

TRAVESSURAS DA ECONOMIA-MUNDO: GLOBALIZAÇÃO, BLOCALIZAÇÃO, PRECARIZAÇÃO

Hoyêdo Nunes Lins¹

1. Introdução

A concepção deste artigo inspirou-se no estudo da História. Não em qualquer olhar histórico, mas na abordagem estruturada com base no conceito de “moderno sistema-mundo”. Tal sistema, no entendimento dos pesquisadores que gravitam em torno da associada agenda de investigação – Immanuel Wallerstein à frente (Wallerstein, 1979, 1984, 1998) –, é assimilável à “economia-mundo capitalista” que brotou na Europa ocidental no século XVI e que, desde então, só fez ampliar as suas fronteiras, a ponto de, desde as últimas décadas do século XIX, não terem sobrado territórios externos a ela em quaisquer recantos do planeta.

Os dois pilares básicos desse arranjo de escala planetária atendem pelos nomes de “sistema interestatal” e “cadeias mercantis”, o primeiro mais voltado a aspectos político-institucionais, o outro mais perpassado por determinantes de lógica eminentemente econômica. A interação entre ambas as esferas é intensa, com inegável influência recíproca. O “sistema-mundo” traduzido na “economia-mundo capitalista” revela-se, na perspectiva de análise em foco, um conjunto estratificado em três segmentos: zona central, semiperiferia e periferia.

Tais segmentos são identificados a partir da caracterização de países e regiões mundiais no que respeita à forma de participação no “sistema interestatal” e ao modo de inserção nas “cadeias mercantis”, aparecendo como

¹ Professor dos Cursos de Graduação e Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Santa Catarina

fatores importantes de identificação das posições no âmbito das segundas, de um lado, a incidência das diferentes atividades produtivas e relações de trabalho e, de outro, as capacidades de retenção do excedente.

O estudo da História nessa perspectiva encontra-se na raiz da forma como se vislumbrou o artigo, porque a observação da trajetória do “moderno sistema-mundo” mostra que os processos que lhe marcam os passos são invariavelmente carregados de reflexos sociais. Mais do que isso, indica que a reverberação é especialmente aguda, no sentido das dificuldades criadas para os contingentes menos favorecidos, nos estratos semiperiféricos e periféricos da mega estrutura socioeconômica e política que resultou da senda percorrida pela humanidade nos últimos séculos. Daí a idéia de alinhar alguns comentários, escorados em pesquisa bibliográfica, sobre o que tem representado dois tipos de movimentos que, segundo uma literatura que não cessa de crescer, estariam a marcar o cenário mundial nas últimas décadas: as assim chamadas “globalização” e “blocalização”.

O recorte, como já insinuado, coloca em destaque os reflexos sociais, em particular nas zonas do sistema mundial que não integram o centro. Nesse sentido, “blocalização” teria que figurar tão-somente como sinônimo de processos integracionistas envolvendo países de menor nível de industrialização. E o que se faz, concretamente, é perscrutar algumas questões relativas ao Mercosul, o esquema de integração originalmente formado por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. Assim, o que estará em foco são alguns aspectos relacionados ao que se poderia designar pela expressão “Mercosul social”.

Já sobre a “globalização”, assunto do qual o artigo se ocupa primeiramente, cabe desde logo assinalar que o uso do termo, na forma empregada pelo grosso das abordagens – tratar-se-ia da fase do capitalismo, a mais recente, em que a dinâmica econômica, nas suas faces comercial, financeira e produtiva, é verdadeiramente global –, revela escassa compatibilidade com a perspectiva analítica do “moderno sistema-mundo”. A pedra angular desta análise, de fato, é que a economia sempre foi “mundial”, derivando-se justamente dessa percepção o conceito de “cadeias mercantis”,

cuja idéia-força é o amplo desdobramento territorial, largamente transfronteiriço e não raramente transcontinental, de atividades produtivas e comerciais encadeadas. Assim, o uso do termo “globalização” representará, por assim dizer, uma licença de linguagem, o que justificará o recorrente uso de aspas.

2. A “Globalização” e suas Promessas Frustradas

O entendimento, em alguns meios acadêmicos e políticos, de que nas últimas décadas do século XX a dinâmica econômica adquiriu contornos efetivamente mundiais, estimulou a cunhagem de uma expressão que, também por ser nova, deveria melhor designar os processos em curso: “globalização”. Diversos aspectos da vida moderna, relacionados a padrões de comportamento, hábitos de consumo e outras questões, poderiam ser referidos com esse termo (Ianni, 1996). Entretanto, certamente antes de qualquer coisa, o sentido que prevalece é o que se refere à mobilidade do capital nas suas várias formas – comercial, produtiva, financeira –, imbricada, entre outros aspectos, com inebriantes avanços tecnológicos, com a avassaladora e ubíqua atuação das empresas multinacionais (EMN) e com a maior permeabilidade das fronteiras nacionais (Chesnais, 1996).

Todavia, com o significado que se lhe quer emprestar, a “globalização” inscreve-se em processo que nada tem de recente. Para mencionar um período não muito remoto, porém não contemporâneo, relativo à fase áurea do imperialismo “clássico” – entre o último quartel do século XIX e a Primeira Guerra Mundial –, a exportação de capital (Lénine, 1979) já sobressaía como característica maior do funcionamento da economia e do sistema de Estados nacionais, incluindo as áreas de colônias ultramarinas. Essa mobilidade acompanhava-se do aprofundamento do caráter mundial da produção em bases capitalistas, com uma divisão do trabalho abrangente em termos espaciais.

Pode-se alongar ainda mais a visão no tempo e perceber que redes comerciais, produtivas e financeiras internacionalmente desdobradas, com suporte em desenvolvimentos tecnológicos de várias naturezas e de uso tanto militar quanto civil, formando tessituras de processos capazes de suscitar, desde quadrantes específicos, conseqüências em distintas localizações da estrutura interestatal, vincam a cena econômico-política “mundial” desde sempre, em particular desde o advento da “economia-mundo capitalista”, como se aludiu na introdução (Wallerstein, 1979, 1984, 1998). Assim, considerar que o período atual requer a criação de um termo como “globalização”, para descrever as “novas” características da economia mundial, estaria a significar carência de perspectiva histórica na abordagem da atualidade, para não falar em problemas de cunho teórico na identificação da correta unidade de análise com vistas à reflexão sobre a mudança social.

