

## Comercio, Emprego e Desenvolvimento

Seminário da FITIM no Canadá discutiu Comercio, Emprego e Desenvolvimento: uma estratégia para os trabalhadores das indústrias metalúrgicas

Algumas conclusões e propostas apresentadas

Reunidos na Escola Sindical do CAW, na cidade de Porto Elgin, Canadá, nos dias 11, 12 e 13 de outubro de 2006, dirigentes e representantes de sindicatos metalúrgicos da América do Sul e da América do Norte, participaram do seminário "Comercio, Emprego e Desenvolvimento: uma estratégia para os trabalhadores das indústrias metalúrgicas" que contou com a participação da África, da Europa e da Ásia, todos filiados à FITIM, para analisar o estado atual das negociações de livre comercio em âmbito multilateral (OMC) e nas esferas regionais e bilaterais, assim como o papel global desempenhado pela economia chinesa.

O seminário culmina um período de intenso trabalho desenvolvido pela FITIM (através da realização de seminários regionais, reuniões do Grupo de Trabalho, atividades sobre a OMC, etc), que tem como principais objetivos:

- \* fornecer aos filiados elementos para acompanhar o desenvolvimento das negociações na OMC, especialmente a tentativa de nova liberalização das tarifas industriais (NAMA);
- \* debater os impactos desses processos de negociação comercial (sejam acordos de livre comercio, sejam acordos de integração) sobre o emprego e os direitos trabalhistas;
- \* promover o intercâmbio de informações e de experiências entre os sindicalistas de diferentes regiões (países desenvolvidos e países em desenvolvimento) sobre os efeitos dessas políticas em seu mercado de trabalho e sobre as ações e políticas desenvolvidas;
- \* auxiliar na formulação de propostas e ações dos sindicatos contra essas questões e apoiar uma maior articulação dos sindicatos de metalúrgicos com sindicatos de outros setores e com movimentos sociais que também têm lutado contra o fundamentalismo do livre comércio e da desregulação econômica e social.

Todos compartilharam a preocupação de que uma nova liberalização comercial, aplicada de forma inflexível e generalizada, provocará sérios danos às economias de menor desenvolvimento e poderá impedir que estes países construam sua política industrial e permaneçam na condição de exportadores de produtos primários e de baixo valor agregado. A aplicação dessas medidas teria um forte impacto negativo sobre as perspectivas de se alcançar um desenvolvimento sustentável nos países e regiões mais pobres e menos desenvolvidos, piorando as condições de vida e de emprego dos trabalhadores e trabalhadoras desses países.

Por outro lado, também se analisou que a redução tarifaria proposta pelos países mais desenvolvidos para os produtos industriais e serviços (a chamada fórmula suíça) poderia provocar a perda de muitos postos de trabalho industrial, aumentaria, de uma forma geral, a precarização das condições de trabalho de muitos trabalhadores e trabalhadoras que atualmente dispõem de contratos de trabalho e que passariam a engrossar o mercado informal de trabalho, perdendo assim as mínimas proteções trabalhistas.

Muito provavelmente também haveriam consequências negativas para os trabalhadores e trabalhadoras dos países mais desenvolvidos, que têm sofrido sistemáticas perdas e reduções de direitos trabalhistas e sociais, devido ao deslocamento de investimentos e de produção para países de baixos custos de produção, em virtude de subsídios tributários e principalmente da intensa exploração da força de trabalho, com o pagamento de baixíssimos salários e ausência da proteção de direitos trabalhistas fundamentais. Uma nova abertura comercial generalizada e inflexível, conforme foi proposto, poderia provocar uma nova onda de deslocamentos de investimentos dos países centrais para países que garantissem o aumento da competitividade de seus produtos. Nesta esfera de preocupações o caso da China foi bastante discutido, analisando-se o crescimento

constante de suas exportações, o crescimento da indústria automobilística e o deslocamento de investimento e produção para esse país.

