

Normas Trabalhistas e Comércio Internacional

(O Debate sobre a Cláusula Social)

José Pastore¹

Normas Trabalhistas e Cláusula Social

O estabelecimento de uma cláusula social no âmbito da Organização Mundial do Comércio vem sendo demandado por várias nações desenvolvidas para as quais os países em desenvolvimento desfrutam de vantagens comparativas no comércio internacional decorrente da exploração de trabalhadores e prática de *dumping social*.

A intenção revelada pelas nações demandantes é a de considerar o respeito às normas mínimas de trabalho uma questão de obediência aos direitos humanos e tratamento condigno dos trabalhadores. Todas as nações signatárias da Carta dos Direitos Humanos da ONU teriam por obrigação respeitar normas mínimas de trabalho refletindo, com isso, o cumprimento de um compromisso político de âmbito internacional.

A abrangência daquilo que entra no conceito de “normas mínimas de trabalho” varia bastante. Os países da Europa tendem a incluir um grande número de itens. Os Estados Unidos são mais comedidos. A explicitação dessas diferenças será feita mais adiante. A esta altura, porém, convém mencionar a existência de um certo consenso quanto às seguintes normas:

- (1) proibição de trabalho forçado, escravo e infantil;
- (2) respeito à liberdade de se associar e negociar coletivamente;
- (3) garantia de proteção à saúde dos trabalhadores;
- e (4) proibição de discriminações de várias naturezas (cor, sexo, religião, etc.).

¹ José Pastore é professor da Faculdade de Economia e Administração, pesquisador da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, ambas da Universidade de São Paulo, e consultor da Confederação Nacional da Indústria. Texto terminado em 06 de Junho de 1997. Críticas e sugestões para E-Mail jpjp@uninet.com.br.

Nenhum país se nega a evoluir na direção dos mais altos padrões de direitos humanos e trabalhistas. Os países divergem, porém, na forma de implementar esses direitos. As nações ricas, com raras exceções, insistem em estabelecer normas supranacionais às quais todos os parceiros do comércio internacional estariam sujeitos. O foro para estudar as reclamações e banir o uso de vantagens ilegítimas (dumping social) seria a Organização Mundial do Comércio (OMC). Só a OMC disporia de mecanismos eficazes para forçar a implementação dessas normas - as sanções comerciais (Atkinson, 1996).

Do lado dos países mais pobres, e que estão longe de uma obediência ampla das normas trabalhistas praticadas pelos países mais ricos, defende-se a tese da impossibilidade de, para realidades tão heterogêneas, estabelecerem-se normas de alcance mundial. Eles reconhecem a necessidade de progredir nesse campo, mas defendem que isso será resultado do desenvolvimento e não de sanções comerciais. Por isso, consideram a Organização Internacional do Trabalho (OIT) como o foro adequado para supervisionar a obediência às normas, através dos seus vários mecanismos de persuasão e pressão moral - e não de sanções comerciais (Nembehay, 1996).

Além disso, os países mais pobres tendem a considerar as normas trabalhistas como um problema eminentemente nacional e cujas soluções teriam de levar em conta a cultura, a tradição política e o nível de desenvolvimento de cada país. O tema seria demasiadamente sensível para receber uma imposição de cima para baixo, mesmo se esta viesse a ser aprovada pelo concerto de mais de 150 nações como é o caso da OMC. Para as que fossem voto vencido, a imposição de tais normas seria tomada como uma provocadora afronta à soberania nacional (Penna, 1996; Ariwibowo, 1996).

Como se vê, o tema está longe de ser um problema essencialmente técnico. Os países que se sentem prejudicados visam acabar com as vantagens comparativas dos seus concorrentes na área do trabalho. Os países que se sentem ameaçados questionam a superioridade das sanções comerciais como o melhor método para se alavancar as normas mínimas de trabalho.

O assunto tem inúmeras ramificações nas áreas do protecionismo e da defesa de mercados e, para uma melhor compreensão, demanda uma análise detalhada das suas dimensões econômicas, políticas e trabalhistas - o que será feito a seguir.