Ainda assim, no século XX, após duas guerras mundiais que, embora intercaladas por uma crise econômica profunda, podem ser percebidas como um conflito contínuo, ampliaram-se e intensificaram-se as atividades das EMN, cresceram os investimentos externos diretos (IED) e o progresso tecnológico evidenciou tamanhas realizações, no terreno das comunicações e transportes e em outros terrenos, que até proezas como descer na superfície lunar puderam ser registradas. Numa palavra, assistiu-se, na esteira de notáveis avanços tecnológicos, a uma efetiva “banalização do espaço pelo tempo”, já assinalada por Marx como um resultado do desenvolvimento do capitalismo: “na medida em que os meios de transporte e de comunicação se desenvolvem, as diferenças relativas podem ser modificadas até não mais corresponderem às distâncias naturais” (Marx, 1976, p. 246). Paralelamente a isso, emergiram estruturas de oferta internacional bastante concentradas, em meio ao aprofundamento de uma oligopolização nutrida por ondas de fusões e aquisições em nível mundial.

No que concerne ao papel desempenhado pelas EMN, cabe assinalar que, enquanto prevalecia em muitos países – na América Latina, por exemplo, isso era disseminado – a estratégia de crescimento industrial apoiada na substituição de importações, sinônimo de proteção às atividades produtivas situadas nos territórios nacionais, o que ocorria em um país, em termos de

produção e competição, não dependia tanto do que se observava em outros países. Ou seja, as EMN tendiam a repetir as mesmas formas de operação (ou quase as mesmas) nos diferentes países em que se instalavam. Hoje, a cadeia de valor dessas empresas não só transborda as fronteiras e encorpa a tendência à integração produtiva em escala internacional, como suas várias plantas apresentam-se consideravelmente especializadas, tendo em vista a maior porosidade das fronteiras.

Note-se que na perspectiva analítica em termos de “sistema-mundo”, onde o conceito de “cadeia mercantil” remete a realidades semelhantes, aquele aspecto não permite realmente considerar o período atual como diferenciado. Todavia, cabe salientar que, presentemente, a própria dimensão global é introjetada nas estratégias dos organismos empresariais. Quer dizer, não se trata só de “cadeias” integradas por um sem número de elos produtivo-comerciais formalmente independentes, como se observa nas malhas de subcontratação, mas também de diferentes atividades enfeixadas no interior de enormes companhias desdobradas mundialmente, por meios que incluem a criação de subsidiárias (Ikeda, 1996). Revela-se sintomático tanto o crescimento do comércio intra-firma em escala de planeta, haja vista a especialização das unidades produtivas localizadas em diferentes países, quanto o lançamento simultâneo de produtos novos em mercados geograficamente distantes. O setor automobilístico oferece um bom exemplo sobre o que significa a organização produtiva globalizada e a sincronização de processos, sendo que a estruturação produtiva em “rede”, ao estilo do que protagonizam firmas como Benetton e Nike, configura ilustração particular da referida tendência ao “transbordamento” das fronteiras (Multinationals, 1995).

Para o que interessa neste artigo, o principal é observar que a “globalização”, quer dizer, o tangenciado conjunto de traços da economia mundial contemporânea, não se revela desprovida de conseqüências. Esse assunto é motivo de um acalorado debate que opõe defensores do livre mercado – geralmente simpáticos às medidas de ajuste sintetizadas pela fórmula “Consenso de Washington”, que remete, além da liberalização do comércio externo, à desregulamentação em várias direções, ao combate à

inflação e à atração de investimentos estrangeiros – e críticos dos reflexos sociais produzidos pelo modo como vem operando a economia mundial.

O sentimento pró-“globalização” pode ser resumido numa passagem como a apresentada a seguir, extraída de um artigo da revista *The Economist*, tradicionalmente liberal:

“Uma visão, positiva, é que a globalização só tem vantagens, com o potencial de impulsionar a produtividade e os padrões de vida em qualquer lugar. Isso decorre do fato de que uma economia globalmente integrada pode levar a uma melhor divisão do trabalho entre países, permitindo a especialização dos países de baixos salários em tarefas intensivas em trabalho, enquanto os de altos salários utilizam trabalhadores de formas mais produtivas. Isso possibilitará às firmas explorarem economias de escala maiores. E com a globalização, o capital pode ser deslocado para qualquer país que ofereça as oportunidades de investimento mais produtivas, sem ficar preso ao financiamento de projetos domésticos de baixos retornos” (One world?, 1997, p. 79).

Ao que parece, contudo, ganha crescentemente terreno o ponto de vista de que a “globalização” tem contribuído para ampliar dramaticamente as desigualdades na economia mundial. E esse reconhecimento parece estar ficando raízes mesmo nas entranhas de instituições que, mais do que alinhadas ao *mainstream*, são a própria encarnação deste: Jeffrey Sachs, da Harvard University, não parece ter hesitado ao proclamar que

“[j]á está mais do que na hora de encararmos as complexidades da globalização seriamente. A ideologia de estilo ‘tamanho único, bom para todos’ do Consenso de Washington já acabou. Neste momento, quando estamos à beira da guerra, é urgente dar início ao trabalho duro de fazer a globalização funcionar para todos” (Sachs, 2002, p. B5).

É que assim como o projeto sócio-cultural da modernidade acabou por se revelar consideravelmente deficitário no cumprimento das suas promessas, como salienta Boaventura de Sousa Santos (Santos, 1995), a

“globalização” e seus desdobramentos estariam a estimular o entendimento de que maiores otimismo com relação aos reflexos do modo como funciona a economia contemporânea são, muito mais, indicativos de miopia e/ou ingenuidade. O acirramento da concorrência a que se vêem submetidos diversos processos produtivos, por causa do abandono das estratégias de substituição de importações em muitos países, com adesão à idéia de integração competitiva aos mercados mundiais, configura ilustração de alguns dos efeitos mais importantes: atividades parecem pela incapacidade de competir ou são forçadas a uma reestruturação que, invariavelmente, rima com agravamento tanto do desemprego como das condições precárias no trabalho.

