

Globalização e greve na General Motors*

*José Martins***

Resumo:

A greve dos operários da GM, nos Estados Unidos, representa o início de um pesado período da luta de classes naquele país. O pano de fundo é o plano da maior empresa do mundo de dar o tiro de partida para a última etapa da globalização industrial. Nesta etapa, precipitada pelo início de mais um ciclo de crise capitalista global, os capitalistas americanos terão que fazer no seu país de origem o mesmo que eles já fizeram em países dominados como Brasil, México, Indonésia, Argentina, etc. Nessa empreitada civilizatória, eles terão que transformar os trabalhadores americanos em cidadãos globalizados.

A senhorita Cristiane Chaves — 23 anos, nascida e criada na pequena cidade de Campo Largo, no interior do Brasil — está muito feliz com o novo emprego que conseguiu na nova fábrica da Chrysler instalada recentemente na sua cidade. Cristiane sempre viveu na casa de seus pais, nunca tinha visto uma fábrica de automóveis em sua vida. Foi sua mãe que lhe informou que a Chrysler estava fazendo seleção de funcionários. Depois de passar por seis testes e entrevistas, fez parte do treinamento de trinta pessoas, com estágios de duas semanas na fábrica da Chrysler da Argentina e de um mês na sede da empresa, nos Estados Unidos. Foi treinada para ser *team leader* (chefe de célula) da seção de pré-montagem da picape Dakota. Agora, ela está muito feliz com seu salário: entre 2 e 3 dólares por hora, o que lhe proporcionará um salário mensal entre 500 e 700 dólares. O seu largo e ingênuo sorriso é a própria imagem de uma cidadã globalizada.

Bem longe dali, na cidade de Puebla, México, também é possível se encontrar muitas outras cidadãs globalizadas como Cristiane. Do mesmo modo que o Brasil, o México se transformou no “novo paraíso das montadoras”, segundo a expressão do jornal *The Wall Street Journal das Américas*, de 23/6/98. Segundo o jornal, “A Chrysler Corporation, com sede nos EUA, vai investir US\$1,5 bilhões nos próximos cinco anos em suas oito fábricas no México. Os recursos serão investidos em equipamentos e treinamento de mão de obra (...) O vizinho ao lado, os Estados Unidos, são o maior mercado do mundo e o México paga salários tão baixos que fazem os trabalhadores das linhas de produção esbravejarem de Detroit a Stuttgart:

* Publicado originalmente na *Análise Semanal de Conjuntura Econômica Especial*, 2ª, 3ª, 4ª semanas de julho e 1ª semana de agosto/98

** José Martins — Doutor em Economia pela Universidade de Paris I Panthéon-Sorbonne; redator do boletim *Crítica Semanal da Economia*, do 13 de Maio-Núcleo de Educação Popular.

“(...) A produção por funcionário em Puebla excede a produtividade na Alemanha, onde o novo contrato do sindicato com a Volkswagen faz com que um funcionário médio trabalhe apenas 28 horas por semana. Os funcionários de Puebla trabalham cerca de 42 horas por semana e o salário é em média de US\$ 13,50 por dia, quase o que se paga por hora numa fábrica automotiva nos Estados Unidos”.

Na cidade de Flint, nas proximidades de Detroit, Estados Unidos, por enquanto não existem cidadãos globalizados. Foi ali que 9.000 trabalhadores de duas estratégicas fábricas da General Motors entraram em greve no dia 5 de junho. Seis semanas depois, a greve já tinha praticamente bloqueado a produção de 26 fábricas da GM nos Estados Unidos e imobilizado o trabalho de cerca de 170 mil operários da maior montadora mundial. Tinha impedido a produção de 225 mil carros e caminhões, e reduzido, até aquele momento, US\$1,18 bilhões dos lucros da GM.

Um fio cortante

Mas o que une Campo Largo, Puebla e Flint? A greve operária iniciada em 5 de junho está mostrando que é um avançado caso de globalização industrial e seu característico método de valorização do capital. E que a indústria automobilística instalada no maior mercado nacional do mundo, os Estados Unidos, tem urgência da segunda etapa do processo de globalização industrial em curso.