A Dimensão Econômica das Normas Trabalhistas

A questão da cláusula social pode ser defendida com base em argumentos econômicos. Mas, aqui também, a controvérsia é enorme. Afinal, as diferenças de custo de mão-de-obra ajudam, atrapalham ou são neutras para o comércio internacional?

Nesse campo, há defensores das três posições. Para alguns, qualquer tipo de diferença de custo de mão-de-obra constitui vantagem comparativa legítima e, por isso, deve ser mantida. A única consequência disso é a especialização dos países nos produtos em que têm vantagens comparativas. Isso é útil para todos. Nenhum país pode pretender ter vantagem em tudo. Nada justifica, portanto, a tentativa de uma nação querer destruir a vantagem comparativa da outra (Herzenberg et. al., 1990; Sherrer, 1996).

Para outros, as práticas que decorrem do descumprimento de normas mínimas de trabalho constituem vantagens comparativas ilegítimas pois, a sua prática, determina desequilíbrios, geram desemprego nas nações desenvolvidas (que cumprem as normas mínimas) e exercem efeitos destruidores ao comércio entre nações. Esse tipo de vantagem precisa ser eliminado para que o comércio internacional ocorra em condições de maior igualdade (Jessup, 1994; Singer, 1994).

Finalmente, há os que não vêem nenhuma relação entre normas mínimas e comércio internacional. Eles argumentam que, na prática, o impacto da produção dos países menos desenvolvidos sobre os mais desenvolvidos é desprezível pois, mais de 80% do comércio internacional é realizado entre as nações mais ricas do mundo. As alegadas violações das normas mínimas não podem afetar a economia e os mercados de trabalho dos países ricos enquanto a participação dos países menos desenvolvidos ficar em torno de apenas 20% (Porter, 1990; Krugman, 1996).

Como se vê, os argumentos econômicos tomam as mais variadas direções. Os que defendem a cláusula social dizem que o respeito às normas mínimas de trabalho ajudará a elevar o padrão de vida de todos os povos que participam do comércio internacional. Dentro dessa visão, quanto mais altas forem as normas mínimas de trabalho, maior será a renda, a poupança, a produção e o emprego (Plant, 1994). O atrelamento dessas normas às regras do comércio internacional seria benéfico para todos (Caire, 1994) ficando claro que o foro natural para tratar desse assunto é a OMC e não a OIT (Marshall, 1994a; Marshall, 1994b).

Os que rejeitam a cláusula social dizem que o nível de vida das populações não pode ser melhorado através de cláusulas de tratados internacionais. A melhoria de vida decorre do desenvolvimento de cada nação. Uma elevação artificial das normas mínimas no campo do trabalho pode destruir as vantagens comparativas dos países mais pobres, mantendo-os no seu estado de pobreza - o que não deveria interessar nem mesmo aos países ricos pois, isso restringe as suas possibilidades de exportação. Afinal, não há como exportar para gente que não tem como pagar (World Bank, 1992).

O assunto é dos mais polêmicos e certamente vai gerar muita discussão neste final de século. Esse debate demandará das diferentes nações, uma atitude presente e atenta - além de, é claro, uma conduta baseada em dados de pesquisa e conhecimento das realidades econômica, política e social das nações envolvidas.

A Dimensão Política das Normas Trabalhistas

Os Estados Unidos tentaram incluir na agenda da reunião da Organização Mundial de Comércio (OMC), em Cingapura (9 a 13 de dezembro de 1996), a criação de um grupo de trabalho para estudar uma maneira de se implantar no âmbito da OMC um conjunto de mecanismos para vincular o comércio internacional ao cumprimento de normas mínimas de trabalho ou, simplificadaamente, uma **cláusula social**. A representante americana, Charlene Barshefsky insistiu, à exaustão, nessa tese (Barshefsky, 1996).

Os Estados Unidos perseguem esse objetivo por vários meios. O Presidente William Clinton, em visita à Ásia no mês de novembro de 1996, condicionou a ampliação do comércio com a China ao respeito aos direitos humanos, o que constituiu um prelúdio da cláusula social.

A Secretária de Estado, Madaleine Albright, desde a sua posse, vem enfatizando a disposição dos Estados Unidos levarem muito a sério a inclusão da cláusula social como parâmetro de respeito nas práticas do comércio internacional em todos os acordos comerciais daquele país.

