



CNM-CUT Internacional

Confederação Nacional dos Metalúrgicos da CUT Ano V nº10 22.03.2005

Greve da GM em Portugal

Os trabalhadores da fabrica portuguesa da General Motors situada em Azambuja fizeram greve de 24 horas no ultimo dia 10 de março. A greve teve o apoio da FITIM e da Federação Européia dos Metalúrgicos.

A greve foi a resposta dos trabalhadores à proposta da direção da empresa de flexibilização do tempo de trabalho e de aumento dos salários de apenas dois por cento.

Os trabalhadores enfrentaram a tentativa da empresa de dividir os trabalhadores, jogando parte dos trabalhadores contra o restante . A empresa disse a cerca de 850 trabalhadores que o futuro da unidade estava em perigo a menos que eles concordassem com as propostas patronais.

A greve foi organizada pelo FEQUIMETAL e teve o apoio da Federação Internacional dos Metalúrgicos e da Federação Européia de Metalúrgicos. As entidades exigiram que a empresa respeite o compromisso assumido com a assinatura do acordo marco europeu de 8 de dezembro de 2004 e que procure soluções para a crise junto com os representantes dos trabalhadores, soluções que sejam financeiramente sustentáveis e socialmente responsáveis

“Fequimetal conta com o total apoio dos metalúrgicos de todas as partes do mundo para que consiga um acordo justo e eqüitativo com a direção da GM. Esse acordo não pode ser alcançado com ameaças de fechamento de fabricas, redução no emprego ou enfraquecimento da proteção no local de trabalho”, disse o secretário geral da FITIM, Marcello Malentacchi .

A luta dos metalúrgicos portugueses tem todo apoio dos metalúrgicos brasileiros, que em 1º de março ultimo assinaram uma declaração conjunta com os metalúrgicos europeus exigindo que a GM e a FIAT não coloquem sobre os ombros dos trabalhadores a crise provocada pela sua má administração. (ver **CNM Internacional nº 07** , de 04.03.2005).

Só no Brasil a GM passa incólume pela crise

Só no Brasil a GM passa incólume pela crise mundial da montadora

Os problemas se acumulam para a americana General Motors, a maior montadora de automóveis do mundo. A companhia espera registrar prejuízo de US\$ 1,50 por ação no primeiro trimestre do ano, por causa principalmente do fraco desempenho das vendas na América do Norte. Além disso, reduziu suas estimativas de lucro no ano para um máximo US\$ 2 por ação, ante uma estimativa prévia de US\$ 4 a US\$ 5.

As poucas boas notícias para o presidente mundial da montadora, Rick Wagoner, ultimamente têm vindo do Brasil. O mercado nacional de automóveis em 2004 consagrou a GM na posição de líder pela primeira vez na história. O Corsa e o Celta são, respectivamente, o terceiro e o quarto modelos mais vendidos no País.

O canadense de origem chinesa Ray Young, atual presidente da companhia no Brasil, conseguiu diminuir os prejuizos da montadora e espera lucro este ano, revertendo oito anos seguidos de perdas financeiras no País. A GM saiu-se bem ao ser uma das primeiras a apostar na tecnologia com motor flexível - movido a álcool e a gasolina - , atualmente a coqueluche do mercado nacional.

A tecnologia foi uma poderosa ferramenta de marketing da companhia. Quando ela lançou o Astra multicomcombustível (com motor que aceita GNV, gasolina ou álcool), teve o próprio presidente Luiz Inácio Lula da Silva como garoto-propaganda.

E o jovial Young conseguiu ofuscar o brilho das concorrentes no Salão do Automóvel de São Paulo, a maior vitrine do setor na América do Sul, quando dançou um rock, sozinho. Nos primeiros meses de 2005, a GM perdeu um pouco do terreno para a Volkswagen e a Fiat, mas espera reverter o processo com lançamentos dos modelos populares com tecnologia bicombustível.