A greve dos trabalhadores da GM está mostrando que os capitalistas americanos precisam fazer imediatamente, no seu próprio país de origem, o que eles já fizeram em países dominados como Brasil e México. Está mostrando que nesta última etapa do processo civilizatório, é exatamente a General Motors, a maior empresa mundial, que deve globalizar também os trabalhadores do seu país de origem, torná-los também cidadãos globalizados, cidadãos iguais aos de Campo Largo e Puebla.

Radiografia da máquina

Para avaliar as possibilidades desse arriscado trabalho, é importante tirar uma radiografia das condições atuais de valorização da indústria automobilística globalizada. Pode-se verificar quanto e como se produz capital na indústria automobilística dos Estados Unidos — onde a GM concentra mais de um terço da produção de automóveis — e nas principais fábricas daquela empresa no Brasil que, como eles mesmo dizem, é “o campo mais avançado de experimentação e treinamento para os executivos da GM”.

Podemos assim considerar — para efeito de uma análise de conjunto do atual estágio de globalização do capital — que as condições da produção de automóveis nos Estados Unidos representam as condições atuais de valorização do capital no centro do sistema. E que as condições existentes na GM do Brasil representam os principais estímulos para a lucrativa globalização da produção capitalista.

**Quanto se produziu na indústria automobilística
nos Estados Unidos e na GM do Brasil (de 1987 a 1996)**

Ítem	1987	1992	1996
Operários (x 1.000)			
Estados Unidos	639.800	606.400	633.600
GM Brasil	22.062	20.364	19.979
Horas trabalhadas (x 1.000)			
Estados Unidos	1.317	1.277	1.354
GM Brasil	n.d.	n.d.	n.d.
Produção (veículos x 1.000)			
Estados Unidos	14.499	14.644	15.459
GM Brasil	193	213	443
Faturamento (US\$ milhões)			
Estados Unidos	219.368	266.218	329.154
GM Brasil	2.031	2.444	7.256
Massa salarial (US\$ milhões)			
Estados Unidos	19.889	22.269	25.682
GM Brasil	192	201	416

Fontes primárias dos dados:

Estados Unidos:

a) US Department of Commerce – Bureau of Census – Annual Survey of Manufactures – *Industry Statistics*, 1998.

b) General Motors Corporation – *GMs 1996 Annual Report*, 1997.

GM do Brasil: Dieese / Subseção de S. José dos Campos e Região – *Indicadores de emprego, produtividade e salário médio – General Motors do Brasil*, abril/98.

Notas:

1. Operários dos Estados Unidos inclui apenas os horistas; para a GM Brasil, inclui horistas e mensalistas (funcionários).

2. Os dados da GM Brasil compreendem as unidades de S. José dos Campos e São Caetano

3. US\$ = valores correntes.

De uma maneira geral, o que se verifica é uma diminuição sistemática do emprego e uma grande expansão da produção de capital. E que o “enxugamento” da quantidade de operários nas linhas de produção é uma tendência inevitável do processo de globalização de uma empresa. Por enquanto, essa tendência é menos visível nos Estados Unidos, onde o emprego praticamente se manteve inalterado no período 1987/96, com uma leve redução de 0,97% nos postos de trabalho. No Brasil, o “enxugamento” foi mais intenso: quase 10% de postos de trabalho a menos, no mesmo período.

Deve-se salientar que, mesmo entre 1992 e 1996 — um período de grande expansão cíclica da economia mundial e particularmente da produção de automóveis — o nível de emprego subiu apenas 4,5% nos Estados Unidos e caiu quase 2% na GM do Brasil. No mesmo período, a produção de automóveis subiu 5,5% nos Estados Unidos e 107,9% no Brasil!

Em resumo: nos Estados Unidos, onde as condições mais profundas da globalização ainda não tinham sido plenamente instaladas, ainda se podia

imaginar a possibilidade de se manter o nível de emprego com o aumento da produção. Mas no Brasil, esse "laboratório avançado dos métodos globalizados", verificou-se a inevitabilidade do processo: em apenas quatro anos dobrou-se a produção e... o nível de emprego caiu. Em 1996, uma quantidade menor de operários estava produzindo na GM do Brasil o dobro de automóveis que se produzia em 1992.