Dois temas muito discutidos no seminário foram os efeitos do livre comércio e a inclusão, no corpo dos acordos, de mecanismos que permitam a defesa dos direitos trabalhistas fundamentais. Com relação à primeira questão, concordou-se que o livre comércio deveria ser visto como um instrumento e não um objetivo final capaz de sanar todos os problemas econômicos, como prega a política neoliberal que tem hegemonizado os âmbitos multilaterais nas duas últimas décadas. Todos concordam que o que deve ser analisado é o que e como se está negociando e principalmente o que significa um TLC entre economias mais ricas e menos desenvolvidas (como é o caso do CAFTA firmado entre os países da América Central e os Estados Unidos e dos acordos firmados entre esse país e o Chile em 2003 e com o Peru e a Colômbia em 2006, todos extremamente desvantajosos para os países latino-americanos).

Quanto à inclusão de mecanismos de proteção trabalhistas nos acordos de comércio, houve absoluto consenso sobre a extrema importância do tema e a necessidade de se buscar formas de como pressionar mais para que os direitos sociais sejam levados em conta nas negociações comerciais. Ao mesmo tempo se avaliou que necessário analisar-se cada caso em separado, pois no âmbito de um acordo entre economias com grandes desequilíbrio econômico e comercial (como são os exemplos das negociações norte-sul) claramente desvantajosos para a parte mais débil, dificilmente algum mecanismo de proteção trabalhista poderá cumprir seu papel.

Sobre esses aspectos também sentimos que a estratégia do movimento sindical internacional de promover as Clausulas de Padrões Sociais e Trabalhistas (CLS em inglês) não é suficiente. Para que nossa luta seja efetiva com resultados concretos, o movimento sindical precisa elaborar um projeto alternativo ao neo-liberalismo e para a reforma do sistema de governança mundial. A FITIM esta pronta para esse desafio com a adoção do "programa econômico alternativo" em 2003 para desenvolver esse processo e impulsionar esse debate junto com outras Federações Internacionais (GUFs).

Outros pontos valorizados no seminário foram as apresentações sobre os processos de integração regionais, como é o caso do SACU, do MERCOSUL e da Comunidade Sulamericana de Nações, que mostraram as dificuldades e os avanços conseguidos, notadamente na América do Sul que hoje conta com uma maioria de governos democráticos e populares que têm priorizado a construção de um modelo de inserção internacional mais independente, baseado no processo de integração regional.

Outra caso bastante analisado foi o das negociações de uma acordo de livre comércio entre o Canadá e a Coréia do Sul, considerado desvantajoso para o primeiro, tendo em vista as dimensões e a composição da atual balança comercial entre os dois países. Também o caso da China mereceu uma avaliação específica, complementada por informes sobre as relações desse país com a Índia. Ainda com relação à China foi apresentado uma denúncia de como esse país tem explorado e desrespeitados os trabalhadores e trabalhadoras de Moçambique e outros países do sul da África, onde tem investido de forma crescente. Completando a análise de casos foi de grande interesse a apresentação do informe sobre a atuação do Japão no cenário global.

Finalmente foi considerado extremamente positivo o papel que o bloco do G 20 vem desempenhando na atual Ronda de Negociações da OMC e destacado que sua existência marca uma profunda diferença entre a Ronda de Doha e a Ronda de Uruguai, finalizada no início dos anos 90. Naquela rodada os países em desenvolvimento e mais pobres tiveram que aceitar um acordo que não incluía a questão agrícola e impunha um processo inflexível de redução tarifaria na indústria, o que provocou a destruição de boa parte da produção industrial e a perda de milhões de empregos, fundamentalmente nos países menos desenvolvidos. Na Ronda de Doha os países menos desenvolvidos não aceitam as mesmas imposições e depois de duas reuniões ministeriais fracassadas, as negociações estão paralisadas, sem perspectiva de retomada.

Ainda com relação ao G 20 houve concordância com a necessidade de se conversar com os governos que o integram para que assumam compromissos com o cumprimento e aplicação dos convênios de direitos fundamentais internacionais e que debatam uma estratégia de como poderiam desenvolver esse processo. Neste sentido todos entendem que a FITIM e seus sindicatos filiados devem propor a outras organizações sindicais e sociais o apoio à política de resistência do G 20, assim como a reivindicação que esses governos ampliem seu enfoque da questão comercial, incluindo nesse universo os temas da promoção do emprego e da melhoria dos direitos sociais e laborais. Destacou-se também a importância de uma sistemática articulação da FITIM com as outras Federações Sindicais Internacionais e a CIOSL, a exemplo do que já ocorreu.