Certamente, as soluções de longo prazo passam pelo lançamento de produtos que caíam no gosto do consumidor, nem que, para isso tenha de investir em tecnologias inusitadas, como no caso brasileiro.

Rompimento com a Fiat: sangria de US\$ 2 bi

Um dos maiores gastos da General Motors este ano serão os US\$ 2 bilhões que pagará à Fiat pelo fim do acordo de fusão na área de automóveis, feito em 2000. A empresa também admitiu que a estratégia de lucratividade do presidente Rick Wagoner precisa de mudanças urgentes. Por enquanto, ele garante ter o apoio do conselho. As más notícias fizeram as ações da empresa derreterem na Bolsa de Nova York, contaminando também as de outras companhias do setor, como a Ford.

A sustentação da lucratividade da GM está em risco por causa, principalmente, da atuação no mercado americano. Jogando em casa ela tem perdido terreno para as montadoras asiáticas, principalmente Toyota e Honda. A GM continua sendo a líder no mercado americano em volume de vendas, mas teve queda de 1,4% no número de automóveis e comerciais leves negociados em 2004.

Aliás, o mercado americano, que sempre foi competitivo, está ainda mais desafiante: as vendas cresceram apenas 1% em 2004, para 16,9 milhões de veículos. O mercado é considerado saturado e os consumidores estão menos sensíveis a promoções, tanto que a decisão da GM de cortar preços não surtiu grande efeito.

Especialistas apontam que um dos principais problemas da GM é seu gigantismo, o que torna a gestão mais burocrática e a tomada de decisões mais lenta. A empresa tem um quadro de funcionários grande, que Wagoner tem evitado diminuir muito. Suas obrigações com fundos de aposentadoria também são altas. Além disso, a GM e seus pares ainda lutam para alcançar o sistema de logística enxuto da Toyota (inventado pela própria, diga-se de passagem), que prega a produção com menor custo e o menor índice de erros possível. Afora isso, a GM demorou a apostar em novas tecnologias, como a de veículos híbridos (com motor elétrico), que estão fazendo sucesso nos EUA. *(Tribuna da Imprensa, 21.03.2004)*

França: Golpe na jornada de 35 horas

O Parlamento francês adotou ontem de forma definitiva o projeto de lei de reforma das 35 horas de trabalho semanais, o que constitui a segunda flexibilização feita pelo atual governo de direita num assunto que se tornou marco da administração anterior, de esquerda.

A reforma, que cria um regime de "horas escolhidas" além do contingente anual de horas-extras permitidas, foi aprovada com 350 votos a favor da governante UMP e a centro-liberal UDF, e 135 votos contra de socialistas, comunistas e verdes.

Em dezembro do ano passado, o governo de Jean-Pierre Raffarin assinou um decreto que aumentou de 180 para 220 o contingente anual de horas-extras.

A nova lei cria a Conta de Economia de Tempo, em que são acumuladas as "horas escolhidas" que, segundo o governo, permite "que aqueles que querem ganhar mais trabalhem mais". Durante os últimos meses, aumentou o número de manifestações populares na França contra esta reforma e a queda do poder aquisitivo dos trabalhadores.

Apesar de não ter mudado sua postura em relação à reforma das 35 horas, Raffarin cedeu na questão da revisão salarial no último dia 13, três dias após uma forte mobilização que levou às ruas de 600 mil a 1 milhão de pessoas.

O chefe do Executivo conservador chegou inclusive a qualificar de "legítima" a reivindicação dos trabalhadores de aumento do poder aquisitivo, pois o crescimento econômico em 2004 foi superior ao previsto, de 2,5%, contra o 1,7% que era esperado.

Temendo que o descontentamento social se traduza no dia 29 de maio numa vitória do "não" no referendo sobre a Constituição europeia, o governo decidiu reabrir negociações salariais com os servidores públicos e promover as negociações no setor privado.

Depois de meses de tensão e três grandes greves, o ministro do Emprego Público, Renaud Dutreil, começou ontem as negociações com os representantes de sete sindicatos de servidores.

