

## Repressão no pátio da fábrica

José Casado

Foi uma terça-feira atípica aquele 4 de novembro de 1969: o Corinthians batia o Santos por 2x0 e acenava com uma segunda vitória depois de 11 anos de absoluto jejum contra o time de Pelé. O corinthiano Luiz Inácio Lula da Silva, então diretor-suplente do Sindicato dos Metalúrgicos de São Bernardo, estava preocupado com a bola no gramado. Continuou assim quando, no intervalo, os alto-falantes anunciaram que a polícia matara o terrorista Carlos Marighella, líder da Aliança Libertadora Nacional. Começava um novo ciclo na ditadura militar, com escalada repressiva e crescimento recorde na economia (9,5%).



Na manhã da terça-feira seguinte (11 de novembro), representantes de Volkswagen, General Motors, Chrysler, Firestone, Philips e Constanta se reuniram com o chefe do Departamento de Ordem e Política Social (Dops) no ABC paulista, Israel Alves dos Santos Sobrinho, e o major Vicente de Albuquerque, do IV Regimento de Infantaria do Exército. Na delegacia estiveram Evaldo Herbert Sirin, da General Motors; Mário de Souza Campos, da Chrysler; A. J. Vieira, da Firestone; coronel Evaldo Pedreschi, da Philips; major Adhemar Rudge, da Volkswagen; e Synésio de Oliveira, da Constanta.

Chefes das seções de segurança interna dessas indústrias queriam acelerar o funcionamento do Grupo de Trabalho (depois chamado Centro Comunitário) que serviria de cobertura à colaboração entre empresas privadas do ABC paulista, o Dops e o Exército. Segundo a ata da reunião, debateram “problemas” nas fábricas, decidiram a compra de “mapas do Grande ABC e outros artigos”, e estabeleceram um Centro de Coordenação no Dops.

— Estávamos defendendo nossas empresas dos terroristas, da subversão — conta Synésio de Oliveira, o representante da Constanta (empresa incorporada ao grupo Philips em 1998). — O esquema era: se houvesse um caso suspeito, comunicávamos à comunidade (de informações).

### Cooperação intensa e sempre discreta

A cooperação entre empresas e ditadura militar foi permanente, intensa e quase sempre discreta, revelam documentos inéditos guardados nos arquivos do extinto Dops paulista. Uma parte foi descoberta e entregue ao GLOBO pelo historiador Antonio Luigi Negro, autor de um excelente livro sobre a emergência do sindicalismo brasileiro depois da Segunda Guerra (“Linhas de Montagem”, Editora Boitempo, 2004). Outros papéis foram localizados em arquivos públicos e particulares de São Paulo, Buenos Aires e Washington.

O conjunto é eloqüente na demonstração de um colaboracionismo muito além dos milionários donativos empresariais recolhidos pelo banqueiro Gastão Vidigal, o industrial Henning Albert Boilesen e o advogado Paulo Sawaia para custear a criação de um corpo de polícia política dentro do Exército (a Operação Bandeirantes). O intercâmbio entre empresas e órgãos de segurança ultrapassou o fornecimento rotineiro de Fuscas da Volkswagen, de Galaxies blindados da Ford, de caminhões da Ultragás, de refeições congeladas Supergel e de “gratificações” às equipes dos porões do regime.

Grandes empresas recrutaram pessoal nas Forças Armadas e na polícia, mantiveram aparatos de espionagem dos empregados dentro das fábricas e nos sindicatos. A Volks e a Chrysler, por exemplo, repassaram listas de funcionários aos órgãos de segurança, às vezes com as

respectivas fichas funcionais. Na semana passada, ambas negaram o envolvimento. A Volks ressaltou ter sido “sempre apolítica”. A DaimlerChrysler alegou total desconhecimento, “portanto não temos comentários”.

A associação de interesses empresariais com os da ditadura não foi peculiaridade brasileira. Ocorreu também na Argentina, depois do golpe de março de 1976. O objetivo foi sempre o mesmo: reduzir o risco de conflitos trabalhistas. A repressão tornou viáveis políticas de arrocho salarial.

Em Brasília o regime fixava os reajustes anuais de salários, proibia a contestação e os órgãos de segurança seguiam as reações do operariado com uma rotina de relatórios das indústrias. O Dops paulista acompanhou casos como o do metalúrgico Waldemar Rossi. Aos 37 anos contava oito meses de emprego na linha de montagem da Volks-Ipiranga quando foi a uma assembléia sindical. Ali propôs uma “operação-tartaruga”. Não teve êxito, mas antes da jornada terminar estava demitido. No mesmo dia (11 de novembro de 1970), o Dops protocolou um relato da empresa, com a ficha funcional de Rossi.