Ao final foram relatados os debates e propostas formuladas pelo Grupo de Trabalho sobre a OMC/NAMA e as sugestões de temas e atividades (descritas a seguir) a serem desenvolvidas em

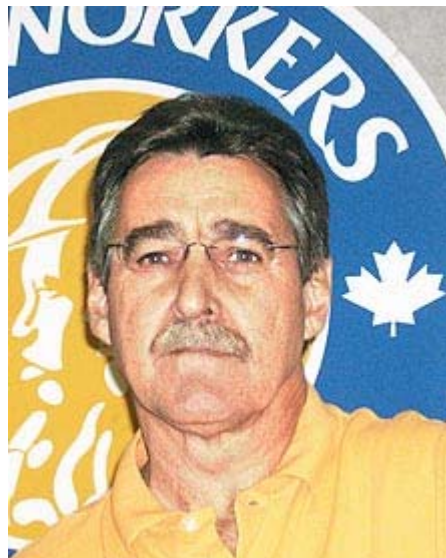
2007 (e posteriores), recomendando sua análise ao Comitê Executivo da FITIM. (Um relatório mais completo da reunião do Grupo de Trabalho circulará separadamente)

### Sugestão de Agenda e Atividades para 2007 (e posteriores)

1. Continuidade do intercâmbio de informações e experiências entre as organizações sindicais das diferentes regiões entre si e buscar a colaboração das Federações Sindicais Mundiais, bem como a CIOSL e no caso específico da América Latina o escritório da FITIM deveria conversar com a ORIT e a outras representações das FSI sobre a reorganização da coordenação que existia antes.
2. Avaliação da relação entre os acordos de livre comércio e o setor automobilístico, haja vista que este tem sido um dos carros chefe das negociações comerciais (como foram citas os exemplos dos acordos EUA e Canadá e México, Mercosul, Mercosul e México, Mercosul e África do Sul, Mercosul e União Européia, etc )
3. Defesa dos Padrões Trabalhistas e Livre Comércio – diferentes estratégias e possíveis alternativas
4. Promoção de uma reunião de trabalho com alguns dos negociadores do G 20 para melhor conhecimento de sua estratégia e debate dos temas sociais e trabalhistas
5. Manter o intercâmbio de informações e documentos sobre os temas abordados que já vem sendo feito pela coordenadora do GT da FITIM
6. Participação no Fórum Social Mundial – FSM em Nairobi em janeiro de 2007 – prevendo-se que vários dirigentes sindicais assistirão a próxima edição do FSM, a FITIM deveria organizar uma atividade sobre algum dos temas que foram sugeridos. Para tanto foi solicitado a todos e todas que informem o mais breve possível se participarão do FSM, qual será a delegação, etc.
7. Próxima reunião do GT – 2ª. semestre de 2007 – tendo sido sugerido três locais para sediar a reunião: Genebra, Brasil ou Seoul. (FITIM, Porto Elgin, Canadá, 13.10.2007)

## Sindicatos do Canadá apreensivos com Vale

Os empregados da mineradora canadense Inco tiveram poucos motivos para se queixar ultimamente. O trabalho nas minas continua uma dureza, mas o pagamento nunca foi tão bom. Com a alta dos preços do níquel, o metal que é a fonte principal da riqueza da companhia, cada operário levará para casa neste ano um bônus equivalente a US\$ 10 mil. Fora o salário, que é o melhor da indústria no Canadá.



Ricardo Balthazar/Valor

Wayne Fraser, do sindicato dos metalúrgicos: recursos naturais devem ser administrados em prol dos canadenses

Um acordo fechado em junho pela Inco com o sindicato que representa os trabalhadores impede demissões na companhia por três anos, até 2009. Talvez nem fosse necessário. A empresa precisa de gente para tirar todo níquel que puder de baixo da terra e recentemente abriu suas portas para novas contratações.

Apesar da bonança, há um clima de apreensão em Sudbury, a pequena cidade no interior do Canadá onde a Inco nasceu há mais de um século e até hoje mantém o grosso de suas atividades. Com a venda da mineradora para a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), todos no lugar têm medo de que a alegria dos últimos tempos chegue ao fim.