Essa é apenas uma das inevitabilidades do processo de globalização contra a qual os trabalhadores da GM estão em greve nos Estados Unidos.

De trabalho também se morre

Os dados sobre horas trabalhadas não são fornecidos pela GM do Brasil. Não é por acaso que a empresa esconde esses dados. Prolongamento da jornada, trabalho noturno e nos feriados é regra nas economias dominadas. Na GM do Brasil, os trabalhadores sofrem uma jornada que é determinada pelas oscilações da demanda pelos veículos. A jornada flexível adapta os trabalhadores da mesma forma que o sistema *just-in-time* adapta as peças, componentes e matérias primas às necessidades variáveis da produção dos carros.

Aumento das horas trabalhadas e diminuição da quantidade empregada de operários são as duas faces de uma mesma moeda. Nos Estados Unidos, no período de 1992/96, essa equação ficou travada. Os patrões não tiveram outra saída senão aumentar as contratações (+4,5%). Horas trabalhadas e novas contratações variaram proporcionalmente desde 1987. Entre 1987 e 1992, o emprego caiu 5,22% e as horas trabalhadas também caíram 3,04%. Entre 1992 e 1997, as horas trabalhadas cresceram 6% e as contratações cresceram junto, mais 4,5%. Isso demonstra uma ação positiva do UAW (*United Auto Workers*), sindicato dos trabalhadores metalúrgicos na indústria automobilística americana. Conseguiu evitar a mais catastrófica consequência da jornada flexível de trabalho: o aumento da concorrência entre os trabalhadores de uma indústria, o que os torna presa fácil para sanguinárias jornadas de trabalho.

No Brasil, entretanto, a realidade das horas extras, da flexibilidade da jornada diária e dos famigerados "bancos de horas", se apresenta com sua face mais concreta: "O metalúrgico Paulo Donizete Alves, 42, morreu ontem de madrugada ao ser atingido, na barriga, durante a troca da ferramenta de uma prensa. O acidente aconteceu na unidade da Mercedes-Benz, em São Bernardo do Campo (São Paulo). Em protesto contra o acidente, 6.000 dos 9.500 funcionários da montadora não trabalharam durante a manhã de ontem" (*Folha de S. Paulo*, 8/7/98).

Só no ano de 1996, aconteceram 428 mil acidentes de trabalho no Brasil, segundo dados oficiais do Ministério do Trabalho. Segundo a mesma fonte, aconteceram naquele ano um total de 5.538 acidentes com mortes, cerca de 1% do total de acidentes; um acréscimo de 40% sobre o ano anterior.

No México, no mesmo ano de 1996, ocorreram 444 mil acidentes de trabalho. Ocorreram 1.222 mortes, cerca de 0,3% do total de acidentes. Nos

Estados Unidos e Canadá, no mesmo ano, ocorreram 3,3 milhões de acidentes de trabalho, sendo registradas 1.027 mortes, cerca de 0,003% do total de acidentes. Deve-se lembrar que a produção nacional conjunta de Estados Unidos e Canadá é oito vezes maior do que a produção conjunta de Brasil e México.

O capital renasce

A evolução do volume de faturamento e da massa salarial é a forma mais concreta da produção de capital em uma empresa individual. É com essa evolução que os capitalistas calibram a massa de lucro gerada nas linhas de produção da empresa. Um determinado volume de faturamento deve trazer para o capitalista um valor a mais do que aquele capital que ele adiantou para cobrir os custos de produção de uma mercadoria qualquer. Mas, se no final de um período de produção, não se corporificar aquele mais-valor sobre o capital materializado em prédios, máquinas, matérias primas, força de trabalho etc, o capitalista interrompe o processo de produção e manda muita gente para o olho da rua.