A França tem demonstrado também um grande interesse na cláusula social. Na última reunião do GATT, realizada em Marrakesh (1994), o país se uniu aos Estados Unidos para propor cláusula social. Os dois países defenderam que as normas mínimas deveriam ser respeitadas por razões “humanitárias e de segurança econômica” (Reich, 1994). Na reunião de Cingapura, o representante francês, ainda que sem o respaldo da União Européia, insistiu na necessidade de se criar uma cláusula social (Galland, 1996).

Nas duas reuniões (Marrakesh e Cingapura), os países em desenvolvimento mantiveram-se contrários à idéia. Esse foi o caso do Brasil (Lampreia, 1996a); Cingapura (Tong, 1996); Índia (Friedman, 1996); Indonésia (Ariwibowo, 1996); Malásia (Aziz, citado por Edwards, 1996); Tailândia (Hua, 1996) e Tigres Asiáticos (Meinert, 1996). Nenhum deles se nega em progredir nesse campo, mas todos rejeitam o uso de sanções comerciais como o melhor meio de implementação desse objetivo comum.

A noção de cláusula social é antiga. Na criação da OIT, em 1919, já se falava em uma “carta do trabalho”. Na reunião de Filadélfia, em 1944, ficou estabelecido que os estados membros da OIT respeitariam os padrões da “concorrência leal, baseada no respeito às normas sociais”. Em várias convenções da OIT os estados membros comprometeram-se a “respeitar os direitos de sindicalização assim como a eliminar o trabalho forçado, escravo e infantil”.

Na Reunião de Havana, em 1948, quando se fundou o GATT, ficou decidido que os estados membros teriam interesse em “manter condições de trabalho condignas para os seus trabalhadores”, reconhecendo-se que “isso era essencial para a prática de um comércio livre no nível internacional”.

O Diretor-Geral da OIT, em 1966, publicou um trabalho sobre “Políticas Trabalhistas e Comércio Internacional” no qual havia uma menção explícita ao dumping social:

“As várias convenções da OIT... foram originalmente concebidas não somente para estabelecer as normas mínimas do trabalho mas também para desestimular o *dumping social* na forma de exportação produzida com a exploração dos trabalhadores. ... O que se faz necessário é a harmonização dessas políticas” (Morse, 1966)

No âmbito da Comunidade Econômica Européia, a idéia de normas mínimas de trabalho começou a ser gestada a partir da reunião dos chefes de estados-membros realizada em Paris, em 1972. Entre 1977-80, o Conselho de Ministros da CEE aprovou uma série de resoluções nesse campo que foram gradualmente formando as bases de uma Carta Social Européia.

A primeira, de 1977, estabeleceu um sistema único para dispensa em massa através do qual as empresas ficaram obrigadas a comunicar os trabalhadores, com antecedência, justificando a decisão e tentando o seu adiamento.

A segunda, de 1979, estabeleceu procedimentos para a comunicação antecipada de transferência de empresas e conseqüentes dispensas ou realocação dos trabalhadores propondo igualmente medidas negociadas para se evitar o problema.

A terceira, de 1983, cuidou do tratamento dos trabalhadores nos casos de falência das empresas. As empresas assumiram a responsabilidade de informar e tomar

todas as providências com a necessária antecedência com o fim de evitar problemas mais sérios para os trabalhadores.

Mas, em 1986, a Inglaterra (apoiada pela Itália e Irlanda), por achar tais medidas demasiadamente rígidas para os tempos atuais, propôs um redirecionamento completo no campo da padronização de normas. O Conselho de Ministros adotou a proposta inglesa e revogou as resoluções até então aprovadas.

Esse redirecionamento teve vida curta. A entrada de Portugal, Espanha e Grécia na União Européia - países de salários baixos e condições de trabalho precárias - tornou os demais países-membros novamente receptivos à idéia de se estabelecer normas mínimas.