Em dezembro do ano passado, os sindicatos reivindicavam 5% de reajuste nos salários-base para resistir à perda do poder aquisitivo desde 2001, mas, após a ruptura das negociações, o governo concordou de forma unilateral com um aumento de 0,5% em fevereiro passado e outro de 0,5% para novembro próximo.

Os sindicatos, que exigem agora um reajuste salarial de pelo menos 1,8% anual em 2005, ou seja, o equivalente à inflação, esperam um "gesto do governo" nesse sentido antes de entrar no assunto da modernização da administração. *(com base no noticiário da agência EFE, 22.03.2005)*

Vital a anulação da dívida africana

A anulação da dívida na forma recomendada pela Comissão para a África deve ser apoiada, argumenta o secretário geral da FITIM, Marcello Malentacchi em sua última coluna de opinião.

Em sua última coluna publicada no último dia 15 de março, Marcello Malentacchi acolhe as conclusões do informe da Comissão para África e argumenta que eles merecem o apoio da comunidade internacional.

Entre outras iniciativas, a Comissão está propondo o cancelamento de 100% da dívida dos países mais endividados da África. Comentando essa proposta, Malentacchi disse, "Creio que se trata de uma boa solução e a melhor maneira de dar à África uma oportunidade verdadeira de desenvolver sua economia".

Da mesma forma que outros movimentos sociais, Malentacchi considera que este processo não pode ficar nas mãos das instituições financeiras como o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional. "Essas instituições fracassaram no cumprimento de seus objetivos e não se pode confiar nelas enquanto elas não reformarem-se e converterem-se em instituições democráticas e transparentes a serviço da população".

"É necessário que se exerça pressão sobre os governos do G7 que vão reunir-se na Escócia em junho próximo, através de uma mobilização massiva em todo o mundo", disse Malentacchi.

Ford traz aço do exterior

Ford faz primeira encomenda de aço ao exterior após alíquota zero

Lote chegará em 45 dias e custará mais barato do que a matéria-prima nacional

Cleide Silva

Três semanas após a decisão do governo federal de zerar a alíquota do Imposto de Importação do aço, a Ford fez a primeira encomenda de fornecedores dos Estados Unidos e Europa. Inicialmente serão entre 5 mil e 7 mil toneladas ao mês. O primeiro lote chegará ao Porto de Camaçari (BA) ou Santos (SP) em 45 dias. Outras montadoras estão fazendo cotações de preços e ainda não decidiram pela importação.

Segundo o gerente geral de compras da Ford, Vagner Galeote, o produto chegará ao País mais barato do que o preço cobrado pelas siderúrgicas locais, mesmo com o custo do frete. O presidente da montadora, Antonio Maciel Neto, calcula que os valores cobrados internamente são 30% a 40% mais caros. No exterior, a companhia tem contratos de três anos, enquanto no Brasil o pagamento é à vista. "Não compramos no pico dos preços, pois isso seria insano", diz Galeote.

Apesar de a Ford ser a única montadora a iniciar importações, a medida do governo de isentar o imposto, antes de 12% a 15%, teve reflexos no mercado. "Depois da alíquota zero, as usinas não falaram mais em aumento", diz o diretor de compras da Renault, Emmanuel Gavache. Em janeiro e fevereiro, a indústria pagou aumentos médios de 10% a 12% e esperava novo reajuste para março ou abril.

Os efeitos desses aumentos ainda estão sendo repassados ao consumidor. Ontem, a General Motors reajustou os preços dos carros em 1,2%, em média. Foi o terceiro aumento do ano. Nos dois anteriores, os carros ficaram em média 1,2% e 1,7% mais caros, índices parecidos com os aplicados pelas outras montadoras.

As chapas importadas pela Ford serão usadas em portas e laterais. Segundo Galeote, as importações vão prosseguir até que os preços locais tenham vantagem. O aço importado faz parte da cota que a matriz tem junto aos fornecedores internacionais.