Especialmente difícil é a situação dos países mais pobres. De acordo com o “The Least Developed Countries Report 2002”, da UNCTAD, esses países encontram-se prisioneiros de uma “armadilha de pobreza internacional” (*international poverty trap*) que se agrava inapelavelmente devido à “globalização”. As proposições a seguir ilustram a argumentação da UNCTAD:

“- Em sociedades em que há pobreza generalizada, incluindo os países pouco desenvolvidos (PPD), o crescimento econômico sustentado normalmente apresenta fortes efeitos positivos na redução da pobreza, particularmente da pobreza extrema.

- Entretanto, a pobreza generalizada atua como uma grande restrição ao crescimento econômico, particularmente através do modo pelo qual são afetados os recursos domésticos disponíveis para o investimento privado e todos os bens públicos, incluindo a governança, e também os recursos ambientais.

- As relações econômicas internacionais podem desempenhar um papel importante na ajuda aos PPD para quebrar o ciclo de pobreza generalizada e estagnação econômica.

- Entretanto, em muitos PPD, particularmente naqueles dependentes de exportações de mercadorias primárias, um complexo inter-relacionamento de comércio internacional e relações financeiras está reforçando o ciclo de pobreza generalizada e estagnação econômica, o qual, por seu turno, está realimentando o negativo complexo de relações externas.

- A atual forma de globalização está fortalecendo, mais do que enfraquecendo, essa armadilha de pobreza internacional (*international poverty trap*)” (UNCTAD, 2002, p. 11)

Isso representa muito, mas ainda não é tudo. De um modo geral, a mobilidade ampliada do capital, quer através de “deslocalizações” de capacidades e/ou processos produtivos, quer em decorrência da volatilidade do capital financeiro dedicado à especulação, tende a provocar diminuição dos graus de liberdade dos governos na implementação de políticas econômicas, ao nível dos Estados nacionais. Isso interage com o fato de a “globalização” aparecer como sinônimo de acentuação das desigualdades entre países também porque, entre outros aspectos, muitos desses países, a rigor o maior número, têm ficado à margem do essencial da dinâmica tecnológica. Com efeito, em artigo sugestivamente intitulado “Um novo mapa do mundo”, Sachs (2000) identifica três níveis de “diálogo” com a tecnologia no sistema interestatal: países que inovam tecnologicamente, países/regiões que adotam tecnologia e países/regiões excluídos da tecnologia. Os primeiros representam uma inquietante minoria; os últimos formam conjunto que cobre a maior parte do globo.

A própria geografia dos IEDs nas últimas décadas traduz o mencionado caráter excludente. O bloco dos países mais industrializados tem figurado simultaneamente como origem e destino daqueles fluxos de investimentos, enquanto países menos desenvolvidos, como a maior parte dos latino-americanos e, sobretudo, dos africanos e asiáticos, têm permanecido fora do roteiro dos movimentos de capitais. Observa-se, assim, a existência de territórios que simplesmente não interessam ao capital, tornando inevitável a conclusão de que a integração econômica, enaltecida por alguns como o

principal sinal dos tempos da “globalização”, encerra um elevado grau de seletividade dos protagonistas.

No entanto, desigualdade e exclusão inscrevem-se como aspectos da ordem global não só no plano das relações entre países. Em nível de relações regionais, no interior dos Estados nacionais, as perspectivas com que acena o modo de operação da economia no período contemporâneo também estariam a apontar na direção de importantes clivagens. O desdobramento em escala mundial dos processos produtivos organizados no seio dos grandes organismos produtivos tende a contribuir para a ampliação das disparidades inter-regionais de desenvolvimento, pois nem todas as áreas internas aos espaços nacionais reúnem atributos que lhes permitem atrair novos investimentos. A tendência que parece delinear-se, em contexto de reconfiguração geográfica da produção em escala internacional, é de participação privilegiada das chamadas “cidades globais” e de suas regiões. Tendo em vista que são as áreas mais ricas, com estoques de externalidades positivas e ambientes propícios aos negócios, que geralmente atraem o principal dos investimentos, as regiões melhor posicionadas historicamente como *locus* de dinamismo econômico tendem a sobressair. Frise-se que isso pode ocorrer em detrimento dos territórios periféricos, que talvez acusem a drenagem de seus principais recursos por parte das áreas mais afluentes.

Desse modo, o engajamento privilegiado na dinâmica da “globalização” parece prerrogativa, especialmente, das áreas ricas e com maior vitalidade econômica, o que estaria a suscitar o surgimento/fortalecimento de uma espécie de “rede metropolitana internacional” ou de um arquipélago de regiões bem providas de condições nos planos industrial, tecnológico e financeiro, justaposto a um imenso oceano composto de uma miríade de “espaços intersticiais” (Petrella, 1993; Veltz, 1996). Enquanto aquelas áreas tenderiam a se firmar como atores de primeira linha na dinâmica econômica contemporânea, estes espaços estariam a amargar a deterioração das condições para uma participação digna no sistema global, a palavra “digna” querendo significar, entre outras coisas, a presença de processos que transcendem largamente o mero uso de mão-de-obra barata e de baixo poder de organização, engajada em processos de trabalho em que

prevalece a montagem de produtos e/ou a fabricação subcontratada de pequeno valor agregado, exigindo pouca qualificação.

Nesse contexto, os diversos subterritórios que formam os mosaicos sócio-produtivos nacionais, apresentando diferentes níveis de inserção em “cadeias mercantis”, podem se lançar em disputas encarniçadas para atrair os novos investimentos programados no âmbito da reestruturação das atividades produtivas e comerciais, geralmente protagonizada pelos grandes organismos econômicos, principalmente as EMN. Nada impede que isso ocorra com uma ampla utilização de práticas de tipo *beggar-thy-neighbor*, o que tende a fazer da concorrência locacional um verdadeiro jogo de soma zero em escala agregada, do qual resulta o surgimento/agravamento de dificuldades para garantir a coesão social e até, dependendo das circunstâncias e das implicações, para manter a unidade nacional. Tal cenário parece tanto mais plausível quanto maior se revela o vácuo de orientação geral associado ao recuo, no período recente, da “intervenção espacializada” do Estado: em contraste com o observado durante boa parte da segunda metade do século XX, o planejamento com componentes espaciais e a política regional acusaram perda de prestígio em vários países nas décadas mais recentes (Lins, 1997).