Em Buenos Aires, nas semanas seguintes ao golpe, centenas de trabalhadores foram presos. Entre abril daquele ano e junho de 1978, a embaixada dos EUA reportou a Washington episódios emblemáticos da “grande cooperação entre gerentes e órgãos de segurança”. Registrou a expectativa empresarial de que a ditadura intensificasse ainda mais a repressão — “minimizando o risco de greve nas indústrias” e de situações “fora do controle, como na GM”.

As diferenças nos dois países ficaram por conta da ferocidade dos generais argentinos: prisões em massa, com dezenas de “desaparecidos” depois de sessões de tortura — algumas realizadas dentro das fábricas onde as vítimas trabalhavam. (José Casado) (*O Globo*, 15.05.2005)

## Operários em greve desafiaram perseguição

Nos arquivos da polícia política há uma profusão de registros e listas de empregados remetidos por empresas privadas, com dados para identificação individual. As fichas serviam a todos os órgãos de segurança. Com frequência, davam origem a inquéritos no Departamento de Ordem e Política Social (Dops) — e, claro, a detenções.

Desde meados dos anos 60 as grandes indústrias se preocuparam em estruturar departamentos de segurança. Uma das que mais investiram foi a Volkswagen, cujos pátios reuniam cerca de 30 mil funcionários. Entre os especialistas que contribuíram na montagem do “serviço” da Volks estava o alemão Franz Paul Stangl. Fugitivo nazista, fora privilegiado por Hitler com o comando de dois dos principais campos de extermínio do III Reich na Polônia, Sobibor e Treblinka. Descoberto e preso, foi extraditado em 1967.

### Volkswagen era alvo óbvio da esquerda

Quando Stangl morreu, quatro anos depois na Alemanha, a divisão de segurança da Volks já abrigava quatro dezenas de funcionários, em parte recrutados na polícia e nas Forças Armadas. Em 1969 um dos chefes era Adhemar Rudge, coronel do Exército e engenheiro com domínio do idioma alemão.

— Nunca houve terroristas nas fábricas — conta. — Nos preveníamos, eventualmente com alguma troca de informações com o Dops.

Ele nega participação no “Grupo de Trabalho” das empresas com a polícia política, apesar dos registros na documentação do Dops:

— Nunca houve grupo, nem reunião, nada. Só tratávamos da segurança do patrimônio.

A Volks alega que Rudge não tinha autonomia para representá-la em fóruns externos.

Líder na produção de carros, a Volks era alvo óbvio e preferencial da esquerda. Entre 1970 e 1971, o Partido Comunista Brasileiro (PCB) traçou um “Plano de Construção (de bases) nas Empresas”. O jornal comunista “Voz Operária” exaltou o sucesso do plano “na maior empresa privada”. Não deu o nome, mas a nota levou a uma ação combinada empresa-polícia política.

— Foi a Operação Escaninho: vigilância sobre todo metalúrgico que tivesse material suspeito nos escaninhos. Em seguida veio a grande redada de prisões — conta o historiador João Guilherme Vargas Neto.

Na época prenderam o operário Antonio Guerra com um “Jornal da Volkswagen” em que se lia: “Há elementos do Dops e do SNI em diversas seções (...). Já fizeram prisões dentro da própria empresa. Outras vezes, enrolam o trabalhador e o levam para fora da fábrica, onde o espera o Dops ou a Oban (Operação Bandeirantes).”

Na vizinha Saab-Scania, em São Bernardo, a conexão com os órgãos de repressão foi aperfeiçoada na greve de 1978, a primeira no país depois de nove anos, da qual emergiu Lula e o chamado “novo sindicalismo”.

A greve foi articulada na ferramentaria sob a liderança do operário Gilson Luiz Correia de Menezes, diretor de base do sindicato. Na véspera ele avisou Lula, que não acreditou:

— Falei com Lula que a Scania ia parar no outro dia. E ele deu uma risadinha assim e tal. Tudo bem. Apoiou mas não acreditou muito. Eu insisti: ‘Olha, a Scania vai parar amanhã’... Só sei que passei a noite sem dormir, tremendo, porque não sabia o desfecho daquilo. Pensei mesmo, nunca vou ver essa coisa de liberdade.

Reação natural de quem vivia o rigor da vigilância interna. Menezes e outros eram seguidos dentro da fábrica:

— O chefe da segurança chegou a colocar um guarda para me vigiar. Até ao banheiro ele ia. Todos nós, na Scania, na Mercedes e na Ford, éramos vigiados na fábrica. O tempo todo.

### **Barulho de máquina somente em quatro áreas**

Alguns metalúrgicos recordam que os chefes de seção riam, incrédulos com a possibilidade de uma greve.

Na manhã de terça-feira 12 de maio de 1978, as máquinas da ferramentaria da Scania não foram ligadas. As outras seções do pavilhão A seguiram o exemplo. Somente em quatro áreas ouviu-se barulho de máquina.