No Congresso da Confederação dos Sindicatos Europeus, realizada em Estocolmo em 1988, o presidente da Comissão Deliberativa da União Européia, Jacques Dellors, prometeu aos trabalhadores pressionar a Comunidade a considerar as “dimensões sociais” do mercado comum. Em 1989, na reunião de Estrasburgo, a maioria dos estados-membros aprovou as bases da futura “Carta Social” - com exceção da Inglaterra (Addison e Siebert, 1991).

Uma Carta Social não é sinônimo de cláusula social, é claro. Mas, ela define os fundamentos que podem ser melhor utilizados no caso de se estabelecer o uso de sanções comerciais para violações trabalhistas. Por exemplo, a Carta Social da União Européia exige respeito às seguintes normas trabalhistas:

- (1) liberdade de associação dos trabalhadores;
- (2) liberdade de negociação coletiva;
- (3) emprego e remuneração condignos;
- (4) compromisso com a melhoria do padrão de vida dos trabalhadores;
- (5) normas básicas de proteção social (seguridade social, saúde ocupacional, treinamento);
- (6) igualdade de tratamento entre homens e mulheres;
- (7) proteção das crianças e adolescentes;
- (8) amparo aos deficientes.

Mas, o assunto é controvertido também na Europa. Está sendo muito difícil implementar os princípios da Carta Social em países tão diferentes. As disparidades trabalhistas são muito grandes. O uso do salário-mínimo alemão, italiano ou francês, por exemplo, provocaria um aumento da folha salarial da Inglaterra em 10%. A redução das jornadas de trabalho que vem sendo negociadas na Alemanha, por sua vez, está gerando sérios problemas para Portugal, Espanha e Grécia - que possuem jornadas longas.

O mesmo acontece com as novas modalidades de trabalho. Na Inglaterra, 40% das mulheres trabalham em tempo parcial, contra 10% na Itália e Irlanda. A Holanda fez uma reforma trabalhista em 1989 que dá grande ênfase ao trabalho subcontratado e em tempo parcial - o que não ocorreu na França e Itália, por exemplo.

As contribuições sociais para a seguridade social variam enormemente entre os países-membros. Na Inglaterra, por exemplo, elas são recolhidas só a partir de certo nível salarial; nos demais países, elas incidem em todos os salários.

As regras de demissão também diferem bastante entre os países da União Européia. Na Inglaterra, a demissão é expedita. Na Itália e Espanha, por outro lado, uma demissão pode demorar mais de um ano.

Os sistemas de treinamento, da mesma forma, são peculiares. Na Alemanha, por exemplo, empresa e governo assumem uma responsabilidade considerável nesse campo. Na França, as empresas são obrigadas a realizar treinamento ou recolher os recursos para o fundo que sustenta a rede de escolas vocacionais. Na Inglaterra, a participação empresarial ainda é pequena.

As dificuldades são tantas que muitos autores consideram que a Carta Social está dificultando o atingimento de mais igualdade entre os países membros da União Européia:

“A Carta Social da União Européia está longe de constituir um meio eficaz para se melhorar a equidade social. Ao contrário, se

aplicada em todos os seus aspectos, ela teria um forte impacto no aumento dos custos do trabalho em toda a comunidade, com graves conseqüências sociais” (Addison e Siebert, 1991).

Nos Estados Unidos, os resultados práticos das tentativas de padronização de normas levam os analistas à mesma conclusão. Uma coisa é propor normas mínimas no campo trabalhista. Outra coisa é implementá-las.

Na final da década de 80, empresários e sindicatos americanos pretenderam aprovar medidas restritivas no âmbito da legislação dos Estados Unidos contra países que não respeitavam os direitos humanos e as normas mínimas de trabalho.

O pleito ganhou força por ocasião da discussão do NAFTA. Os dirigentes sindicais (AFL-CIO) e os empresários mais sensíveis à entrada de produtos estrangeiros argumentavam que o novo tratado iria provocar um surto enorme de produtos importados do México para os Estados Unidos e uma forte perda de empregos para os americanos². A falta de normas mínimas e o desrespeito às leis trabalhistas dariam ao México uma grande vantagem competitiva no campo dos produtos *labor-intensive*. Muitas vozes defenderam no Congresso Americano a imposição de tarifas compensatórias e sanções comerciais para as violações das normas mínimas (TPSC, 1991).