A maioria das pessoas que vivem na cidade sabe pouco sobre o Brasil e nunca tinha ouvido falar da Vale antes de ela aparecer nos jornais canadenses. A falta de informações sobre a empresa e seus planos para a Inco tem alimentado desconfianças de todo tipo, um problema com o qual a Vale precisará lidar logo que assumir o controle da empresa.

O sindicato dos trabalhadores vai receber os novos patrões de cara feia. "Nossos recursos minerais são como o ar, a água e as árvores, e deveriam ser administrados para o benefício dos canadenses", diz Wayne Fraser, diretor dos Metalúrgicos Unidos (USW, na sigla em inglês) na província canadense de Ontário. "O governo nos traiu ao permitir a venda da Inco para a CVRD."

Ele quer saber se a Vale vai manter os investimentos planejados pela Inco na região. Espera que a empresa contrate executivos canadenses em vez de trazer brasileiros para dirigir a Inco. E não quer saber de mudanças nos compromissos assumidos pela mineradora com os empregados e os milhares de aposentados que recebem da Inco, além das pensões, ajuda para cuidar da saúde e comprar remédios.

Também há preocupação entre os empresários. Centenas de pequenas empresas da região dependem de contratos assinados com a Inco e a outra grande mineradora que explora o níquel de Sudbury, a Falconbridge. Muitas dessas companhias estão em grande forma e vendem seus serviços para vários outros países, mas elas temem que os novos donos da Inco decidam trocá-las por novos fornecedores.

Com 155 mil habitantes, Sudbury é uma cidade em que os executivos podem tratar de negócios enquanto vêem os filhos jogando hóquei nos fins de semana. "As pessoas se acostumaram a trabalhar com relações muito próximas e por isso estão ansiosas para saber o que vai acontecer", diz Richard DeStefano, diretor de uma associação que defende 54 fornecedores de equipamentos e serviços de engenharia para as mineradoras.

Muito dessa ansiedade é resultado do processo turbulento que a Inco atravessou antes de virar propriedade da Vale. A empresa esteve perto de ser absorvida por três diferentes mineradoras nos últimos meses e todos os esforços para mantê-la sob controle canadense fracassaram. Sua vizinha em Sudbury, a Falconbridge negociou uma fusão com a Inco, mas também acabou sob controle de uma empresa estrangeira, a suíça Xstrata.

O sindicato dos trabalhadores, empresários e líderes políticos locais trabalharam o tempo todo contra a venda das duas empresas para concorrentes estrangeiros. Na tentativa de persuadir o governo a vetar a Xstrata, o sindicato promoveu até uma campanha de difamação contra seus acionistas, com anúncios em jornais e pressão sobre o Parlamento canadense.

Embora o governo tenha se revelado indiferente a essas pressões, há uma preocupação crescente no Canadá com o aumento da presença estrangeira. "Alguns dos investidores por trás dessas aquisições só pensam em obter retornos elevados e não se interessam pelas pessoas e pelas comunidades em que essas empresas estão", diz a presidente da Câmara de Comércio de Sudbury, Debbi Nicholson.

Há uma impressão geral de que a transferência dos centros de decisão de companhias como a Inco para longe do país traz perdas significativas. Executivos canadenses acham que suas carreiras serão abortadas e as melhores posições passarão a ser ocupadas por forasteiros. "É um fator que pode afetar muito nossa competitividade no longo prazo", afirma o professor Joseph D´Cruz, da Escola de Administração Rotman, de Toronto.

Esse ambiente pode criar dificuldades para a Vale, mas alguns desses temores podem ser atenuados rapidamente. Fechada a aquisição da Falconbridge, a Xstrata contratou profissionais canadenses para postos-chave na administração de suas operações em Sudbury, desfazendo a má impressão deixada pela agressividade que exibiu na batalha pela posse da companhia.

A mineradora suíça manteve a maioria dos contratos da Falconbridge com fornecedores locais. Ela percebeu logo o valor da experiência acumulada por seus engenheiros e geólogos, que conhecem as minas de Sudbury melhor do que os concorrentes estabelecidos em outros países. É um conhecimento ainda mais valioso para a Vale, acostumada a explorar minas a céu aberto, muito diferentes dos depósitos subterrâneos da Inco.