— Foi indo, as pessoas se juntando no pátio e parou a fábrica toda — conta Menezes. — Ali pelas 8h15min pedi que alguém fosse a um orelhão e avisasse ao pessoal do sindicato. Eles estavam reunidos, saíram correndo para a fábrica. Por volta das 9h30min apareceu um representante da Secretaria do Trabalho, Guaraci Horta (mais tarde interventor no sindicato dos metalúrgicos). Estava com um agente do Dops. Ameaçaram e tal, mas o pessoal começou a gritar e eles correram.

Empresas e governo foram surpreendidos, recorda Nildo Masini, representante do setor de trefilação de aço na diretoria da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp).

— A gente tinha a sensação do descontentamento, que não era de natureza política mas salarial. Na Fiesp recebíamos informação de dentro das fábricas, que o pessoal das indústrias trazia. Mas ninguém sabia mesmo o que e quando ia acontecer. Depois de 14 anos sem negociação direta, tivemos que correr para montar um mapa das reivindicações e concessões feitas aos trabalhadores.

Depois da Scania, vieram todas. Num país que atravessara uma década sem notícia de greves, com vigilância nas linhas de produção e camburões da polícia nos portões das fábricas, o cenário foi revolucionado: em 45 dias protocolaram-se 166 acordos sindicais, com aumento real de salários para quase 280 mil trabalhadores.

Gilson Menezes e 222 grevistas foram demitidos. A Scania mandou dois representantes ao Dops para entregar as fichas funcionais. Não existe uma contabilidade sobre vítimas funcionais e policiais desse período. Mas a vida nas empresas do ABC paulista mudou a de 1978. (Colaborou Soraya Aggege, de São Paulo) (José Casado) (*O Globo*, 15.05.2005)



## CNM na Espanha

Na semana passada os nossos diretores, Fernando Lopes e Emilia Valente participaram em Madrid do 3º Congresso da Federação Minerometalúrgica das Comisiones Obreras. A federação reúne 150 mil trabalhadores e é a primeira força sindical dos metalúrgicos espanhóis.



Foram três dias de intensos debates, análises e balanços dos projetos e atividades da federação e a eleição dos trabalhadores que vão dirigir a entidade para os próximos 4 anos.

O congresso foi aberto pelo companheiro Felipe López Alonso, secretário geral da Federação que foi reeleito para o cargo. Os metalúrgicos convidados foram representados na fala do companheiro Marcello Malentacchi, da Federação

Internacional dos Metalúrgicos.

Os documentos debatidos no congresso podem ser encontrados em : <http://www.minerometal.ccoo.es/congresodirecto/2004/>

Posteriormente ao congresso realizou-se o primeiro seminário do Laboratório Industrial Sindical, um projeto conjunto dos metalúrgicos do Mercosul e da UE, dirigido conjuntamente pela CNM/CUT e pela Federação Metalúrgica das Comisiones Obreras. O tema do seminário foi "Políticas Trabalhistas e Sociais na UE e no Mercosul" e dele participaram representantes da Argentina, Chile, Paraguai e Uruguai, além dos brasileiros e espanhóis.

O Laboratório está ultimando os detalhes para colocar no ar sua página na Internet, o que deverá acontecer nos próximos dias.

## GM abre PDV para desligar até 500 e culpa dólar

A General Motors do Brasil vai abrir um PDV (programa de demissão voluntária) para desligar até 500 funcionários aposentados da unidade de São José dos Campos (91 km de São Paulo). A criação do programa foi negociada ontem com o Sindicato dos Metalúrgicos de São José dos Campos, numa reunião que durou quase cinco horas.

"A empresa culpou a desvalorização do dólar pela necessidade de redução da produção. Eles disseram que não compensa exportar com o atual patamar de câmbio", disse Luiz Carlos Prates, o Mancha, presidente do sindicato. Segundo ele, a GM teria informado que manteria em produção para exportação apenas os contratos fechados anteriormente. "A montadora não deve negociar novas vendas externas enquanto o dólar estiver lá em baixo", afirmou.

O PDV para os aposentados de São José dos Campos é apenas uma das medidas adotadas pela GM para reduzir seu volume de produção. No começo do mês, a empresa reduziu a jornada semanal da fábrica de São Caetano, no ABC paulista, de 45 horas para 40 horas. Por enquanto, não se fala em PDV por lá.

A informou que está adotando essas medidas para adequar a produção local "às exportações". Segundo a empresa, a diminuição do ritmo de produção é reflexo do efeito da desvalorização do dólar sobre as exportações. No começo do mês, o presidente da Anfavea, Rogelio Golfarb, disse que o dólar barato estava "pulverizando a rentabilidade das exportações". Segundo ele, essa redução de margem pode tirar do Brasil investimentos necessários à manutenção da competitividade.

Mancha diz que o PDV deverá atingir apenas os funcionários aposentados --são 500, ao todo. Para estimular o desligamento, a empresa pagará um adicional de seis a nove salários --dependendo do tempo de casa-- e dois anos de convênio médico para quem aderir ao PDV, que será encerrado na próxima sexta-feira.