O Brasil é um caso em questão no que concerne à problemática regional relacionada à “globalização”. Com dimensões continentais e, sob quaisquer pontos de vista, com grande diversidade socioambiental, o país ostenta marcados contrastes regionais em termos históricos. Isso quer dizer que a inserção na dinâmica econômica global há de representar coisas diferentes para, por exemplo, espaços do Centro-Sul do país e para outras regiões, distantes do *core* nacional (Lins, 2001). Entretanto, o Brasil desnuda-se como importante objeto de estudo não somente pelo ângulo da participação das suas regiões na “economia-mundo capitalista”. É foco de interesse também pelo que representou, no país, a presença de um destacado aspecto da ordem político-econômica mundial verificado no período contemporâneo: a convivência de países vizinhos ou próximos em condições de integração econômica.

3. Impasses na Semiperiferia: o Mercosul “Social” em Questão

Como indicado na introdução, dentre os processos que marcaram a cena mundial nas últimas décadas, figurou com destaque a integração econômica supranacional. Várias iniciativas do gênero foram observadas, seja no continente europeu (com o Mercado Comum Europeu evoluindo para a condição de União Econômica e Monetária), seja na América do Norte, onde uma área de livre comércio passou a circunscrever dois países da zona central da “economia-mundo” e um país semiperiférico, para só referir a dois dos movimentos mais divulgados. Em todos os casos, o problema das populações e segmentos territoriais menos favorecidos mostrou-se no vértice do debate sobre as repercussões da vivência em situação de integração.

Um bloco totalmente formado por não integrantes da zona central da “economia-mundo” (deixar-se-á de lado, por supérfluo para os propósitos de momento, o problema da caracterização de Paraguai e Uruguai como periferia ou semiperiferia) é o Mercosul, vinculado ao já mencionado quadripartite projeto de integração que resultou da aproximação entre os presidentes Alfonsín e Sarney (de Argentina e Brasil, pela ordem) nos anos 1980. O restante deste artigo ocupa-se desse processo integracionista. Mas o recorte não é o que tem prevalecido nas abordagens sobre o assunto. Priorizar-se-á a problemática do que passa a ser designado como “Mercosul social”, em sintonia com o interesse, presente já na seção anterior do texto, nos reflexos sociais das mudanças no sistema mundial.

No documento fundador do referido processo de integração, dizia-se que o movimento então desencadeado era portador de futuro melhor para as sociedades implicadas: “desenvolvimento com justiça social” era o mote utilizado. Passados muitos anos desde a assinatura do Tratado de Assunção, vários deles na vigência do que foi possível implementar no cronograma estabelecido, percebe-se que os principais avanços logrados restringiram-se ao âmbito do comércio. Na esfera social, pouco, se alguma coisa, parece ter sido alcançado. Tornou-se cada vez mais claro que “desenvolvimento com justiça social” não passou de *slogan*, introduzido na retórica oficial, destinado

a tornar mais espesso o verniz de um processo concebido com objetivos principalmente econômicos.

As dificuldades enfrentadas pelos trabalhadores para participar da condução do processo integracionista, numa conjuntura especialmente adversa para os contingentes sociais que normalmente experimentam os maiores problemas, são sugestivas dos reflexos sociais da dinâmica em foco.

Cabe assinalar desde logo que a participação dos trabalhadores no projeto Mercosul atravessou diferentes fases (Vigevani, 1996). Em termos institucionais, só ocorreu de fato a partir da (tardia) criação do Subgrupo de Trabalho 11 (SGT-11), sobre Relações Trabalhistas, Emprego e Seguridade Social, que passou a figurar como espaço para a dupla estratégia das centrais sindicais frente à integração (Vigevani, 1997). De uma parte, a estratégia voltada às questões trabalhistas propriamente ditas, envolvida com assuntos concretos e revelando certo pragmatismo nas ações respectivas. De outra parte, e em nível mais geral, a que visava alargar o raio de ação do processo integracionista tanto em relação à problemática em foco – pois desejava-se ir muito além da órbita econômica – quanto em relação à abrangência territorial – já que, provavelmente sob inspiração dos que tinham defendido, no passado, a idéia de América Latina unida (Ardao, 1986), pretendia-se que o Mercosul constasse como etapa de uma integração subcontinental. Das comissões do SGT-11, duas tinham importância especial devido à alta voltagem político-social incrustada nas respectivas atribuições: uma era responsável pela elaboração da Carta de Direitos Fundamentais, a Carta Social do Mercosul; a outra ocupava-se do problema referente à ratificação, pelos países membros, dos convênios da Organização Internacional do Trabalho (OIT).

A estratégia norteada pelas questões específicas do mundo do trabalho acabou por prevalecer. Isso não surpreende, tendo em vista o seu foco em problemas concretos. Mesmo assim, o trabalho foi árduo e, pode-se dizer, esteve longe de se revelar plenamente satisfatório (CUT-CSN, 1996), já que nas questões mais importantes o avanço foi limitado.

No tocante à Carta Social, cuja formulação deveria ser orientada pela busca de “condições iguais de trabalho e de direitos para todos os cidadãos do

Mercosul” (Vigevani, 1997, p. 8), a proposta elaborada pela Coordenadora de Centrais Sindicais do Cone Sul foi rejeitada por governos e empresários, sob o argumento de que introduzia programa excessivamente ambicioso e se revelava conjunto de aspirações trabalhistas carente de uma adequada coerência interna. A Central Única dos Trabalhadores (CUT) reconheceu que a proposta defendia “não apenas a regulação dos direitos laborais, mas também a implementação de garantias sociais mais amplas, de interesse de outros setores sociais” (CUT, 1996, p. 13). Contudo, considerou que isso não era contraditório em documento que, antes de tudo, deveria se mostrar como um “marco político-legal do Mercosul” (Moraes, 1993, p. 14). Cabe registrar que, embora a proposta das centrais sindicais devesse ser apreciada antes do encontro de Ouro Preto (em dezembro de 1994), às vésperas da entrada em vigor do Mercosul, uma discussão efetiva e conseqüente dos termos a que se chegara na comissão responsável jamais ocorreu (Tesch, 1995).