A GM ainda analisa a possibilidade de importar. A Renault informa que, se o preço local continuar acima do externo, também vai importar. A empresa negocia com as autopeças o desenvolvimento do Logan e espera lançá-lo em 2007 com 80% de nacionalização. Será o modelo mais barato da marca.

O presidente do Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS), José Armando de Figueiredo Campos, reafirma que o aço no Brasil vai seguir o mercado internacional, mas não antecipa quando ocorrerão novos reajustes. No ano passado, o aço para as montadoras subiu cerca de 70%. As usinas ainda não foram comunicadas de repasses do minério de ferro, que subiu 71% no mercado externo.

"A medida do governo é inócua, pois o setor está conectado ao mundo; se a demanda interna e externa crescerem, os preços vão subir e não haverá oferta para importação", diz Campos, que considera "um blefe" o anúncio da Ford. "Talvez alguma empresa traga algumas toneladas só para constar na nota fiscal." Os executivos participaram, em São Paulo, do seminário Compras automotivas: hora da decisão, organizado pela Autodata. (*O Estado de S.Paulo*, 22.03.2005)

Mercosul, África do Sul e Índia querem acordo

Mercosul, África do Sul e Índia querem negociar acordo de livre comércio

São Paulo, 21 de Março de 2005 - Representantes do Mercosul, Índia e África do Sul se reunirão em Brasília, em agosto, para discutir a possibilidade de um acordo trilateral de livre comércio (incluindo serviços). Segundo o Itamaraty, o assunto foi discutido em Nova Délhi entre o chanceler Celso Amorim e representantes dos outros dois países, neste final de semana, num encontro do fórum que inclui as três economias, o IBSA. O Mercosul já tem um acordo de preferências tarifárias com a Índia - os documentos sobre as reduções tarifárias foram assinados em Nova Délhi - e com a União Aduaneira da África Austral (Sacu), cujo principal sócio é a África do Sul. Esses acordos bilaterais definem reduções para um grupo de bens. Os de livre comércio cobrem quase todas as tarifas.

Como a África do Sul faz parte de uma união aduaneira, que adota as mesmas tarifas de importação, deve negociar com seus sócios da Sacu.

Também em Nova Délhi o G-20, grupo que tem como um de seus líderes o Brasil e que agora conta com o Uruguai como membro, anunciou querer que as nações ricas eliminem, em cinco anos, todos os subsídios que distorcem o comércio internacional agrícola. Numa reunião ministerial de dois dias, o grupo estabeleceu uma plataforma de ação até dezembro, quando haverá a reunião ministerial da Organização Mundial do Comércio e na qual se espera haver acordos sobre a Rodada de Doha de abertura comercial.

"Os subsídios agrícolas são a questão mais perigosa do comércio que precisa ser eliminada em cinco anos", disse Amorim, segundo a agência AFP. "Os países ricos precisam se mostrar sensíveis às nossas preocupações sobre a segurança dos alimentos. Índia e China têm muito em jogo em relação à agricultura", disse o vice-ministro chinês do Comércio, Yi Xiaozhun.

Amorim enviou mensagem desejando êxito a Rob Portman para o cargo de Representante de Comércio dos EUA (USTR) e falou do interesse do Brasil em negociar acesso a mercado com Washington. (Claudia Mancini) (*Gazeta Mercantil*, 21.03.2005)

China invade a América Latina

Investimento direto do país no exterior alcançou os US\$ 37 bilhões em 2004. Metade destes recursos foram para a AL

O presidente chinês, Hu Jintao, realizou em novembro de 2004 uma visita de duas semanas nas quais passou por quatro dos principais países da região (Brasil, Argentina, Chile e Peru) com um claro objetivo: preparar o terreno econômico e político para sua iminente expansão na América Latina. Mas o que procura exatamente o gigante chinês nesta região?