Segundo Mancha, a empresa teria se comprometido a não demitir nenhum funcionário não-aposentado. "Isso nós não vamos aceitar. O PDV para aposentado é aceitável, pois tem trabalhador que já estava aposentado e queria sair, mas esperava por uma condição mais favorável financeiramente para se desligar."

O sindicalista disse que o acordo que autorizou a abertura do PDV condicionou a transferência de 2.000 funcionários da Fiat-GM Powertrain --joint venture entre a GM e a Fiat, que está sendo dissolvida neste mês de maio-- para a GM de São José dos Campos.

"Todos eles serão incorporados à linha de produção da GM", disse Mancha. Esse processo deve ser concluído até agosto. (Fabiana Futema) (*Folha Online*, 13.05.2005)

## Brasil troca EUA por China nas importações

Compra de produtos chineses cresceu 58% no 1º trimestre, enquanto a de norte-americanos avançou 9,6%

Quando a siderúrgica Gerdau divulgou na semana retrasada o primeiro contrato de sua história para a compra de equipamentos chineses, no valor de R\$ 650 milhões, ela deu forma a uma lenta mas estrutural mudança nas relações comerciais do Brasil com o resto do mundo: a substituição de tradicionais fornecedores dos países desenvolvidos por indústrias localizadas na China.

O fenômeno explica parte significativa da alta recorde de importação de produtos chineses registrada a partir do ano passado, que ocorre tanto pelos baixos preços do país asiático como pela transferência para seu território de linhas de montagens de empresas norte-americanas e européias.

Enquanto as importações de produtos chineses pelo Brasil neste ano crescem acima da média do total de importações, as compras dos Estados Unidos caminham com fôlego menor. A consequência é que o saldo do Brasil com seu principal parceiro comercial aumenta, enquanto encolhe o registrado com a China.

Entre janeiro e março, o Brasil comprou de outros países US\$ 16,1 bilhões, 21,2% a mais que no mesmo período de 2004. Se forem consideradas só as importações de produtos chineses, a alta é de 58%: de US\$ 670 milhões para US\$ 1,05 bilhão. O salto das importações e a estagnação das exportações reduziram a meros US\$ 61,2 milhões o saldo comercial do Brasil com o país asiático nos três primeiros meses de 2005. De janeiro a março do ano passado, o número foi 6,4 vezes maior: US\$ 456,3 milhões.

Ao mesmo tempo, as exportações para os Estados Unidos ficaram US\$ 2,4 bilhões acima das importações, valor que supera em 84,6% o saldo de US\$ 1,3 bilhão do mesmo período do ano passado. A principal razão do crescimento da vantagem comercial do Brasil é o pequeno aumento das importações de produtos norte-americanos, que cresceu apenas 9,6% de janeiro a março.

"Outros blocos econômicos e principalmente a China vêm ganhando espaço no mercado brasileiro, e os Estados Unidos são os grandes perdedores desse processo", diz Fábio Silveira, da MS Consult. Isso nem sempre significa que as empresas norte-americanas estão vendendo menos. Em muitos casos, elas mudaram o local de sua produção.

No volume crescente de compras da China, há, sim, produtos que ameaçam a indústria nacional, como sustenta a Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo). Mas muitos são insumos e produtos intermediários que essa própria indústria necessita para colocar no mercado seus bens de consumo acabados.

A substituição de importações norte-americanas por chinesas ocorre principalmente no setor eletroeletrônico, que segue a tendência iniciada por indústrias menos sofisticadas e também transfere fábricas para a China, em busca de mão-de-obra barata e do ganho de escala permitido por um mercado de 1,3 bilhão de habitantes.

Segundo dados da Abinee (Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica), cerca de metade das importações realizadas pelo setor vem da Ásia, com destaque para a China.

Esse segmento inclui fabricantes de bens como celulares e computadores, que dependem de muitos componentes só produzidos fora do Brasil. Entre eles, um dos mais importantes são os circuitos integrados. Nos primeiros três meses de 2005, a compra desses produtos da China saltou de US\$ 29,4 milhões para US\$ 45,8 milhões, alta de 55,5%. As importações dos EUA foram na contramão e diminuíram 26,9%, de US\$ 94,4 milhões para US\$ 69 milhões.

Produtos acabados da área de informática, como computadores, percorreram o mesmo caminho. A importação dessas máquinas dos EUA passou de US\$ 72,3 milhões no primeiro trimestre de 2004 para US\$ 59 milhões em igual período de 2005 - queda de 18,3%, segundo o Ministério do Desenvolvimento. Já as compras dos mesmos produtos da China subiram 72,8%, de US\$ 23,4 milhões para US\$ 40,4 milhões.

Os Estados Unidos continuam a ser a origem da maior parte das importações brasileiras, mas sua participação no total das compras caiu de 19,56% no primeiro trimestre de 2004 para 17,70% em igual período de 2005. A China está em quarto lugar, com aumento de 6,53% em 2005.