Quanto às convenções da OIT, a comissão encarregada sugeriu a ratificação de 35 delas pelos países membros. Entretanto, a negativa da Argentina frustrou o alcance desse objetivo, fato que adquire a sua verdadeira importância quando se percebe que a adoção de normas institucionais do trabalho cumpre papel essencial em qualquer processo de integração.

“Tais normas, na medida em que garantem os direitos fundamentais, são indispensáveis para uma melhoria coletivamente negociável da proteção do trabalho em todos os países, e especialmente naqueles mais atrasados socialmente. De outro lado, na medida em que fixam níveis mínimos de proteção, servem para atenuar as extremas diferenças de trato, que podem chegar a alterar as condições da concorrência internacional e abrir caminho ao ‘dumping social’” (Gigena, 1993, p. 210).

Ora, os países do Mercosul revelam-se consideravelmente heterogêneos no que tange, entre outras coisas, aos direitos individuais e coletivos do trabalho (Moraes, 1993). Desse modo, mesmo que não se aspirasse à unificação do “direito social”, seria necessário buscar a

harmonização das regras, para o que a ratificação das normas institucionais configura mecanismo privilegiado (Perez Del Castillo, 1993).

Se durante quase todo o período de transição para o Mercosul mostrou-se tímido o avanço nas questões ligadas ao mundo do trabalho, a partir da guinada na condução do processo, desde o encontro do Conselho do Mercado Comum em Colonia (janeiro de 1994), a agenda social viu-se privada de pelo menos um importante eixo de participação dos trabalhadores. Tornou-se evidente que não era possível iniciar um mercado comum no prazo estabelecido e, como ficou sacramentado em Ouro Preto, a integração possível em 1º de janeiro de 1995 envolveria não mais que, primeiro, uma zona de livre comércio, além de tudo, incompleta, visto que acompanhada de regime de adequação, e, segundo, uma união aduaneira imperfeita, já que, temporariamente, só 85% do universo tarifário estariam com a tarifa externa comum definida. Na prática, isso fez desaparecer das preocupações o tema da livre circulação da mão-de-obra (objeto de comissões do SGT-11) e, a reboque, também o problema relativo à necessidade de implementar um espaço supranacional com harmonização de legislações, substrato potencial de uma verdadeira atuação integrada dos trabalhadores organizados.

Isso não quer dizer que, desde então, a problemática social permaneceu de fora da condução do Mercosul. Na reunião de Ouro Preto, foi criado o Fórum Consultivo Econômico e Social (FCES), e tanto os encontros entre ministros do Trabalho quanto as reuniões do respectivo Subgrupo de Trabalho, que passou a constar como SGT-10, foram mantidos. Porém, não é alentador o fato de terem sido omitidos dos acordos finais os resultados dos trabalhos das comissões, não obstante tratar-se de esquema de integração que constituía, “até o momento, o único acordo comercial regional que criou uma esfera específica para o tratamento das questões sociais e laborais” (Castro, 1995, p. 143). Seguiram, como ainda seguem, clamando por tratamento adequado problemas como emprego, custos trabalhistas e formação e capacitação da mão-de-obra. Dedicar-lhes atenção é fundamental, porque “[u]m Mercosul socialmente justo se logra com salários aceitáveis, condições de trabalho adequadas e negociações coletivas equilibradas” (Tokman, Wurgaft B., 1995, p. 157-158).

O contexto no interior do qual se desenrolou o Mercosul era, como continua a ser, especialmente problemático para os trabalhadores. Por isso, providências no *front* social da integração deveriam ser sido protagonizadas.

Com efeito, desde a assinatura do Tratado de Assunção, diversas análises destacaram o problema dos custos e benefícios da integração. Considerava-se, por exemplo, que a livre circulação de mercadorias representaria a exposição de setores e sistemas produtivos regionais a um nível de concorrência tal que processos de reestruturação seriam precipitados e a desativação de atividades seria testemunhada, com resultados para o mundo do trabalho que incluíam demissões e uma precarização sem atenuantes das relações. Aludia-se também às possibilidades que a integração representava para a reorganização espacial de diversos processos produtivos, tendo em vista as diferentes condições de utilização da força de trabalho e as externalidades reunidas nos vários ambientes sócio-produtivos do Cone Sul. O tema relativo ao *dumping social* – querendo-se com isso indicar o rebaixamento das condições de trabalho, de modo a atrair atividades produtivas cada vez mais “móveis” – freqüentou, dessa maneira, diversos enfoques sobre o que a integração reservaria para os trabalhadores.

Entretanto, a problemática social no Mercosul não se limita às conseqüências da própria integração. Paralelamente à idealização e construção do bloco macro-regional, profundas mudanças econômicas ocorreram em vários países da América Latina. Isso se deu em meio à difusão do credo segundo o qual o retorno do subcontinente ao roteiro dos fluxos internacionais de capitais estaria atrelado a medidas liberalizantes que englobassem, além de questões cambiais e comerciais, a privatização de empresas estatais, reduções dos gastos públicos e da intervenção do Estado em geral, desregulamentação do sistema financeiro e flexibilização das relações de trabalho.

Assim, como pilar de um programa visando estabilização macroeconômica e reformas estruturais, a Argentina introduziu, em 1991, plano de conversibilidade peso-dólar que frutificou nos primeiros anos em grande aumento no nível de atividade econômica, queda substancial da

inflação, aumento da arrecadação tributária e expansão rápida do ingresso de capitais externos (Kosacoff, 1996). Mas isso não significou o fim dos problemas, sobretudo para os setores sociais.

“O êxito do Plano de Conversibilidade em matéria de estabilização de preços e a disponibilidade de fundos externos abundantes facilitaram um notável crescimento do produto e dos investimentos (...) entre os anos 1991 e 1994, embora acompanhado por evidentes desigualdades setoriais e regionais e um crescente nível de desemprego” (Chudnovsky *et al.*, 1996, p. 13).

Além disso, tendo em vista a maior abertura aos impulsos oriundos do exterior, a sensibilidade frente aos problemas externos certamente aumentou. Desse modo, principalmente a partir da crise mexicana de 1994, os indicadores econômicos se deterioraram, tendo os resultados em termos sociais acrescentado-se aos efeitos da reestruturação produtiva implementada em diversos setores na primeira metade da década de 1990.