O relacionamento com os trabalhadores pode ser mais complicado. Neste ano uma greve organizada pelo USW paralisou por dois meses as atividades de uma mina aberta recentemente pela Inco em Voisey´s Bay, na costa Leste do Canadá. A empresa queria pagar ali salários e benefícios menores que os de Sudbury, mas teve de mudar seus planos para ver a greve acabar.

O USW é um sindicato poderoso, que representa operários de vários setores da indústria e atua nos Estados Unidos e no Canadá. Em setembro, uma delegação foi despachada para o Brasil para levantar informações sobre a Vale. Seus integrantes falaram com dirigentes da Central Única dos Trabalhadores (CUT) e ouviram coisas ruins sobre a empresa e suas relações com sindicatos e ambientalistas no Brasil.

"Tivemos muitas brigas com a Inco no passado, mas ela pelo menos era o diabo que conhecíamos", diz Dan O´Reilly, coordenador da área internacional do USW em Sudbury e chefe da delegação que visitou o Brasil. O´Reilly aprendeu bastante sobre a distância que separa o Brasil do Canadá. Entre outras coisas, ele descobriu que um mineiro canadense ganha em uma semana o equivalente ao que um trabalhador da Vale ganha ao longo de um mês.

**Cidade exigirá mais de novo dono da Inco**

A disparada dos preços dos metais no mercado internacional deu muita satisfação para os acionistas de companhias como a Inco e a Falconbridge, mas em Sudbury a boa fase da indústria também despertou a cobiça de muita gente que cansou de assistir a festa só do lado de fora.

Um documento publicado pela prefeitura da cidade em setembro, no auge da batalha pelo controle das duas mineradoras, defende a criação de um fundo que absorveria uma fatia dos lucros das duas empresas para aplicá-los em obras e projetos para a comunidade.

As duas empresas tiveram juntas um lucro de US\$ 2 bilhões no ano passado. Pondo a mão em apenas 1% desse dinheiro, diz o documento, a cidade de Sudbury teria US\$ 20 milhões, o equivalente a um terço do orçamento anual da prefeitura para investimentos em estradas e outras obras de infra-estrutura.

O documento é um relato das discussões de um grupo de empresários, acadêmicos e líderes locais que a prefeitura reuniu para debater o futuro da cidade e sua relação com as mineradoras. O grupo concluiu que o relacionamento das mineradoras com a comunidade chegou a uma "encruzilhada" e que será preciso desenvolver "parcerias dinâmicas" com os novos controladores das duas empresas.

"Há um sentimento grande por aqui de que a região deveria ter uma participação maior nos frutos colhidos pelas mineradoras no bom momento que elas atravessam", diz Doug Nadorozny, gerente da Corporação de Desenvolvimento da Grande Sudbury, a agência que coordenou as discussões desse grupo.

O relatório defende a ampliação dos investimentos das duas mineradoras na cidade, a transferência de seus escritórios centrais para a região e a instalação de um novo centro de pesquisas e desenvolvimento tecnológico dedicado à mineração. O grupo também acha necessário o reforço do orçamento das escolas técnicas e da universidade local.

Como o próprio documento reconhece, a Inco e a Falconbridge nunca deram as costas à cidade. A Inco distribui cerca de US\$ 400 mil por ano em doações e patrocínios e contribuiu generosamente para a construção de hospitais e escolas médicas da região. Desde 1972, a mineradora deu mais de US\$ 52 milhões para projetos da comunidade.

Mas o grupo acredita que a empresa poderia fazer mais ainda. Além do fundo que aproveitaria a onda dos preços do níquel, o relatório defende um aumento da participação da cidade na arrecadação tributária gerada pela atividade das mineradoras, hoje muito concentrada nos cofres do governo central e da província de Ontario. (Ricardo Balthazar) (*Valor*, 25.10.2006)

## Internacionalização : Gerdau lidera ranking

Gerdau lidera ranking de companhias do país com maior internacionalização

Ivo Ribeiro

O grupo Gerdau, maior fabricante de aços longos das Américas, com sede em Porto Alegre, é a companhia brasileira com maior grau de internacionalização, de acordo com ranking elaborado pela Fundação Dom Cabral que foi apresentado ontem em Nova York, EUA, durante fórum realizado na Universidade de Columbia. O estudo da FDC, realizado pela primeira vez, baseou-se em sete indicadores de inserção internacional, entre os quais mercados de atuação, ativos existentes no exterior, domínio da cadeia de valor e governança corporativa. A pesquisa foi aplicada em 51 empresas. Quase metade (24) respondeu.