Assim, para todo capitalista a evolução do faturamento — do preço que ele recebe para as mercadorias produzidas — é muito mais importante do que a quantidade ou tipos de mercadorias produzidas. Do mesmo modo que, para o operário, a evolução do seu salário — preço que ele recebe pela venda da sua força de trabalho — acaba sendo muito mais importante do que o valor de uso (um Corsa, por exemplo) que ele faz ou deixa de fazer na linha de produção.

No período 1987/96, o faturamento da produção de automóveis cresceu 21,3% nos Estados Unidos. Na GM do Brasil cresceu 290%! Essa disparidade entre o faturamento nos Estados Unidos e no Brasil apareceu apenas no período mais recente de aprofundamento da globalização. No período 1987/92, o faturamento ainda crescia mais rapidamente nos Estados Unidos do que no Brasil (21,3% contra 20,3%). Mas, com a implantação do “laboratório avançado de métodos da globalização” na GM do Brasil, a situação se modificou completamente: entre 1992 e 1996, o faturamento cresceu 23,6% nos Estados Unidos e 224,2% no Brasil!

Quanto à massa salarial, um custo de produção que no final das contas determina a própria rentabilidade do capital, ocorreu a seguinte evolução: no período 1987/92, crescimento de 11,9% nos Estados Unidos e de 4,9% no Brasil. No período 1992/96, crescimento de 15,3% nos Estados Unidos e de 106,24% no Brasil. Verificaremos, mais à frente, por que essa flagrante inversão de gastos com massa salarial nos Estados Unidos e Brasil está relacionada com o nível de lucro gerado também desigualmente entre os dois países.

Essas disparidades entre evolução do faturamento e da massa salarial entre fábricas de uma mesma empresa, porém em diferentes países, é uma das chaves principais para se entender o que determina a globalização

industrial. É esse desenvolvimento desigual, para massas iguais de capital, que comanda as decisões de investimento dos capitalistas: onde eles devem colocar ou retirar seu capital, onde eles devem implantar novas fábricas e fechar antigas.

Para avançar nesse entendimento, é preciso verificar não apenas o quanto se produz, como fizemos até agora, mas principalmente como uma indústria produz nos diferentes países.

**Como se produziu na indústria automobilística
dos Estados Unidos e na GM do Brasil (de 1987 a 1996)**

Ítem	1987	1992	1996
Produção por trabalhador (nº de veículos)			
Estados Unidos	22,69	24,17	24,42
GM Brasil	8,76	10,48	22,21
Faturamento por trabalhador (US\$)			
Estados Unidos	343	439	520
GM Brasil	92	120	363
Massa salarial no faturamento (%)			
Estados Unidos	9,0	8,3	7,8
GM Brasil	9,4	8,2	5,7
Massa salarial por trabalhador (ou salário médio) US\$			
Estados Unidos	31,09	36,72	40,53
GM Brasil	8,70	9,87	20,82

Notas e fontes primárias dos dados, idem tabela anterior.

Em 1987, um trabalhador da indústria automobilística americana produzia 22,69 carros por ano e no Brasil, ele produzia 8,76 carros. Em 1992, ele produzia 24,17 carros nos Estados Unidos e 10,48 no Brasil. Em 1996, finalmente, um trabalhador produzia 24,42 carros nos Estados Unidos e 22,21 no Brasil. Essa brutal elevação da capacidade de produção da força de trabalho na GM do Brasil e uma lenta (porém persistente) elevação nos Estados Unidos, faz parte da natureza da globalização da indústria automobilística mundial.

Esse nivelamento da capacidade da força de trabalho produzir mercadorias se transforma, em primeiro lugar, em uma máquina infernal de produção de capital. Ao mesmo tempo, é utilizado como uma armadilha em que todos os trabalhadores — tanto nas economias dominantes quanto nas economias dominadas — são forçados a aceitar condições produtivas

que os encaminham necessariamente para um aumento da exploração e, conseqüentemente, para um rebaixamento das suas condições de existência física e espiritual.