“O índice de desemprego sobe para 18,6%, triplicando os níveis vigentes no começo de 1991. A contração no nível de atividade está impulsionando, ademais, uma queda nos rendimentos laborais nominais, pela redução de horas extras e da jornada de trabalho, pelas suspensões temporárias e pela renegociação forçada dos salários de convênio” (Op cit., p. 100).

Também no Brasil a combinação entre ajustes micro e macroeconômicos produziu quadro preocupante para os trabalhadores. O país adentrou os anos 1990 com problemas de competitividade que justificavam inquietação sobre o futuro de diversos setores industriais (Coutinho, Ferraz, 1994). Em virtude disso, a conjuntura de liberalização comercial imposta pelo governo Collor de Mello suscitou consideráveis mudanças na esfera empresarial: “[a] redução de custos, o melhoramento da qualidade dos produtos e as políticas de associação estratégica com grandes grupos externos (...) [constituíram] o eixo fundamental da estratégia de reestruturação” (Miranda, 1996, p. 185). Contudo, muitas vezes tratava-se, tão-somente, de

adaptação às novas regras do jogo concorrencial, isto é, de ajustes principalmente defensivos, apoiados em intensa racionalização no uso da força de trabalho (Bielschowsky, Stumpo, 1996). Portanto, a situação que se instalou tornou-se, justificadamente, motivo de apreensão.

“A queda dos níveis de emprego é preocupante, pois estão ocorrendo não só demissões – que eventualmente poderiam ser retomadas com crescimento – mas também a extinção de postos de trabalho, devido à introdução de novas técnicas organizacionais menos intensivas em mão-de-obra, redução de níveis hierárquicos e mudanças das estruturas de cargos e salários. Grande parte da queda nos níveis de emprego pode ser explicada pelo processo de terceirização das empresas, que vem ocorrendo com forte intensidade. Essa terceirização muitas vezes está associada à informalização do trabalho, ‘descarregando’ as empresas de suas obrigações sociais” (Ferraz, Kupfer, Haguenaer, 1995, p. 69-70).

Com o Plano Real, e o cortejo de sobrevalorização do câmbio e juros altos, a “contestabilidade externa” dos mercados brasileiros foi intensificada e a economia entrou em fase de desaceleração. A convergência entre aprofundamento da reestruturação produtiva, devido ao ajuste macroeconômico, e insuficiência no plano dos investimentos resultou em degradação das condições de trabalho: no início de 1998, anunciou-se que a taxa de desemprego do ano anterior fora a mais alta desde 1992, quando se vivia a recessão causada pelo Plano Collor, e que a de dezembro tinha sido a maior dos últimos 14 anos no referido mês (Moreira, 1998). Vale indicar, de outra parte, que se instituiu o contrato de trabalho por prazo determinado, outro ingrediente da massa de reformas no marco regulatório sobre as questões do trabalho no país. Integrantes do que Pochmann (1998) denominou “segunda onda liberal” sobre o trabalho no Brasil, essas mudanças visariam “atender mais às necessidades das empresas, que operam num cenário desfavorável à competição internacional” (Op. cit., p. 2-2).

Portanto, o contexto no interior do qual se desenrolou a integração do Cone Sul mostrou-se especialmente problemático para o mundo do trabalho na macro-região. Pode-se postular que qualquer tentativa de avançar no

tratamento das questões sociais, e mesmo de exercer contraforça à investida avassaladora do capital, é pouco profícua sem alianças transfronteiriças que fortaleçam as organizações de trabalhadores (Richards, 1995). Mesmo assim, é necessária consciência sobre os percalços e as limitações. As dificuldades para a internacionalização do movimento sindical são consideráveis, já que tendem a prevalecer interesses específicos, às vezes defendidos em meio a rasgos de nacionalismo. De outro lado, há o problema criado pela própria elevação da taxa de desemprego e a multiplicação de formas e relações de trabalho fora dos padrões tidos como normais: as “novas formas de exclusão” (Pochmann, 1997) tendem a privar parcelas crescentes da sociedade dos benefícios que os trabalhadores organizados eventualmente auferem no curso do embate social.

Um outro aspecto do “Mercosul social” tem a ver com os efeitos espaciais da integração. Na base da vinculada problemática encontra-se a herança de pesadas desigualdades regionais carregada pelos países membros, fonte de participação contrastada dos diferentes subterritórios nos principais movimentos relacionados à integração.

Com efeito, na Argentina e no Brasil, eixo básico do Mercosul, as atividades econômicas mais importantes localizam-se em áreas relativamente bem definidas: as de expansão industrial, desde a região de Buenos Aires até cidades como Santa Fé e Córdoba, no país vizinho, e a que cobre da porção meridional de Minas Gerais ao Rio Grande do Sul, no caso brasileiro. Apesar de uma inevitável heterogeneidade interna, essas áreas compõem o “epicentro” da dinâmica integracionista (Lins, 1997). Como os espaços densos de atividades e externalidades geralmente canalizam a maior parte dos investimentos, a tendência é que as referidas regiões do Mercosul tenham reforçada a sua proeminência, inclusive devido à atração dos investimentos estimulados pela própria integração.

A melhor ilustração desse tipo de problema relaciona-se aos movimentos da indústria automobilística, cujos novos investimentos foram majoritariamente anunciados em regiões de industrialização relativamente mais forte. No Brasil, de fato, uma faixa “litorânea” nas regiões Sudeste e Sul

configurou o espaço privilegiado para as novas fábricas, com concentração particular no entorno de Curitiba. Parece supérfluo mencionar que esse tipo de problema, observado nos processos de integração, não diz respeito só ao Mercosul. Como revelam estudos sobre o esquema de integração que tem valor paradigmático em escala mundial, o europeu (Krugman, Venables, 1990), também com referência à Comunidade Europeia fala-se sobre as relações entre quem (atores sociais, territórios) realmente participa do processo e sobre as possibilidades que se oferecem aos diferentes tipos de regiões (Lipietz, 1991).

