



Call Center na cidade de Bangalore, na Índia (11/7/2003)/Reuters

Reserva d'além-mar

Empresas alemãs e americanas importam cada vez mais serviços para aproveitar os baixos custos da mão-de-obra estrangeira. Com isso, pressionam os trabalhadores de seus países a reduzir salários e aceitar empregos mais precários

Álvaro Caropreso

Nos países ricos, a palavra *offshoring* amedronta especialmente os trabalhadores do setor de tecnologia da informação. Em seu sentido mais atual, é a palavra que designa o movimento de transferência de postos de trabalho para países onde os custos de produção – principalmente a mão-de-obra – são mais baratos. Seria o equivalente pós-moderno do velho “além-mar” que atraiu os portugueses para as grandes navegações do final do século 15 em diante.

A revista britânica *The Economist* diz em sua edição de 15 de julho que até os jornalistas tremem nas bases quando ouvem falar em *offshoring*, com medo de serem substituídos por focas intrépidos trabalhando em redações do outro lado do mundo por salários bem mais baixos. Sem entrar no mérito de se a revista mandava recado para seus próprios jornalistas, o fato é que o artigo em questão ajuda a entender como, de modo geral, os países ricos – ou melhor, as grandes empresas dos países ricos – se beneficiam com a compra de trabalho fora de seus territórios.

A revista cita os casos da Alemanha e dos EUA, objetos de estudo comparativo recente realizado pelo

McKinsey Global Institute (MGI) – uma consultoria que verifica as condições em países pobres e indica as vantagens e desvantagens de se transferir para lá certas atividades de diversos tipos de negócios.

Revolução digital O estudo avalia os resultados da compra de trabalho na Europa Oriental e na Índia no setor de tecnologia da informação, mas ajuda a entender como a coisa funciona em outros ramos. Diz o MGI que 40% das 500 maiores empresas da Europa Ocidental já transferiram algum tipo de operação para fora dos seus países de origem em busca de custos menores e outras vantagens. Essa tendência é auxiliada pela chamada revolução digital, que permite a transmissão em um único canal de cabo ou radiofrequência – via satélite ou outro meio – de diferentes pacotes de dados (voz e imagem inclusive), o que baixou significativamente os preços das telecomunicações internacionais. Entretanto, os americanos levam vantagem nesse jogo em relação aos alemães.

Cada dólar gasto por uma empresa americana na transferência de postos de trabalho para fora do país

gera, sob diversas formas, uma riqueza nova equivalente a US\$ 1,46. Desse valor, US\$ 0,33 ficam com o país que vende trabalho sob a forma de salários, impostos, pagamentos de fornecedores e lucros dos empresários locais. O restante US\$ 1,13 volta para dentro da economia dos EUA. Porém, quando uma firma da Alemanha gasta um euro com a compra de trabalho no exterior, apenas 80 centavos de euro voltam para sua economia. Ou seja, a despeito de as grandes empresas de ambos os países ganharem sempre com a diminuição de custos, a economia dos EUA se enriquece, enquanto a da Alemanha se empobrece. Por que essa diferença?

O estudo explica que as empresas alemãs compram no leste europeu cerca de 60% do trabalho *offshore* e apenas 40% na Índia, enquanto as americanas dão preferência ao subcontinente, onde o preço é muito mais barato. Raciocinando apenas em termos de corte de custos, o MGI afirma que empresas de ambos os países fazem uma grande economia com o trabalho fora, mas as americanas cortam mais do que as alemãs e ainda levam uma vantagem extra com

a infinidade de postos de trabalho *offshore* concentrados em firmas que consomem produtos americanos – “de computadores à Coca-Cola!”, como ironiza *The Economist*, completando-se com impressoras HP ou programas da Microsoft.

Cultura faz diferença O instituto avalia, por exemplo, que cada dólar destinado à instalação de um simples *call center* na Índia (valendo-se do fato de o inglês ser uma das línguas faladas no país) gera cerca de 5 centavos de dólar em exportações de produtos e serviços americanos para a Índia. Isso explica em parte, diz o MGI, porque as exportações dos EUA para a Índia cresceram US\$ 3,7 bilhões no ano 2000 para US\$ 5 bilhões em 2003.