Mas, na hora de implementar essas idéias o problema se mostrou bem mais complexo. Em primeiro lugar, porque se constatou que o México possuía uma legislação trabalhista bastante avançada e que garantia todas as normas mínimas pretendidas pelos empresários e trabalhadores americanos. Em segundo lugar, porque o problema se revelou muito mais de implementação do que de legislação. Como interferir nos mecanismos de implementação nacionais de um outro país?

2

O movimento sindical americano tem sido muito protecionista, usando as normas trabalhistas e os custos do trabalho em favor de restrições às importações. A expressão “dumping social” vem sendo utilizada com forte carga psicológica para atacar os países que operam com custos mais baixos no campo do trabalho (Myrdal, 1994).

O Vice-Secretário do Trabalho do governo de George Bush, reconhecendo a barreira de ordem prática no campo da implementação das normas mínimas, assim argumentou:

“Os Estados Unidos precisam encontrar uma maneira construtiva de melhorar as normas mínimas no México. As sanções comerciais não podem resolver este problema. O que se faz necessário é uma colaboração mais estreita e assistência técnica. O NAFTA, ao criar mais empregos no México dará aos Estados Unidos a melhor oportunidade para melhorar a implementação das normas mínimas de trabalho” (McCaffrey, 1993).

Por isso, em lugar de optarem por sanções comerciais, Estados Unidos e Canadá construíram um sistema de persuasão que tem por objetivo melhorar a implementação de normas mínimas no México - o NAALC (North American Agreement on Labor Cooperation). Por esse tratado, cada país-membro do NAFTA se responsabiliza pela aplicação da sua legislação trabalhista e aceita a supervisão de um comitê tri-partite para avaliar a sua execução.

Os problemas de ordem prática têm sido sentidos mais pelas partes diretamente envolvidas no processo produtivo do que pelos intelectuais e políticos. Por isso que, apesar das dificuldades apontadas, vários “sholars” continuam fazendo uma defesa intransigente do uso de sanções comerciais para induzir à melhoria das normas mínimas de trabalho.

Para David L. Gregory, por exemplo:

“O dumping social é uma clara violação dos direitos dos trabalhadores com o objetivo de ganhar vantagem no comércio internacional. Os governos que apoiam a prática do dumping social assim como as empresas que tentam suprimir os direitos dos trabalhadores para obter custos de produção mais baixos

devem ser tratados como adeptos das práticas desleais e por isso punidos” (Gregory, 1993).

Richard Freeman, igualmente, receita abertamente o uso das sanções comerciais para implementar e melhorar as normas trabalhistas:

“Se as negociações comerciais são a única via para se implementar normas mínimas no âmbito internacional, por quê não usá-las? Se as sanções comerciais podem melhorar essas normas, elas devem ser aplicadas. Talvez isso induza os parceiros comerciais a encontrar formulas de financiar essa melhoria. ... [Aliás], o custo dessa implementação deverá ser passado aos consumidores dos países desenvolvidos. Os que se opõem ao trabalho infantil devem estar preparados para pagar alguns cents a mais para sustentar os programas que transferem as crianças do trabalho para a escola nos países em desenvolvimento” (Freeman, 1994).

Alejandro Portes, sociólogo da Johns Hopkins University e estudioso do mercado informal na América Latina, assim se manifesta sobre o assunto:

“A elevação das normas trabalhistas ao nível da OMC pode ser uma maneira importante para se resolver o problema [da violação dos direitos dos trabalhadores]. Com base em uma cláusula de dumping social, as disputas trabalhistas podem ser decididas através dos mecanismos da OMC, reduzindo-se assim a arbitrariedade das decisões” (Portes, 1994)”.

No campo político, o Partido Republicano sempre se opôs à idéia de aplicar sanções comerciais aos que violam normas trabalhistas. O Presidente Ronald Reagan havia rejeitado essa estratégia nos anos 80, argumentando não ser possível atrelar-se uma ação a um mandamento cujo conceito é desconhecido ou controvertido entre as nações.