Além de apontar a pirataria e o contrabando de equipamentos da China como um dos maiores problemas do setor, os fabricantes de eletroeletrônicos temem que a dependência de componentes cada vez mais baratos fabricados na Ásia inviabilize de vez a implantação dessa indústria no Brasil.

As poucas fabricantes nacionais que sobreviveram à abertura econômica dos anos 90 também temem sucumbir diante da concorrência chinesa. (Cláudia Trevisan) (*Folha de São Paulo*, 15.05.2005)

## Philips lança linha para enfrentar chineses

Marca Magnavox custa 20% menos que os itens da própria empresa e atende público de menor poder aquisitivo

Uma das marcas "top" no mundo dos produtos eletrônicos, a Philips passa a ter no Brasil uma "irmã" para atender o público de menor poder aquisitivo. A holandesa Philips acaba de lançar no país a marca Magnavox para concorrer com os "ching lings" (os concorrentes chineses), como diz o presidente da Philips no Brasil, Marcos Magalhães.

As linhas de TV, DVD e áudio Magnavox -marca que pertence à Philips mundial - custam até 20% menos do que as da Philips. "Decidimos atender os consumidores que eram tentados a comprar os "ching lings", que não dão garantia e assistência técnica", afirma Magalhães.

A Philips, que já chegou a ter cerca de 20 mil funcionários no final da década de 80, emprega hoje 6.000 pessoas e contrata os serviços de outras 5.000. "Terceirizamos muitas operações que fazíamos dentro da fábrica. Esse é o conceito de política industrial que a Philips adota hoje no mundo."

Com faturamento da ordem de US\$ 1,2 bilhão (valores de 2004), a companhia quer chegar a US\$ 2,4 bilhões em 2008, com a expansão também de sua linha de equipamentos médicos, lâmpadas e componentes eletrônicos.

A seguir, os principais trechos da entrevista com Marcos Magalhães. (Fátima Fernandes)

Folha - O setor eletroeletrônico foi um dos que mais cresceram em 2004. A Philips acompanhou a expansão desse mercado?

Marcos Magalhães - O mercado de televisores chegou a 7,5 milhões de unidades no ano passado. Foi um bom ano, mas não alcançamos ainda os 8,9 milhões de aparelhos vendidos há seis anos. A área de consumo de eletrônicos da Philips cresceu cerca de 40% em 2004 [a empresa faturou cerca de US\$ 1,2 bilhão no ano passado], enquanto o mercado cresceu pouco menos de 30%. Isto é, nosso desempenho foi melhor do que o do mercado.

Folha - A Philips perdeu participação de mercado por causa da concorrência com os chineses?

Magalhães - Não, nós somos a número um em vendas de TVs no país. Nos últimos 12 meses terminados em março, a Philips fechou com 22% de participação. A LG ficou em segundo lugar, com 19% a 20%. E a Semp Toshiba, em terceiro, com percentual parecido.

Folha - O que puxou o crescimento da empresa no ano passado?

Magalhães - Lançamos uma família completa de produtos -desde televisores de 14, 20 e 29 polegadas convencionais a televisores de cristal líquido de 50 polegadas. Houve também uma enorme expansão da oferta de crédito, reajustes de salários acima da inflação, no caso de algumas categorias, e elevação do emprego. Além disso, acabamos de lançar uma segunda marca, mais barata, no Brasil.

Folha - Qual é essa marca?

Magalhães - Magnavox. Já temos uma linha completa de TVs, DVDs e áudio no mercado.

Folha - Por que a Philips decidiu lançar uma segunda marca?

Magalhães - Para competir com as marcas "ching lings" [chinesas] que estão no mercado. Essa marca é da Philips há muito tempo e muito utilizada nos Estados Unidos. Agora decidimos trazê-la para o Brasil. Os consumidores que estavam tentados a comprar os "ching lings" da vida, que não dão garantia, vão poder comprar produtos na mesma faixa de preço com qualidade e garantia. Os produtos da Magnavox serão até 20% mais baratos do que os da Philips.

Folha - Como estão as vendas desses produtos?

Magalhães - Estamos lançando a marca. E as vendas estão muito boas. Neste ano, a marca deverá representar 20% das vendas de produtos eletrônicos da empresa.

Folha - O contrabando chega a abalar os negócios da empresa?

Magalhães - Todo mundo perde. Perde o país, que não recolhe tributos e não cria empregos. Perde o consumidor, que não sabe a quem recorrer quando precisa de assistência técnica. O contrabando precisa ser combatido na origem -não depois que o produto está aqui dentro. Olha o que aconteceu com o mercado de computadores. Todo mundo desistiu de produzir no Brasil, porque as fábricas não tinham condições de competir com quem não paga tributo e não tem responsabilidade com a marca. Hoje tudo está muito miniaturizado, como aparelhos de som, câmeras etc. Isso facilita enormemente o contrabando.