Para os europeus, a exportação de produtos com alta tecnologia agregada é menos intensa, inclusive porque os americanos dominam essa indústria. Cada euro gasto na compra de trabalho na Índia ou na Europa Oriental induz na Alemanha a exportação de apenas 3 centavos de euro. Ademais, há uma questão cultural em jogo: os empresários americanos são mais dispostos do que os alemães a fazer sociedade com firmas indianas que vendem trabalho, o que aumenta em cerca de 4 centavos por dólar o valor que as empresas ameri-

canas remetem de volta para os EUA sob a forma de lucros.

Outra vantagem para os americanos em relação aos europeus aparece quando se compara o que ocorre quando um trabalhador perde o emprego que é transferido para fora do país. O MGI estima que cerca de 70% dos trabalhadores demitidos nessa condição nos EUA conseguem achar algum outro serviço dentro de um prazo de seis meses, seja em trabalho equivalente ao anterior ou qualquer coisa que apareça. Na Alemanha, apenas 40% dos demitidos em favor do trabalho fora do país conseguem achar outro emprego. Mas isso, diz o MGI, porque as empresas alemãs relutam mais em contratar justamente porque as leis dificultam demitir. Desse modo, relativamente mais alemães do que americanos permanecem parados ou sem gerar riqueza nova expressiva.

O MGI conclui, então, que seria uma boa coisa para a Alemanha afrouxar sua legislação trabalhista e fazer uma série de reformas desregulamentadoras na economia, pois, assim, além de as empresas ganharem com a diminuição de custos, o país como um todo ganharia com o reemprego de seus cidadãos: em vez de a Alemanha perder 20 centavos de cada euro gasto com a compra de trabalho *offshore*, o país poderia, com esse

mesmo euro, gerar internamente uma riqueza nova de 5 centavos de euro. Para o MGI, não dá certo misturar políticas sociais com políticas econômicas. “Quando se colocam objetivos sociais na frente das políticas econômicas, a economia empaca”, diz o relatório. E dá como exemplo, nada mais, nada menos, do que a Suécia, que entre 1990 e 2002 teria visto cair o padrão de vida médio por ter sido demasiado inflexível com as leis trabalhistas e na desregulamentação do mercado.

Dito assim, a economia sem fronteiras parece um Ovo de Colombo. O fato, porém, é que se os EUA servirem de exemplo, o reemprego é uma escada rolante que só vai para baixo. A tendência é a da precarização do trabalho. Na Alemanha, onde o governo já tem um plano para reduzir até 2010 uma série de benefícios e “regalias” do chamado “estado do bem-estar”, os trabalhadores tentam resistir como podem.

Disputa econômica O estudo da MGI tem, entre outros méritos, o de apontar para a crescente tendência da importação de serviços, setor que até há pouco tempo parecia imune a isso. E também o de revelar que nesse setor da economia, graças em grande parte aos avanços da tecnologia da informação, se trava uma disputa econômica às custas dos trabalhadores. Não é difícil perceber isso quando se encara a mão-de-obra empregada no exterior como pertencente a um exército de reserva, não industrial e nem nacional, como diziam os economistas clássicos, mas internacional e de prestação de serviços.

Certa vez o ex-presidente Fernando Henrique Cardoso disse que os críticos da globalização não tinham noção da história. Disse que a globalização que vemos hoje é a continuação de um processo antigo, que começou com as grandes navegações de 500 anos atrás. É verdade. Mas se levarmos ao limite as conclusões do estudo da MGI e, principalmente, sua sugestão final, com o passar do tempo, seja na Alemanha, nos EUA ou em qualquer outro país onde as grandes empresas dão as cartas, todo mundo vai acabar vendendo cachorro quente na praia. Se houver praia. ■

Os ganhos dos EUA e as perdas da Alemanha

Para cada dólar gasto por uma empresa americana com a compra de trabalho na Índia, a economia dos EUA ganha US\$ 1,13. Para cada euro gasto por uma empresa alemã com a compra de trabalho na Europa Oriental ou na Índia, a economia da Alemanha perde 0,20

A compra de trabalho além-fronteira

As grandes empresas sempre ganham; os países nem sempre

	EUA (em dólar)	ALEMANHA (em euro)
BENEFÍCIOS DIRETOS LÍQUIDOS	0,67	0,51
custos menores para as empresas	0,58	0,48
importação de mercadorias e serviços da Índia	0,05	0,03
transferência de empresas no exterior	0,04	0,00
BENEFÍCIOS INDIRETOS [reemprego de trabalhadores]	0,46	0,29
BENEFÍCIO POTENCIAL TOTAL	1,13	0,80