Na opinião de Emilio Ontiveros, professor de Economia da Empresa da Universidade Autônoma de Madri e diretor da revista "Economistas", "a China procura duas coisas no mercado da América Latina: a primeira e prioritária é assegurar o abastecimento de matérias-primas a médio e longo prazo; a segunda é diversificar investimentos".

Se for levado em conta que a China ocupa o terceiro lugar no mundo com o maior número de divisas e quer diversificar o investimento, a equação é evidente: o gigante asiático está se posicionando para se transformar em uma das maiores potências econômicas do mundo. Isto ocorrerá, segundo os estudos mais confiáveis, antes de 2050.

"A situação vem mostrando isso nos últimos anos. Mais de 30% do aumento no crescimento da economia mundial tem a ver com a China. 32% dos investimentos têm relação com a China, 34% da demanda de petróleo é da China", explica Ontiveros.

Focos

Até agora, os países da América Latina tinham mantido uma relação distante com a China. A situação mudou e ambas as regiões esperam obter benefícios destes fluxos comerciais que, segundo Ontiveros, "serão um jogo de soma positiva sempre e quando o investimento se diversificar e nem tudo estiver nas mãos do tesouro americano", que continua sendo o principal investidor no mercado da América Latina.

Tudo o que implicar investimento direto é esse "bom colesterol" que representam os fluxos de capital na região e é positivo para os investidores de ambas as partes. O investimento direto na região é algo objetivamente bom já que estes focos de investimento têm, por definição, vocação de permanência. Nesta dinâmica o Chile foi um dos primeiros países da América Latina que manteve relações diplomáticas com a China.

O gigante asiático consome 2,5 milhões de toneladas de cobre, matéria-prima que importa das mineradoras chilenas. Dos US\$ 7 bilhões que o Chile exporta em cobre, entre 30% e 35% são destinados à China (mais de US\$ 1 bilhão).

Quanto à Argentina e ao Brasil, são exportadores de soja, matéria-prima que a China necessita para fazer frente à crescente demanda de sua indústria. A América Latina vende nos mercados mundiais cerca de 47% da soja que produz.

Os investimentos chineses no Peru se concentram na mineração, o petróleo, a pesca e a agroindústria, enquanto que na Venezuela seu interesse se centra em laminados de aço, alumínio, etileno e ferro.

"O país está buscando sobretudo metais e algumas matérias alimentícias agrícolas", assinala Ontiveros, "e também está considerando investir em infra-estruturas para fazer uma diversificação de seus investimentos".

Neste setor cabe destacar o caso da China Beija Escoa e China Railway 20 th Group, que anunciaram sua intenção de gastar aproximadamente US\$ 8 bilhões na ampliação da rede ferroviária, concretamente para serviços urbanos e interurbanos de trens de passageiros. Também existe um compromisso por parte das empresas New World e China Constructions para financiar a construção de 300 mil casas "populares", cujo custo unitário será em torno dos US\$ 20 mil.(....). (Tribuna da Imprensa, 21.03.2004)

A Ressaca Neoliberal

Na América Latina, países e transnacionais acordam com dores de cabeça da farra da privatização e da desregulamentação

Por Antonio Luiz Monteiro Coelho da Costa

Na sexta-feira 11 de março, dois dias depois de aumentar o preço da gasolina em 3,5% e o do diesel em 4,2%, a Shell foi surpreendida por uma convocação do presidente Néstor Kirchner aos cidadãos argentinos:

– Façamos uma causa nacional, não lhe compremos nada, nem uma lata de óleo. Não há melhor ação que esse 'boicote nacional' que o povo pode fazer aos que estão abusando. Graças a Deus, a Petrobrás e a Repsol-YPF não aumentaram.



Poder na rua.

Bolívia: as massas derrubam presidentes, bloqueiam estradas para ditar impostos

A estatal brasileira e a empresa espanhola, diga-se a verdade, acataram Kirchner menos por intervenção divina do que pelo fato de extraírem petróleo do solo argentino a um custo de US\$ 5 a US\$ 8 o barril, o que lhes permite lucrar mesmo com uma gasolina relativamente barata.