Folha - Há contrabando de produtos Philips no Brasil?

Magalhães - Não. Nós temos um controle internacional muito grande. Dificilmente você vai encontrar um produto Philips seguindo esse trajeto. Temos um controle forte sobre isso para nossa própria proteção.

Folha - Vale a pena produzir no Brasil com a globalização das indústrias, como é o caso da Philips, uma multinacional holandesa?

Magalhães - Olha, esse é um processo quase permanente de avaliação. Tudo depende dos componentes que você consegue no local, dos impostos incidentes. Em Manaus ainda existe essa condição para produção. Fabricamos TVs, DVDs, a linha de áudio e eletroportáteis [Walita].

Folha - Os produtos são apenas montados em Manaus?

Magalhães - Depende. A linha de produtos Walita é quase 100% nacional. Agora, no caso de um eletrônico, já há maior participação de componentes importados. Um chip, por exemplo, nem sequer existe no país. No caso das TVs de cristal líquido ou de plasma que, para serem produzidas, requerem investimentos altíssimos, de US\$ 1 bilhão, o índice de nacionalização já é baixíssimo.

Folha - A Philips cresceu 40% no ano passado. Esse crescimento teve reflexo no emprego?

Magalhães - A Philips, no auge do emprego, em 1988 e 1989, chegou a ter cerca de 20 mil funcionários no Brasil. Hoje, temos 6.000 e outros 5.000 terceirizados.

Folha - Mudou muito o modelo de contratação da empresa?

Magalhães - Quando nós mudamos a fábrica da Walita de Santo Amaro (SP) para Varginha (MG), criamos um condomínio industrial. Assim, nós terceirizamos muitas operações que fazíamos dentro da fábrica. Nós levamos os principais fornecedores para lá, inclusive empresas multinacionais. Esse é o conceito de política industrial que a Philips adota no mundo. A empresa quer se concentrar mais em pesquisa, desenvolvimento e marketing. A fabricação, que fica cada vez mais simples, será feita por um terceiro. Mas aumentamos, sim, no ano passado, o emprego direto. Contratamos cerca de 700 pessoas.

Folha - A terceirização reduz custos trabalhistas?

Magalhães - Sim, mas quero deixar claro que nós temos um código de ética e os nossos fornecedores são obrigados a aderir. Isso envolve a proibição do trabalho infantil e o incentivo a contratações regulares e recolhimento de tributos. Esse é um lema que a Philips não abre mão.

Folha - É caro contratar no país?

Magalhães - Um estudo que fizemos há algum tempo para a Fiesp mostrou que o Brasil tinha a maior carga de tributos incidindo sobre a folha de pagamento. Lembro que, no caso da China, o percentual era de 10%. Nos Estados Unidos, de 15%. No Brasil, de 100%. Isso continua válido.

Folha - Alguns estudos mostram que o custo em dólar do trabalho na indústria caiu no Brasil de cerca de US\$ 3 por homem/hora para cerca de US\$ 1,40 por homem/hora nos últimos anos...

Magalhães - Uma parte é por causa do câmbio. Mas também porque os aumentos de salários não acompanharam a inflação. Mas o nosso setor em Manaus certamente paga mais do que US\$ 1 por homem/hora.

Folha - O sr. acha que a legislação trabalhista está defasada?

Magalhães - Está. O Brasil tem, provavelmente, o mais arcaico sistema de relações trabalhistas do mundo. E o grande desafio é encontrar um mecanismo que permita a proteção social do trabalhador. Uma empresa contrata hoje um funcionário sabendo que terá de contratar também um advogado porque sabe que será acionada na Justiça quando o empregado sair da empresa.

Existe uma indústria de processos trabalhistas no Brasil.

Folha - A legislação trabalhista deveria ser mais flexível?

Magalhães - Sim, muito mais flexível. O que a gente precisa é sair dessa neurose de que o trabalhador vai perder tudo. Temos de buscar um padrão de relacionamento, de entendimento entre as partes.

Folha - A Philips deve contratar mais neste ano?

Magalhães - Deve ter alguma contratação, sim, embora a gente sempre busque aumentar a produtividade. Vamos ver qual será o ritmo da produção neste ano.

Folha - Alguns especialistas dizem que essa situação pode enfraquecer o lado do trabalhador, já que ele ficará menos organizado...

Magalhães - Não. Nos Estados Unidos tem tudo isso e os sindicatos são fortes.

Não estou dizendo que você não precisa ter sindicato. Estou dizendo que você precisa ter uma organização trabalhista mais flexível, que permita que as partes se entendam. Onde o Estado põe a mão ele cria ineficiência.

Folha - O sr. acompanhou a reforma trabalhista que está no Congresso?

Magalhães - Acompanhei e, francamente, acho que a reforma conseguiu desagradar a todos. Não vi nem os sindicatos elogiarem. Reforma sindical dissociada da trabalhista não existe.