As chamadas transnacionais brasileiras ainda começam a engatinhar no processo de internacionalização, avalia Álvaro Cyrino, professor do Núcleo de Estratégia de Internacionalização de Negócios da FDC. "Somos entrantes tardios, pois só demos a largada nesse processo nos anos 90, embora tenhamos começado com um movimento de exportações na década de 70", afirma.

Segundo Cyrino, não mais que 30 companhias nacionais têm investimentos no exterior, o que significa dispor de ativos em outros países. Mas a maioria das empresas ainda se destaca por meio de exportações de bens e serviços a partir de bases produtivas no Brasil.

O caso da Embraer, fabricante de jatos regionais, é exemplar nesse tipo de indústria: 92% do total da receita é oriundo das vendas de aviões fabricados no Brasil e exportados. A empresa já dispõe de fábrica na China.

No caso da Gerdau, o índice chega a 61%, mas os ativos fora do país já representavam 38% em 2005.

A ida para fora se deveu a vários fatores. Cyrino estaca dois: movimento de reação das empresas, para se tornarem competitivas e poder contra-atacar suas concorrentes, e o crescimento limitado da economia brasileira da década de 80 em diante. O grupo Votorantim, por exemplo, foi buscar outros mercados no cimento devido à estagnação da demanda local e a sua elevada posição de mercado. Em agosto de 2001, adquiriu bases produtivas nos Estados Unidos e Canadá. Já desembolsou cerca de US\$ 1,5 bilhão nos dois países.

Neste momento, o exemplo mais emblemático dessa corrida para fincar bases fora do país e poder competir globalmente é o da Vale do Rio Doce. A mineradora, que aparece em terceiro lugar no ranking da FDC, suportada basicamente pelo seu alto nível de exportações de minério de ferro e outras commodities minerais, adquiriu ontem a canadense Inco, segunda maior produtora de níquel do mundo, com ativos também na Indonésia e Nova Caledônia.

O grupo Camargo Corrêa, que não aparece no ranking, no ano passado e neste fez dois movimentos importantes. Na área de cimento investiu mais de US\$ 1 bilhão na aquisição da maior cimenteira Argentina, a Loma Negra. No negócio têxtil, adquiriu por meio da Santista o grupo espanhol Tavex que detinha ativos no Marrocos e México, além da Espanha. Com isso, busca maior facilidade de inserção de seus produtos no mercado americano, que encontram barreiras protecionistas partir do Brasil.

A Coteminas foi outra empresa que viu nesse processo a maneira de se manter competitiva ante suas concorrentes, principalmente as asiáticas. No início do ano fechou uma fusão com a americana Springs, constituindo a maior companhia têxtil do mundo no segmento de cama e banho, com 7% de mercado. A meta é chegar a 20% em dez anos. Encorpada, definiu uma estratégia de aquisições de ativos ou parcerias locais na Ásia. Um dos alvos é a China.

Nesse processo de internacionalização, comenta Cyrino, a maioria das brasileiras ainda se caracterizam nos negócios de industriais e de produtos de base, como aço, cimento, veículos pesados, motores, celulose, petroquímicos, metais e minerais. No setor de bens de consumo de ponta, caso, por exemplo, da Natura, ainda há poucos exemplos. "Nessa área, a internacionalização é mais complicada, pois requer uma marca reconhecida".

No caso de cimento, aço, petróleo e outros produtos de base, as vantagens competitivas das brasileiras são seus sistemas de gestão operacional que serão aplicados nas empresas adquiridas para agregação de valor. "O processo produtivo já é de domínio geral", diz o professor. No caso de Petrobras, a estatal leva sua tecnologia de extração em águas profundas.