Capital per capita

A exploração no processo de trabalho das linhas de produção é comandada pela relação entre faturamento das empresas, a força de trabalho empregada e o estratégico custo de produção chamado massa salarial. É a relação entre esses três elementos do processo de valorização do capital em uma empresa isolada que exprime melhor a evolução da produtividade da força de trabalho de uma indústria globalizada. Essa relação de valores e preços envolvidos exprime muito melhor a produtividade da força de trabalho do que a simples relação física produção/trabalhador, que acabamos de verificar no item anterior. Em outras palavras, as relações no processo de trabalho (produção de valores de uso, "reestruturações produtivas" etc) são subordinadas e determinadas pelas relações no processo de valorização (produção de uma massa de valor, de preços e de lucro).

O faturamento por trabalhador na indústria automobilística americana é muito elevado, mas tem se desacelerado nos últimos dez anos. Cresceu 28% no período 1987/92 e 18,5% no período 1992/96. Na GM do Brasil, o faturamento por trabalhador cresceu 30% no período 1987/92, portanto no mesmo nível que nos Estados Unidos. Mas, no período mais recente 1992/96, cresceu quase 300%, comparados àqueles 18,5% da indústria operando nos Estados Unidos. Isso indica que a globalização de uma indústria é um poderoso instrumento para transformar os seus trabalhadores nas economias dominadas em competitivos produtores de mercadorias e de capital.

Quando essa relação estiver igualada — quando um trabalhador na GM do Brasil estiver produzindo o mesmo faturamento de um trabalhador da GM dos Estados Unidos — se terá alcançado uma situação ideal de igualdade também nos preços unitários das mercadorias (automóveis) produzidas. A GM do Brasil terá alcançado um grau de competitividade de "Primeiro Mundo" no comércio internacional.

Mas, para que isso seja efetivamente realizado, a globalização da indústria automobilística tem que cumprir aquela sua segunda e última etapa. A globalização industrial tem que arrebentar os entraves sociais atualmente existentes nos Estados Unidos (e, em menor medida, na União Européia, onde o processo já está mais avançado em países como a Espanha, Irlanda e outros periféricos daquela área). Só com a derrota dos trabalhadores americanos a GM poderá alcançar o seu ideal de integração planetária, de tornar efetivamente mundial a sua produção, administração, compras, modelos, vendas, etc.

O lucro aumenta

O faturamento é o preço do capital produzido e a massa salarial é o preço da força de trabalho que produziu aquele capital. O mais importante

para o capitalista é que o faturamento suba em relação à massa salarial, não importando muito quanto o faturamento e a massa salarial subam em termos absolutos, separados um do outro.

Para o capitalista, o que importa é a relação entre massa salarial e faturamento, que a massa salarial vá caindo dentro da massa do faturamento. Isso indica não apenas que a produtividade da força de trabalho está aumentando, mas que o lucro também está aumentando. O capitalista compara esse resultado entre as diversas unidades da sua indústria espalhadas pelo mundo. Entre 1987 e 1992, a massa salarial no faturamento caiu de 9% para 8,3% na indústria automobilística americana, o que quer dizer que o lucro aumentou. Mas no mesmo período, na GM do Brasil, a massa salarial no faturamento caiu de 9,4% para 8,2%. Isso quer dizer que no Brasil também o lucro aumentou. Mas aumentou mais que nos Estados Unidos. Naquele momento, a nível global, a decisão de onde investir começou a pender mais pelo Brasil, México, Argentina, China, etc.

Entre 1992 e 1996, comprovou-se que a decisão da GM implantar novas fábricas na América Latina estava mais favorável aos seus interesses. Neste último período, a relação entre massa salarial e faturamento caiu nos Estados Unidos de 8,3% para apenas 7,8%, enquanto no Brasil caiu de 8,2% para 5,7%.

Explorando e arrochando

A relação entre massa salarial e trabalhadores empregados indica o salário médio em uma determinada fábrica ou indústria. Em 1987, o salário médio anual na indústria automobilística americana era de US\$ 31 mil; na GM do Brasil era US\$ 8,7 mil. Quer dizer, há dez anos o salário médio no Brasil era pouco mais de um quarto do que existia nos Estados Unidos. Em 1996 era de US\$ 40 mil nos Estados Unidos e de aproximadamente US\$ 20 mil no Brasil. A relação caiu para a metade. Isso correspondia, em 1996, a um salário médio mensal de aproximadamente US\$ 1.500 na GM Brasil e de US\$ 3.330 nos Estados Unidos.