A Shell compra petróleo bruto dessas empresas a cerca de US\$ 27,50 – menos que o preço internacional, hoje em torno de US\$ 50, graças à retenção de 45% que o governo argentino impôs às exportações de combustível. É o mesmo caso da Esso, que no fim de semana acompanhou a remarcação da transnacional anglo-holandesa e, como esta, tornou-se alvo de boicote e piquetes.

O novo governo de Montevideú, a pedido de Kirchner, obrigou a Sol Petroleo, filial argentina da estatal uruguaia Ancap (agora dirigida por Raúl Sendic, filho do fundador dos tupamaros) a voltar atrás no aumento já anunciado. E o Uruguai pôs à venda a Sol, que teve prejuízo de US\$ 26 milhões em 2004.

Em pesquisa de opinião, 74% dos argentinos apoiaram Kirchner. As vendas da Shell, segundo a Federação dos Empresários de Combustíveis (donos de postos), caíram 60%.

Desde a privatização da YPF, a produção, refino e comercialização do petróleo foi desregulamentada. De acordo com a cartilha neoliberal, isso estimularia a concorrência e a eficiência das operações e favoreceria o consumidor.

Na vida real, os preços internos passaram a acompanhar os internacionais que, desde 1999, voltaram a subir. O potencial desestabilizador desse efeito foi multiplicado pela desvalorização do peso em 2001.

Em 2005, o repasse da alta internacional do petróleo é ainda menos tolerável, pois ameaça realimentar a alta dos preços, já naturalmente pressionada pela espetacular recuperação da

economia e do consumo (crescimento de 8,8% em 2003 e 2004 e prováveis 7,5% em 2005) e pela equiparação dos preços internos dos produtos agrícolas aos internacionais.

Já se esperava um aumento da inflação, de 6% no ano passado, para 10% neste ano. Nesse país traumatizado pela hiperinflação, aumentar preços sem consultar o governo foi, literalmente, jogar gasolina em um princípio de incêndio.

Há outro fator a incrementar a irritação de Kirchner. A Shell, que havia anunciado a saída da Argentina como parte de sua reestruturação internacional, exigiu da estatal venezuelana PDVSA US\$ 1 bilhão por uma velha refinaria e uma rede de postos que dificilmente valeriam mais que os US\$ 200 milhões oferecidos. Segundo o jornal *Página/12*, o governo atribui essa atitude a uma "sugestão" de Washington, a quem ainda cabe a última palavra sobre os interesses da anglo-holandesa no Iraque.

O governo Kirchner continua interessado em trazer os venezuelanos e em tirar do papel a nova estatal petrolífera argentina Enarsa. Seja pela compra da Sol, seja por associação com a PDVSA ou Petrobrás na hipotética multiestatal sul-americana PetroAmérica. Com isso, o Estado voltaria a deter uma ferramenta para regular os preços de combustíveis e controlar repiques inflacionários.

A queda de braço entre Buenos Aires e as "irmãs" transnacionais do petróleo não deve ser vista como mera reedição tardia dos "fiscais de Sarney". Manifesta uma insatisfação muito mais profunda com as consequências das privatizações e desregulamentações dos anos 90 e também a necessidade de recuperar a capacidade do Estado nacional de intervir na economia.

O mesmo Kirchner trava outra batalha com as companhias privatizadas de serviços públicos, que recorreram ao Centro Internacional para Arbitragem de Disputas sobre Investimentos do Banco Mundial (Ciadi).

Essas concessionárias exigem indenizações pelas medidas de emergência que converteram para pesos desvalorizados e congelaram as tarifas antes cobradas em dólares e reajustadas pela inflação dos EUA. Nos anos 90, o governo argentino aceitou o Ciadi como instância de arbitragem para proteger os investidores de expropriação. Agora, essas empresas alegam ter sido expropriadas de contratos de concessão, pois tais medidas os tornaram sem valor.