A Gerdau, segundo a FDC, é a que mais evoluiu nos sete quesitos - mercados, ativos, recursos humanos, dispersão geográfica dos mercados, cadeia de valor, governança e experiência internacional. Com exceção de dispersão de mercados, nos demais seus indicadores são superiores aos de 80% das empresas pesquisadas.

A CNO, construtora da Odebrecht, tem operações em cinco diferentes regiões mundiais e o exterior responde por 75% de sua receita total. Já a Petrobras foi a primeira empresa da amostra a iniciar atividades no exterior, informa a FDC e hoje está listada em três bolsas de valores, além da Bovespa.

A Marcopolo, quinta do ranking, tem o maior índice de ativos no exterior (46%) e está presente em cinco diferentes regiões mundiais, com atividades de vendas, manufatura e compra de serviços e materiais. A receita líquida de internacionalização chega a 55%. (Valor, 25.10.2006)

# Termina a greve na Johnson Controls

## Operários da Johnson de Portalegre suspendem greve e retomam trabalho

Os operários da Johnson Controls de Portalegre suspenderam a greve planejada para de quatro dias após a multinacional ter subido a proposta de indemnização para dois meses de salário por ano de trabalho. O movimento durou apenas 24 horas.

António Branco, dirigente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas e Afins (SIMA), disse à Lusa que a laboração na unidade fabril foi retomada no turno da noite, que começou às 22h00 e se prolonga até às 06h00 de quarta-feira.

A nova proposta da Johnson Controls e o conseqüente levantamento da greve, que estava convocada até sexta-feira, ocorreu na sequência de uma nova reunião de negociações entre os representantes dos operários e a administração da companhia, realizada hoje em Lisboa.

A multinacional norte-americana Johnson Controls, um dos líderes mundiais no fornecimento de sistemas interiores de automóveis, electrónicos e baterias, decidiu encerrar das suas fábricas em Nelas (com 650 trabalhadores) e Portalegre (225).

Em comunicado, a Johnson alegou que está a "planear ajustes na Europa para revestimentos de espuma e assentos devido ao excesso de produção e pressão no aumento dos custos". Segundo os dirigentes sindicais, a multinacional norte-americana pretende encerrar a fábrica de Nelas em Maio ou Junho de 2007 e a de Portalegre em Agosto ou Setembro do mesmo ano.

## Greve na Johnson Controls de Portalegre regista adesão total

Os funcionários da Johnson Controls de Portalegre iniciaram a greve de quatro dias contra a intenção da multinacional de encerrar a fábrica no próximo ano. A adesão ao protesto é de cem por cento no primeiro turno, segundo o sindicato metalúrgico.

O secretário-geral do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas e Afins (SIMA), José Simões, declarou à Lusa "A adesão é de cem por cento, mas estão a ser assegurados os serviços mínimos, pois há máquinas que não podem parar", declarou o dirigente sindical.

Na fábrica Johnson Controls, Assentos de Espuma, Lda., que está instalada em Portalegre desde 1993, trabalham 225 operários.

A greve de quatro dias foi convocada apenas para a unidade fabril de Portalegre, embora a companhia norte-americana tenha anunciado a intenção de encerrar também a fábrica de Nelas (Viseu), com 650 trabalhadores.

## Administração propõe 1,5 salários por cada ano de trabalho

Depois de a multinacional norte-americana ter anunciado a intenção de encerrar as fábricas de Nelas e Portalegre e o início do processo de despedimento colectivo, foi aberta na sexta-feira passada uma fase de negociações oficiais entre a companhia e os representantes dos trabalhadores, com a participação do Ministério do Trabalho.

A administração da Johnson Controls propôs um mês e meio de salários por cada ano de trabalho, mais o subsídio de turno, como indemnização aos operários das fábricas de Portalegre e Nelas.

Os representantes dos trabalhadores propuseram uma indemnização correspondente a cinco meses por cada ano de trabalho.

A multinacional norte-americana Johnson Controls, um dos líderes mundiais no fornecimento de sistemas interiores de automóveis, electrónicos e baterias, justificou o encerramento das suas fábricas em Nelas e Portalegre com "ajustes da capacidade de produção na Europa". (*Publico*, 17.10.2006)