Uma leitura superficial desses dados pode dar a ilusão de que o salários reais dos trabalhadores subiram nos dois países. E mais ainda no Brasil. Mas não se deve confundir salário médio com salário real.

O salário médio não é um rendimento, mas um custo de produção. Portanto, ele não pode ser confundido com o salário real — um rendimento a ser recebido pelo trabalhador, que indica o poder de compra do seu salário nominal. O salário médio se liga ao salário relativo. O salário relativo é uma taxa, uma relação entre o quanto custa a força de trabalho (massa salarial por trabalhador ou salário médio) e o quanto ela produz (faturamento por trabalhador). É nada mais, portanto, do que a participação da massa salarial no faturamento, que já verificamos no item anterior.

O salário médio varia no mesmo sentido da produtividade e do lucro do capitalista. Sua diminuição indicaria uma diminuição simultânea da produtividade e do lucro. Seu aumento, como se verificou no período que estamos analisando, indica que houve aumento da produtividade e do lucro.

Mas o salário relativo varia no sentido inverso da produtividade e do lucro do capitalista. Assim, a sua diminuição indica um aumento da produtividade e do lucro. Vamos lembrar como ele evoluiu no período que estamos analisando. Em 1987, o salário relativo era 9 nos Estados Unidos contra 9,4 no Brasil; em 1992, estava igualado nos dois países (8,2); em 1996, era 7,8 nos Estados Unidos contra 5,7 no Brasil.

Em resumo, nos dois países, e ao mesmo tempo, o salário médio subiu e o salário relativo caiu. O arrocho do salário relativo foi muito pesado nos Estados Unidos. Mas, foi mais pesado ainda na GM do Brasil. Quer dizer, a produtividade e o lucro cresceram com muito mais rapidez no Brasil do que nos Estados Unidos. Se for mantida essa disparidade de ritmo de aumento da exploração entre os dois países, a GM tem que fechar suas fábricas nos Estados Unidos e transferi-las para o Brasil, México, Argentina, Tailândia, China, etc.

A conjuntura aperta

A GM tem pressa. Ela se encontra, neste momento, frente a duas ameaças fatais à sua liderança na produção mundial de automóveis. A primeira, é a queda das vendas e da taxa de lucro, com a aproximação de mais um período de superprodução mundial de capital.

Os primeiros sintomas de uma grande crise industrial já estão sendo detectados nos Estados Unidos pelo governo e analistas de mercado daquela economia. Uma crise que se confunde com a própria greve que atinge aquela empresa: "Os estrategistas do *Federal Reserve* (Fed, Banco Central Americano) decidiram deixar as taxas de juros inalteradas na reunião de ontem, dadas as novas evidências de uma considerável desaceleração do crescimento econômico dos Estados Unidos nos últimos meses (...) No mês passado, a atividade industrial do país declinou pela primeira vez em dois anos, uma vez que os efeitos da crise financeira asiática passaram a ser estendidas mais profundamente e a greve na General Motors prejudicou a produção em todo o setor industrial" (*Gazeta Mercantil*, 2/7/98).

A indústria automobilística americana está na comissão de frente da superprodução de capital. Entre 1992 e 1997, a produção industrial americana cresceu, na média, 24,5%. A sua indústria automobilística cresceu 33,3%. A utilização da capacidade — desde 1994, auge do ciclo atual — já caiu para 81,7% naquela indústria, como um todo, e para 73,4% na sua indústria automobilística. O resultado mais visível é uma inundação de estoques de automóveis encalhados em todo o mundo, particularmente nos Estados Unidos.