Buenos Aires responde que tais medidas não foram expropriatórias nem discriminatórias, mas parte de uma política econômica soberana e aplicada a todos, nacionais e estrangeiros. Lembrou ao Ciadi o precedente de Nixon: quando o dólar abandonou o padrão-ouro em 1973, não se cogitou tratar isso como expropriação de investidores estrangeiros e reivindicar indenizações.

Kirchner ameaça anular decisões do Ciadi na Justiça local, se for necessário. Os processos já em andamento somam US\$ 17 bilhões e, se todas as concessionárias seguirem o mesmo caminho, poderão chegar a US\$ 80 bilhões – valor equivalente ao da reestruturação da dívida recém-concluída.

As mesmas contradições se manifestam sob outras formas na Bolívia e no Brasil, onde também têm sido enfrentadas de maneira diferente.

No país andino, os problemas começaram no governo de Hugo Bánzer, com a campanha de janeiro de 2000 contra as transnacionais Bechtel (estadunidense) e Abengoa (espanhola) que assumiram a concessão das águas e esgotos de Cochabamba e imediatamente elevaram as tarifas em 35%, com apoio do Banco Mundial, que também proibiu o governo boliviano de subsidiá-las. Famílias com renda inferior a US\$ 100 viram-se pagando mais pela água do que pela comida.

Quatro meses de greves e bloqueios liderados pelo operário Oscar Olivera forçaram Bánzer a cancelar a concessão. As empresas, que haviam investido menos de US\$ 1 milhão na Bolívia, foram ao Ciadi exigir indenização de US\$ 25 milhões pelos lucros perdidos. O processo segue, sem que os representantes do povo de Cochabamba possam acompanhar suas sessões.

Era só o começo. Em outubro de 2003, revoltas populares contra uma das consequências das privatizações na área de energia (um projeto de exportação de gás a preços irrisórios, através do Chile) puseram para correr o presidente Gonzalo Sánchez de Lozada que, em seu primeiro mandato (1993-1997), havia privatizado o setor, dado garantias aos investidores e baixado os royalties do petróleo de 50% para 18%.

Seu sucessor, Carlos Mesa, tentou pôr panos quentes no conflito em torno da concessão do serviço de água de El Alto, onde o líder popular Abel Mamani tenta reeditar a vitória de Olivera. Pediu à francesa Lyonnaise des Eaux uma revisão de tarifas. O gerente local respondeu, em uma carta furibunda, que a passividade das autoridades ante a agitação social de El Alto constituiria uma violação ao convênio e que seu pedido contrariava o marco legal e as obrigações da Bolívia, que, segundo ele, seriam "assegurar proteção e segurança plenas, em seu território, aos investimentos franceses".

Mamani, por sua vez, não recua da exigência de expulsão imediata da transnacional – mesmo se Mesa diz que isso pode custar ao país uma multa de US\$ 17 milhões, a ser paga automaticamente ao Banco Mundial, mais um processo no Ciadi de US\$ 50 milhões.

A radicalização das ruas pareceu dar um passo maior que a perna ao exigir tudo ao mesmo tempo, agora. O presidente ameaçou renunciar e assim forçou a maioria do Parlamento a rejeitar a renúncia e ratificar sua autoridade, reforçando sua popularidade na chamada “maioria silenciosa”. Mas a rebelião e os bloqueios prosseguiram. O Parlamento jogou a toalha e aprovou uma proposta para o gás e o petróleo muito mais dura do que Mesa desejava: manteve 18% de royalties e criou novos impostos de 32% (para driblar o Ciadi). Mesa colocou de novo o cargo na mesa: propôs antecipar as eleições presidenciais de 2007 para agosto.

No Brasil, governo e sociedade seguem a tradição de evitar o confronto aberto. A frustração das promessas de crescimento do Consenso de Washington e do Plano Real, a desvalorização de 1999 e a crise energética de 2001 reduziram significativamente os lucros esperados pelas empresas desnacionalizadas.