No Mercosul, à diferenciação regional quanto à capacidade de atrair novas fábricas, justapõe-se aquela relativa à participação dos estados e regiões nos fluxos de comércio com os outros países do bloco. No caso brasileiro, são principalmente os estados do Sul e do Sudeste que têm marcado maior presença relativa no intercâmbio comercial (Mendes, 1997). Isso deriva não só da proximidade geográfica, mas, antes de tudo, do fato de que esses estados concentram a maior parte da produção nacional. Do mesmo modo, e pelas mesmas razões, é no Centro-Sul – principalmente, ao que parece, na região Sul – que têm incidido as principais tentativas de acordos interempresariais com firmas de países vizinhos, inclusive com envolvimento de empresas de pequeno e médio porte, como se vislumbrava já em meados dos anos 1990 (Lins, Bercovich, 1995).

4. Considerações Finais

Como se observou, as conseqüências da “globalização” e da “blocalização” tendem a se fazer notar de formas variadas e com intensidades diversas. Isso é especialmente verdadeiro nas áreas periféricas e semiperiféricas da “economia-mundo”, onde as formas de inserção no sistema mundial já representam, historicamente, maiores dificuldades relativas para contingentes sociais e territórios menos favorecidos. Na esteira dos movimentos enfeixados na “globalização” e na “blocalização”, uma tendência

à “precarização” das condições de trabalho e vida para amplos estratos sociais parece ganhar corpo rapidamente.

A realidade que se impõe é a de uma integração com diferentes “velocidades” e intensidades na “globalização” e no Mercosul, conforme os subterritórios e os grupos de atores sociais implicados. Para diferentes regiões e sistemas produtivos locais e regionais, participar da “economia-mundo” e do bloco do Cone Sul significa coisas diversas. Os movimentos em curso são do tipo em que se opõem espaços e grupos sociais mais e melhor “incluídos” e outros que amargam considerável “exclusão”. Como é evidente, trata-se, além de tudo, de quadro pouco propenso ao fortalecimento do sentido de coesão social necessário ao bom andamento dos processos integracionistas, como os europeus acabaram por descobrir ao longo de um percurso de quatro décadas. A “guerra fiscal” que grassou no Brasil durante a década de 1990, travada por estados e municípios com a intenção de atrair os novos investimentos anunciados sobretudo pela indústria automobilista, é eloqüente sobre o que pode significar a busca compulsiva de uma inserção mais favorável nas “cadeias mercantis” ou na economia da “globalização” por parte de agentes e estruturas em condições desiguais de concorrência. No que toca ao mundo do trabalho, o assunto remete, entre outras coisas, ao já mencionado problema do *dumping social*.

Todo o referido leva a propugnar que, na contramão do que preconiza o ideário prevalecente nos dias atuais, o Estado deve ter fortalecida a sua atuação, tanto alocativa quanto planificadora e regulatória, com a finalidade de amplificar e difundir os possíveis benefícios proporcionados pela ordem econômica contemporânea e minimizar os problemas incrustados. O próprio Immanuel Wallerstein, crítico da forma como o Estado vem atuando historicamente, não se furta a considerar que, a despeito de tudo,

“[é] tolice dizer que ninguém mais precisa se preocupar com o que seu Estado faz, e eu não acredito que muita gente esteja disposta a desinteressar-se das iniciativas de seu Estado. (...) O Estado pode tornar as coisas um pouco melhores (ou um pouco piores) para todos. (...) ainda precisamos do Estado para

ajudar as pessoas a superar os problemas” (Wallerstein, 2002, p. 13).

Desenhar políticas destinadas a enriquecer a participação local, regional e nacional nas “cadeias mecantis”, envolvendo a tentativa de reter a maior quantidade possível do excedente derivado das atividades correspondentes, parece constituir forma de o Estado tornar as coisas um pouco melhores na periferia e na semiperiferia do sistema mundial. Tal atividade deveria ser, portanto, algo prioritário. O objetivo central seria tentar mitigar os reflexos da “globalização” traduzidos em aprofundamento das desigualdades e em exclusão. Não há como tergiversar sobre o problema. Pelo ritmo em que avança a “precarização”, não parece exagerado postular que negligência em relação a tal tipo de política pode resultar em nada menos que efetivo e dramático esgarçamento do tecido social em escala ampliada.

Referências Bibliográficas

- ARDAO, Arturo. *Nuestra America Latina*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 1986.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo, STUMPO, Giovanni. A internacionalização da indústria brasileira: números e reflexões depois de alguns anos de abertura. In: BAUMANN, Renato (org.). *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Campus; SOBEET, 1996, p. 167-193.
- CASTRO, Maria S. P. de. Reflexos do Mercosul no mercado de trabalho. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, Fundação SEADE, v. 9, n. 1, jan.-mar. 1995, p. 139-144.
- CHESNAIS, François. *A mundialização do capital*. São Paulo, Xamã, 1996.
- CHUDNOVSKY, Daniel *et al.* *Los límites de la apertura: liberalización, reestructuración productiva y medio ambiente*. Buenos Aires: Alianza, 1996.

COUTINHO, Luciano, FERRAZ, João C. (coords.). **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. 2ª ed. Campinas: Papyrus; Ed. da UNICAMP, 1994.

CUT. **A ação da CUT frente ao Mercosul**. In: **Textos para Debate Internacional**, São Paulo, CUT - Setor de Relações Internacionais, n. 7, jun. 1996, p. 3-15.

CUT-CSN. **A integração das Américas: impactos sobre o mercado de trabalho e o movimento sindical no NAFTA e no MERCOSUL**. São Paulo, Central Única dos Trabalhadores/Confédération des Syndicats Nationaux (Canadá), fev. 1996.

FERRAZ, João C., KUPFER, David, HAGUENAUER, Lia. **Made in Brazil**. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

GIGENA, Raul E. A. **Rol de las normas y convenios internacionales del trabajo en el "Mercado Común del Sur" (MERCOSUR)**. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 21, n. 2, ago. 1993, p. 204-218.

IANNI, Octávio. **Teorias da globalização**. 3ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1996.

IKEDA, Satoshi. **World production**. In: HOPKINS, Terence K., WALLERSTEIN, Immanuel (coord.). **The age of transition: trajectory of the world-system, 1945-2025**. London: Zed Books, 1996, p. p. 38-85.

KOSACOFF, Bernardo. **La indústria argentina: de la sustitución de importaciones a la convertibilidad**. In: KATZ, Jorge M. (ed.). **Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial**. Buenos Aires: Alianza, 1996, p. 125-162.