Com a superprodução de capital, a queda da taxa de lucro e a inundação do mercado, ferve a concorrência entre as principais montadoras mundiais de automóveis. A primeira manifestação desse aumento da concorrência e de luta para se manter no mercado é que o setor passa, nos últimos meses, por um processo acelerado de reestruturações e megafusões, ameaçando

cada vez mais de perto a posição de liderança da GM na produção física, nos mercados de consumo e, principalmente, nos volumes de faturamento e lucros.

Esse é o segundo desafio que a GM terá que enfrentar imediatamente. Sua liderança já está seriamente ameaçada até nas suas operações no território americano. Segundo dados dos últimos balanços, a sua competidora mais importante, a Ford, já conseguiu nos últimos dois anos se igualar a ela em volume de faturamento e em lucros líquidos. Na base dessa corrosão de liderança da maior produtora mundial de automóveis, encontram-se custos de produção elevados. Comparado com as demais montadoras americanas, o custo com trabalhadores para cada carro da GM fica, em média, em US\$ 2.765, o da Ford é de US\$ 2.322, e o da Chrysler, US\$ 2.167 (*Folha de S. Paulo*, 15/7/98).

No último balanço mensal publicado pela GM, aparece que seu lucro líquido no primeiro semestre deste ano focou em US\$ 389 milhões, bem menor que os US\$ 2,1 bilhões embolsados no primeiro semestre de 1997.

De volta para o futuro — Neste momento, a estratégia global da GM se defronta com um ponto crítico. Não é mais possível se prorrogar uma definição quanto às suas fábricas nos Estados Unidos. Se os trabalhadores de Flint forem derrotados e obrigados a elevar sua produtividade — quer dizer, forem submetidos às mesmas condições de trabalho existentes no México, Brasil e Argentina — os capitalistas decidirão que os investimentos serão aumentados naquele país. Se os trabalhadores forem capazes de resistir, os capitalistas fecharão aceleradamente aquelas fábricas e deslocarão os seus investimentos para fábricas nos países dominados.

A greve americana continua. Em 14 de julho, a GM entrou com um processo na corte federal de Detroit para que se declare ilegal a greve das duas fábricas de Flint. Segundo a empresa, o UAW (*United Auto Workers*), o sindicato dos trabalhadores em greve, está desrespeitando um acordo coletivo assinado em 1996, onde se estabelecia que a empresa poderia acelerar a mudança dos métodos de trabalho para adequar os métodos produtivos aos padrões mundiais da GM, aqueles mesmos que existem no Brasil, México, Argentina, África do Sul, Indonésia, China, etc.

Por enquanto, a greve iniciada em 5 de junho não apresentou nem vencedores, nem perdedores. E nem tem data para terminar, pois não se trata de uma greve comum. Trata-se do início de uma batalha, em que não serão apenas os trabalhadores daquela indústria automobilística que estarão decidindo o seu futuro. No meio do turbilhão da crise global, a enorme queima de capitais em todo o mundo envolverá o destino de todos os trabalhadores mundiais.

O desenvolvimento dessa crise capitalista será acompanhada dos mecanismos clássicos para o capital superar suas crises: reestruturações dos grandes setores industriais e financeiros, aumento da concentração e centralização do capital mundial e, finalmente, um patamar superior da

globalização, que nada mais é do que um patamar superior de valorização do capital e de exploração da classe trabalhadora mundial.

Mas, a reestruturação e recuperação da acumulação capitalista para novo ciclo de expansão, naquelas novas bases de globalização e exploração, não será um acontecimento automático e muito menos garantido que aconteça. Ao contrário. O turbilhão da crise global está apenas se formando, apenas agora está se aproximando da economia de ponta do sistema.

Não podemos ainda saber o tamanho e a profundidade deste choque. Mas, com certeza, tudo será decidido no seu ponto máximo, quando a luta de classes também terá criado a definitiva conformação e posicionamento dos dois exércitos que vão decidir, em todos os continentes, se o capital poderá retomar ou não mais um ciclo de expansão. Assim, a greve dos trabalhadores de Flint será lembrada, nos Estados Unidos e outras partes do mundo, como a primeira movimentação concreta para o desenvolvimento deste pesado período da luta de classes.