Na maioria dos casos, o problema tem sido cuidadosamente acomodado debaixo do tapete: as empresas privatizadas deixam de cumprir suas metas e o governo deixa de cobrá-las. As agências reguladoras deixam de aplicar multas por deficiências nos serviços ou essas não são cobradas, enquanto o BNDES desembolsa bilhões em novos financiamentos e capitalizações para evitar que empresas privatizadas parem de funcionar, em vez de destinar esses recursos a novos investimentos urgentes (leia “Sobrou a conta”, CartaCapital nº 332).

No caso do setor elétrico, o acúmulo sob o tapete já dá nas vistas. Desde 2001, seus clientes têm sido obrigados a indenizar o setor por consumir menos energia que o previsto. Os cidadãos foram obrigados a economizá-la, é claro, porque o setor, agastado com a desvalorização do real, não investiu o suficiente para prevenir a crise energética.

Mesmo assim, várias empresas privatizadas, muitas delas adquiridas por grupos estrangeiros aos quais o BNDES e fundos de pensão estatais deram uma generosa mãozinha, continuam a ser sorvedouros de recursos públicos.

O Grupo Neoenergia acaba de receber do BNDES R\$ 856 milhões. A Light pede mais R\$ 650 milhões, a Eletropaulo R\$ 550 milhões e o Grupo Rede R\$ 300 milhões. Em fins de 2004, a Ferronorte recebeu mais R\$ 654 milhões e o resto do setor ferroviário demandava outro R\$ 1,8 bilhão. O Brasil jamais aceitou submeter suas concessões à arbitragem do Ciadi, mas teme a paralisia de setores vitais. Privatizados, ao que se dizia, para melhorar a qualidade dos serviços e evitar que o Tesouro desperdiçasse recursos com empreendimentos deficitários.

Nos três países, com diferentes graus de gravidade, a premissa de que os interesses transnacionais seriam colocados acima de povos e países criou falsos direitos adquiridos e agora dificulta o ajuste a políticas mais equilibradas e expectativas mais realistas. Os governos necessitam desesperadamente recuperar parte do poder regulatório perdido.

Mas as instituições multilaterais não hesitam em tomar partido. Na terça-feira 15, Rodrigo Rato condicionou um novo acordo com a Argentina ao fim do boicote à Shell e Esso: “Ao FMI parece imprescindível que haja regras de investimento claras e respeitadas para com o funcionamento da iniciativa privada”.

Isso, é claro, só reforça o apoio da opinião pública às atitudes de Kirchner, prestigiado pelo sucesso da reestruturação da dívida. A disposição do FMI e do Banco Mundial, de fazerem abertamente o papel de advogados e lobistas das transnacionais sem abrir mão da toga de juiz, pode radicalizar ainda mais um conflito no qual seus protegidos já deveriam saber que terão de ceder anéis para não perder os dedos.

A indicação de Paul Wolfowitz para o Banco Mundial, por Bush júnior, mostra como sempre é possível piorar. O estrategista de poltrona que conduziu o Pentágono a novo atoleiro, ao garantir que a invasão do Iraque pagaria a si mesma, seria recebida entusiasticamente pelo seu povo, baixaria os preços do petróleo e criaria um paraíso neoliberal no Oriente Médio, é o nome ideal para complicar as situações já delicadas criadas para os países pobres pelos excessos da globalização e pôr fogo até em torneiras de água. (*Carta Capital, 19.03.2005*)

CNM-Internacional é um informativo da Secretaria de Relações Internacionais da Confederação Nacional dos Metalúrgicos – **CNM-CUT**, editado pela Consultoria Econômica e Social Integrada
Secretário Geral da **CNM** : Fernando Lopes
Jornalista Responsável : Antonio Carlos Castro (MTb 36.741/SP)
internacional@cnmcut.org <http://www.cnmcut.org.br>