KRUGMAN, Paul R., VENABLES, Anthony J. **Integration and the competitiveness of peripheral industry**. In: BLISS, Christopher, BRAGA DE MACEDO, Jorge (eds.). **Unity with diversity in the European economy: the Community's Southern frontier**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990, p. 56-75.

- LÉNINE, Vladimir I. **L'impérialisme, stade suprême du capitalisme**. Paris: Éditions Sociales, 1979.
- LINS, Hoyêdo N. **Relações Estado-região: desafios *fin-de-siècle***. II Encontro Nacional de Economia Política, São Paulo, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 27 - 30 de maio de 1997, **Anais...**, v. II, p. 291-310.
- LINS, Hoyêdo N. **Integração econômica e impactos territoriais: o Mercosul em questão**. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 18, n. 1, 1997, p. 236-275.
- LINS, Hoyêdo. **A questão regional na aurora do século XXI: os desafios da globalização**. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 22, n. 2, 2001, p. 78-101.
- LINS, Hoyêdo N., BERCOVICH, Néstor A. **Cooperação envolvendo pequenas e médias empresas industriais no Mercosul**. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 16, n. 1, 1995, p. 277-295.
- LIPIETZ, Alain. **Europe sociale, Europe légitime: frontières intérieures et extérieures de l'Europe**. Intervention au Colloque: **Undefended Cities and Regions facing the New European Order**, Lemnos, 27 août-1er sep. 1991. (mimeo).
- MARX, Karl. **Le Capital**. Livre 2. Paris: Éditions Sociales, 1976.
- MENDES, Constantino C. **O Mercosul no contexto do comércio externo das regiões Sudeste e Sul do Brasil**. XXV Encontro Nacional de Economia - ANPEC, Recife, dez. 1997, **Anais...**, v. 1, p. 357-375.
- MIRANDA, José C. **Reestructuración industrial en un contexto de inestabilidad macroeconómica. El caso de Brasil**. In: KATZ, Jorge M. (ed.). **Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial**. Buenos Aires: Alianza, 1996, p. 163-190.
- MORAES, Luís C. **Alterações das relações trabalhistas no processo de integração**. **Cadernos da CUT - Jurídico e Relações Sociais**, São Paulo, n. 8, 1993, p. 12-14.
- MOREIRA, Mário. **Desemprego é o mais alto em 5 anos**. **Folha de S. Paulo**, 4/2/ 98, p. 2-1.

MULTINATIONALS. *The Economist*. June 24th-30th 1995 (Survey).

OECD. *Technology and the economy*. Paris, The Technology/Economy Program, 1992.

ONE world? *The Economist*, Oct. 18th-24th 1997, p. 79-80.

PEREZ DEL CASTILLO, Santiago. Le MERCOSUR, histoire et espoirs. *Revue Internationale du Travail*, Genève, Bureau International du Travail, v. 132, n. 5-6, 1993, p. 711-726.

PETRELLA, Riccardo. Vers um “tecno-apartheid” global. *Manière de Voir*, Paris, Le Monde Diplomatique, n. 18, Mai 1993, p. 27-29.

POCHMANN, Márcio. Ajustes macroeconômicos e novas formas de exclusão social: a situação recente na periferia do capitalismo. Trabalho apresentado no Seminário “Mercosul e globalização: o papel dos sindicatos”, realizado pelo Centro de Estudos de Cultura Contemporânea e pela Escola Sul da CUT, Florianópolis, abr. 1997. (mimeo).

POCHMANN, Márcio. A segunda onda liberal sobre o trabalho no Brasil. *Folha de S. Paulo*, 25/1/98, p. 2-2.

RICHARDS, Donald G. Regional integration and class conflict: MERCOSUR and the Argentine labour movement. *Capital & Class*, n. 57, Autumn 1995, p. 55-82.

SACHS, Jeffrey. A new map of the world. *The Economist*, June 24th – 30th 2000, p. 81-82.

SACHS, Jeffrey. Globalização para poucos amplia pobreza e revolta. *Folha de S. Paulo*, 10/11/2002, p. B5.

SANTOS, Boaventura de S. O social e o político na transição pós-moderna. In: *Pela mão de Alice: o social e o político na pós-modernidade*. São Paulo: Cortez, 1995, p. 75-114.

TESCH, Walter. **A agenda do Trabalho no Mercosul. São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, Fundação SEADE, v. 9, n. 1, jan.-mar. 1995, p. 145-151.

TOKMAN, Victor E., WURGAFT B., José. **Integración económica y mercado del trabajo. São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, Fundação SEADE, v. 9, n. 1, jan.-mar. 1995, p. 152-162.

UNCTAD. **The Least Developed Countries Report 2002**. Geneva: United Nations, 2002.

VELTZ, Pierre. **Mondialisation, villes et territoires: l'économie d'archipel**. Paris, Presses Universitaires de France, 1996.

VIGEVANI, Tullo (coord.). **Globalização e regionalização do Mercosul: a intervenção dos sindicatos no processo de integração. Cadernos CEDEC**, São Paulo, Centro de Estudos de Cultura Contemporânea, n. 53, 1996.

VIGEVANI, Tullo. **Mercosul e globalização: os atores sociais. Trabalho apresentado no Seminário "Mercosul e globalização: o papel dos sindicatos"**, realizado pelo Centro de Estudos de Cultura Contemporânea e pela Escola Sul da CUT, Florianópolis, abr. 1997. (mimeo).

WALLERSTEIN, Immanuel. **El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI**. México, DF: Siglo Veintiuno, 1979.

WALLERSTEIN, Immanuel. **El moderno sistema mundial. El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea, 1600-1750**. México, DF: Siglo Veintiuno, 1984.

WALLERSTEIN, Immanuel. **El moderno sistema mundial. La segunda era de gran expansión de la economía-mundo capitalista, 1730-1850**. México, DF: Siglo Veintiuno, 1998.

WALLERSTEIN, Immanuel. **Após o liberalismo: em busca da reconstrução do mundo**. Petrópolis: Vozes, 2002.



CONFECCIONADO NAS OFICINAS GRÁFICAS DA
IMPrensa UNIVERSITÁRIA DA UNIVERSIDADE
FEDERAL DE SANTA CATARINA
NOVEMBRO/2003
FLORIANÓPOLIS - SANTA CATARINA - BRASIL