Folha - Como a Philips vê o atual cenário externo?

Magalhães - O ambiente externo está extremamente favorável. Nós nunca tivemos, que eu me recorde, três regiões -Ásia, Europa e Estados Unidos- crescendo simultaneamente. Por que o Brasil exportou tanto? Por que os preços das commodities estavam tão altos? Por que a Vale do Rio Doce conseguiu aumentar 71% os preços? Porque tem demanda. Sempre existem algumas nuvenzinhas, como a pressão

sobre o câmbio na China, a possibilidade de elevação dos juros nos Estados Unidos e o aumento do preço do petróleo.

Folha - A expectativa é que o país cresça 4% neste ano. E a Philips, o que espera?

Magalhães - O país vai crescer, mas longe do que cresceu no ano passado. Acho que o Brasil cresce 4% neste ano e o nosso setor, 15%. Em 2003, nós traçamos uma meta que é dobrar o faturamento até 2008. Isso significa fechar 2008 com faturamento da ordem de US\$ 2,4 bilhões.

Folha - Quanto a empresa pretende investir neste ano no Brasil?

Magalhães - US\$ 40 milhões em desenvolvimento de produtos e também na área industrial.

Folha - A empresa investe em desenvolvimento de tecnologia no Brasil?

Magalhães - Nós estamos investindo em um laboratório para pesquisa e desenvolvimento em Manaus que vai demandar US\$ 7 milhões por ano. Esse laboratório tem a missão de desenvolver tecnologia no Brasil, como a da TV digital, com a participação de universidades.

Esse laboratório vai exportar essa nova tecnologia para a União Européia, que vai ajudar a financiar esse projeto. Já estamos investindo na capacitação de 20 doutores em Manaus.

Folha - O que esse laboratório está estudando hoje?

Magalhães - Está trabalhando no desenvolvimento de tecnologia para a TV digital. Quando o Brasil começar a transmissão por TV digital, quem tiver a analógica não vai conseguir receber o sinal. Vai precisar de um decodificador. Nós estamos trabalhando em cima desse decodificador. Estamos tentando desmistificar a idéia de que o Brasil não é capaz de desenvolver tecnologia e tem de importar tudo. (Reportagem Local) (*Folha de São Paulo, 14.05.2005*)

## **Câmbio e juros: Brasil e China**

Durval de Noronha Goyos\*

A prosperidade experimentada pelo povo chinês nas últimas duas décadas dispensa arautos, por ser de conhecimento generalizado. Esse notável desenvolvimento econômico, mas também social e político, tem seu fundamento numa reforma liberalizante realizada num contexto de economia planejada, onde sobressai a política cambial e a de taxa de juros, ambas de grande estabilidade.

De fato, a moeda do povo, o iuan, tem permanecido estável já há cerca de 10 anos, num patamar de cerca de 8,3 por dólar norte-americano. Essa realista política cambial, juntamente com uma taxa de juros de 2,3% ao ano, e uma infra-estrutura legislativa e tributária altamente competitiva, permitiu a realização de grandes investimentos, tanto chineses como estrangeiros, nas plataformas de exportação do país, as áreas econômicas especiais. Por sua vez, a expansão do mercado doméstico resultante do aumento da renda individual encorajou investimentos voltados ao atendimento ao público interno.

Dessa maneira, a economia voltada à exportação permitiu que a República Popular da China constituísse reservas em moedas estrangeiras num total de US\$ 659 bilhões, segundo as mais recentes estatísticas. Acrescente-se a isso as reservas de Hong Kong, que somaram nessa semana a quantia de US\$ 122 bilhões. O acúmulo de reservas num nível tão extraordinariamente elevado foi, por sua vez, permitido, em última instância, pelas taxas de juros baixas.

De fato, durante todo o período sob análise, o Banco do Povo da China tem comprado as moedas estrangeiras resultantes dos enormes saldos comerciais, contra pagamentos em iuanes, esterilizando a resultante liquidez mediante a emissão de títulos da dívida, para evitar as pressões inflacionárias. A inflação medida por critérios de preço ao consumidor é de 2,7% ao ano na China. O mercado financeiro entende serem os referidos títulos atraentes, já que as alternativas para a aplicação de recursos não são melhores.

Essa política teve tamanho sucesso que, hoje, a China encontra-se sob forte pressão dos Estados Unidos, um grande adepto do jogo comercial das cartas marcadas, para a apreciação da moeda do povo. A mesma pressão é exercida por parte da União Européia (UE) e pelo Japão. Alegam os EUA que o iuan é mantido de maneira artificial, o que conferiria à China vantagens ilícitas no regime jurídico multilateral do comércio, esquecendo-se convenientemente que sua Secretaria do Tesouro e mesmo o Fundo Monetário Internacional (FMI) encorajaram países em desenvolvimento como a China a manter o câmbio fixo.

