamente, consideram o movimento do capital em procura de menores custos do trabalho como uma grave ameaça ao seu poder de barganha, aliás conquistado em árduas campanhas ao longo de muitos anos.

As grandes corporações européias, à medida que sentem acirrar-se a competição intercapitalista em escala mundial, procuram trilhar novos caminhos no propósito de contornar aquelas conquistas sociais dos tra-

balhadores que se tornaram práticas já tradicionais nos países mais adiantados, mas que, agora, em meio à crescente competição em escala mundial antes aludida, podem colocar aquelas corporações em posições desvantajosas frente a outras corporações européias e, especialmente, frente a seus rivais norte-americanos e asiáticos. Muitos empregos, como se viu, estão migrando e muitos outros desaparecerão à medida que setores altamente protegidos — por exemplo, as linhas aéreas, as telecomunicações e a indústria química — tiverem de se reestruturar. Então, a força de trabalho poderá converter-se numa espécie de "ovelha negra" da Nova Europa. Embora relativamente enfraquecidas nos últimos tempos, as uniões sindicais mostraram em dias recentes sinais de reativação do movimento operário europeu. A França, não faz muito, foi sacudida pela greve dos empregados públicos, que provocou um caos nos serviços de transporte público e postal, durante seis semanas. Já a greve geral de 24 horas dos trabalhadores espanhóis, em dezembro de 1988, contou com a participação de oito milhões de pessoas, um acontecimento inédito no país, desde 1934.

Os burocratas da Comunidade Européia argumentam que a instauração do mercado único implicará a criação de cinco milhões de novos empregos. Mas a verdade é que tais empregos adicionais não surgirão nos mesmos setores anteriores e também não importarão idênticas habilidades técnicas. Os trabalhadores europeus certamente não estarão dispostos a se deslocarem de um setor para outro e, de outro lado, deverão lutar pela continuidade de seus atuais níveis salariais e de proteção social. Em contrapartida, se os governos não chegarem ao consenso de optar por um padrão de vida geral para os trabalhadores em âmbito continental e se as companhias puderem continuar escolhendo livremente os locais de produção, então, o patronato, sem dúvida, vai poder impor menores elevações de salários e mais lenta redução das horas de trabalho semanais. As diferenças nos padrões de vida dos trabalhadores europeus ainda se refletem em outros aspectos: por exemplo, enquanto um dinamarquês é, por lei, protegido contra a mais leve agressão ambiental no exercício do trabalho, as uniões espanholas ainda estão empenhadas na luta pelo reconhecimento do direito básico a um local de trabalho efetivamente seguro.

Ora, são exatamente essas diferenças que ainda marcam as condições de vida dos trabalhadores europeus que determinam o movimento do capital em busca de custos de trabalho mais baixos e, portanto, de uma maior lucratividade dos negócios. Do ponto de vista dos interesses mais gerais dos trabalhadores assalariados, as uniões sindicais estão começando a compreender a necessidade de elaboração de um programa europeu baseado nos interesses específicos dos trabalhadores, ou seja, um programa de conteúdo próprio. Todavia, de momento, as práticas da solidariedade internacional dos trabalhadores assalariados europeus são ainda consideravelmente dificultadas pelas diferenças concernentes a seus interesses

imediatos, principalmente sob a perspectiva da diferenciação salarial ao longo do eixo Norte-Sul. Devido à alta taxa de desemprego reinante na Espanha, as uniões sindicais desse país não podem deixar de considerar bem-vinda a criação de mais empregos com base em novos investimentos estrangeiros. Enquanto isso, as companhias alemãs praticam a chantagem contra seus trabalhadores, colocando-os ante o dilema de desistirem da reivindicação das 36 horas semanais de trabalho ou perderem seus empregos para o Sul.

De qualquer modo, as uniões sindicais européias começam a se movimentar em prol de uma padronização básica das condições de trabalho, incluindo normas de segurança e de saúde, bem como regulações em matéria de salários e duração do trabalho semanal. As uniões sindicais italianas já levantaram a bandeira da unificação do trabalho através de todo o Continente. Assim, com o apoio da IG Metal, da Alemanha, os trabalhadores italianos propugnam por uma central sindical de âmbito europeu capaz de barganhar em favor de todos os trabalhadores frente às corporações multinacionais. Todavia os esforços das uniões sindicais nacionais no sentido da formulação de uma agenda comum para toda a Europa são ainda de extensão e resultados práticos modestos. Entretanto, com o passar do tempo, os diferenciais na remuneração do trabalho, ao longo do eixo Norte-Sul, tenderão, necessariamente, para uma paulatina nivelção, de sorte que, por consequência, a integração européia terá, então, ela própria criado as condições objetivas para a unificação das centrais sindicais, em escala continental, em torno a um programa comum.

Bibliografia

- COMES, F. J. et alii (1988). Reshaping Europe: 1922 and beyond. **Business Week**, New York, McGraw-Hill, (3078-408):16-19, 12 dez.
- GLASGALL, W. (1988). The world's top 200 banks. **Business Week**, New York, McGraw-Hill, (3054-384):53-65, 27 jun.
- HOLSTEIN, W. J. et alii (1988). Should small U.S. exporters take the plunge? **Business Week**, New York, McGraw-Hill, (3078-408):24-5, 12 dez.
- MELCHER, R. A. et alii (1988). Will the New Europe cut U.S. giants do down to size. **Business Week**, New York, McGraw-Hill, (3078-408):20-2, 12 dez.
- PETERSON, T. et alii (1988). Asia faces the land of the rising barriers. **Business Week**, New York, McGraw-Hill, (3078-408):30-1, 12 dez.
- RIEMER, B. et alii (1988). Europe's labor force: the wild card of 1992? **Business Week**, New York, McGraw-Hill, (3078-408):26-7, 12 dez.
- ___ (1988). The money men can't wait for the staring gun. **Business Week**, New York, McGraw-Hill, (3078-408):28-9, 12 dez.