O governo chinês tem resistido, por ora, a tais pressões. Lembram os chineses que os problemas da economia americana são de ordem interna, como é sobejamente sabido, e não resultam da política cambial chinesa. Por outro lado, os chineses temem, com a apreciação da moeda, prejudicar todo o planejamento econômico estratégico de médio e longo prazo do país. Mais ainda, um estudo publicado nessa semana pelo Instituto de Estatísticas da China, indica que uma valorização de 10%



do iuan iria resultar na perda de um superávit comercial que atingiu o montante de US\$ 32 bilhões no ano passado.

O Brasil, por seu turno, apresenta um grande contraste com as políticas econômica, monetária e cambial chinesa. Esse contraste não apareceu na atual administração brasileira, mas tem sido mantido através dos anos. A pouca eficiência histórica na administração pública brasileira tem impedido uma otimização dos recursos públicos e gerado uma pressão inflacionária de difícil contenção. Para combatê-la, os recentes governos têm se valido de altas taxas de juros e da sobrevalorização do real.

As altas taxas de juros são o remédio monetarista clássico para pressões inflacionárias mas, se utilizadas para compensar a ineficiência do setor público, passam a penalizar ou mesmo a inviabilizar a atividade do setor privado. Por outro lado, o câmbio sobrevalorizado combate a inflação por dar um bizarro subsídio às importações, combatendo o aumento do custo de vida com artigos importados a preços artificiais. Alguns míopes economistas governamentais brasileiros vêm, há tempos, sustentando a aplicação de tais "âncoras" para o país.

Como o Brasil ainda tem uma infra-estrutura legislativa e tributária pouco competitiva no direito comparado, com as altas taxas de juros e o câmbio sobrevalorizado, passamos a ter uma tríade demoníaca, altamente devastadora para o clima de investimentos e para a promoção do crescimento econômico e social. Somente na área cambial, nossa moeda, que já era sobrevalorizada há um ano atrás, apreciou-se 10% no período, o número que na China acabaria com o seu superávit comercial. De mais a mais, a política de juros altos impede o acúmulo de reservas em moedas estrangeiras.

O exemplo chinês ora examinado é inspirador para o Brasil. Também inspiradora é a atitude dos governantes chineses. Quando indagado por mim a respeito da possível mudança da política cambial chinesa, um amigo, alto funcionário governamental, respondeu-me: "O governo chinês não adotará nenhuma política que afete de maneira adversa a economia do país". A lição é básica, mas é fundamental. \*Árbitro do Brasil na OMC e sócio do escritório Noronha Advogados (Jornal do Brasil, 15.05.2005)

## Lucro de grandes bancos cresce 50%

O resultado consolidado dos quatro grandes bancos que já apresentaram balanço do primeiro trimestre mostra um lucro quase 50% superior ao de igual período do ano passado. Segundo levantamento da consultoria Austin Rating, Bradesco, Itaú, Unibanco e Banespa lucraram juntos R\$ 3,08 bilhões, ante R\$ 2,09 bilhões em 2004. Com isso, a rentabilidade média do setor subiu de 21,8% para 27%, números recordes, afirma o presidente da consultoria, Erivelto Rodrigues.

Na sua avaliação, o resultado dos bancos no primeiro trimestre pode ser explicado por três importantes fatores. Um deles é o surpreendente crescimento apresentado pelo crédito nos últimos meses em razão da atividade econômica. Mesmo com o aumento da taxa Selic, hoje em 19,5% ao ano, o volume de empréstimos e financiamentos avançou 24,4% em relação ao primeiro trimestre de 2004. A carteira de crédito saltou de R\$ 128,33 bilhões para R\$ 159,69 bilhões.

Por causa dessa evolução, impulsionada especialmente pelo segmento de pessoas físicas e micro, pequenas e médias empresas, os bancos elevaram as provisões para crédito de recebimento duvidoso. Do terceiro trimestre de 2004 para 2005, as provisões avançaram 41,6% e somaram R\$ 1,65 bilhão. Isso porque nesses segmentos a inadimplência tende a ser maior.

Rodrigues lembra ainda que, além dos juros maiores, os spreads (diferença entre o custo de captação do dinheiro e do empréstimo aos consumidores) continuam os mais altos do mundo. "Em alguns casos, como os produtos voltados para pequenas e médias empresas, o spread até aumentou."

Outro fator que explica os lucros exorbitantes dos bancos são as receitas de serviços. "A cada dia as instituições conseguem encontrar mais formas para elevar essas receitas", diz o presidente da Austin Rating. No primeiro trimestre, o aumento foi de 21,6%, para R\$ 4,61 bilhões. Os resultados líquidos também refletem um esforço dos bancos para reduzir despesas. Com isso, eles têm melhorado seus índices de eficiência, hoje em 51,2% em média. (Tribuna da Imprensa, 13.05.2005)

**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](mailto:internacional@cnmcut.org) <http://www.cnmcut.org.br>