A posição republicana sempre refletiu a vontade dos grupos econômicos mais ligados à agricultura - campo em que os Estados Unidos usam vários tipos de proteções. Esses grupos temem que a exigência de normas mínimas de trabalho junto aos países em desenvolvimento (que produzem muitos produtos agrícolas e estão desejosos de ampliar suas exportações aos Estados Unidos) possa provocar, por parte deles, uma demanda em favor do banimento dos subsídios agrícolas e mecanismos de proteções da agricultura americana.

O Partido Democrático, de tradição mais social, sempre deu força à idéia de uma cláusula social nos acordos do GATT e OMC. Recentemente, a mesma orientação vem sendo implementada pelo governo do Presidente William Clinton.

Mas, o posicionamento dos congressistas americanos é bastante tortuoso. Alan B. Krueger descobriu que os parlamentares que representam os distritos eleitorais que têm uma grande proporção de trabalhadores não-qualificados, surpreendentemente, têm resistido à aplicação de sanções comerciais aos países que violam as normas mínimas e usam o trabalho infantil nos campos em que a qualificação da mão de obra é menos importante (calçados, confecções, agricultura, etc.).

Teoricamente, isso estaria afetando o emprego da mão-de-obra menos qualificada dos distritos eleitorais referidos. Por quê, então, os parlamentares desses distritos não defendem a cláusula social?

Krueger mostra que a maior pressão vem das empresas mais diretamente ligadas aos setores que sofrem a competição dos países em desenvolvimento - e não diretamente dos seus eleitores mesmo porque, a grande maioria está empregada e não tem receptividade para esse tipo de problema. Para os eleitores, os problemas mais prementes são outros: redução de impostos, melhoria da educação, garantia de aposentadoria condigna e boa assistência em matéria de saúde.

Esse estudo foi feito por ocasião das votações do Congresso Americano no caso do NAFTA e do GATT (Krueger, 1996). Os parlamentares que foram contra a

expansão do comércio internacional através do NAFTA e do GATT são os que apresentaram maior disposição de punir o trabalho infantil via sanções comerciais. Isso levou o autor a concluir o seguinte:

“[Os dados indicam] que os parlamentares que defendem a utilização das normas mínimas de trabalho nas transações comerciais são também os que mais defendem as políticas protecionistas” (Krueger, 1996).

Diferenças Trabalhistas e Comércio Internacional

Argumenta-se que o desrespeito às normas mínimas dá aos países menos desenvolvidos vantagens competitivas para praticar o "dumping social", provocando problemas econômicos e sociais (desemprego) nas nações que não dispõem dessas vantagens pelo fato de, há muito tempo, respeitarem os princípios da Carta dos Direitos Humanos da ONU e as convenções internacionais da OIT. Esse tipo de "competição desleal" estaria sendo praticada em vários setores e, em especial, nos dos têxteis, confecções, calçados, eletrônicos e de tapetes.

De fato, as diferenças trabalhistas entre os países que participam do comércio internacional são enormes. Por exemplo, o salário que remunera um operário alemão, paga 2 americanos, 5 taiwaneses e 128 chineses (Economist, 1996).

Dentro da própria União Européia há contrastes marcantes alguns dos quais foram apontados na seção anterior. No campo salarial, as diferenças são enormes e, na verdade, muito maiores do que as diferenças existentes entre os países em desenvolvimento.

Um trabalhador da indústria em Portugal, por exemplo, ganha o equivalente a US\$ 5.00 por hora enquanto que na Alemanha recebe mais de US\$ 30.00. Na Inglaterra a dispensa é simples e rápida enquanto que na França e Espanha a demissão é um processo caro e demorado (Pastore, 1993; Goodhart, 1994)³.

As diferenças vão muito além dos salários e condições de contratação e desligamento. O uso do trabalho infantil parece inexistir na União Européia mas, nos Estados Unidos, onde a idade mínima para o trabalho é 17 anos, o censo de 1990 registrou 20 milhões de menores trabalhando em atividades agrícolas, lojas comerciais, apoio administrativo e entregas. No mesmo ano, cerca de 64 mil menores foram

³

As diferenças salariais entre os países em desenvolvimento são muito menores. O salário médio horário no Brasil está em torno de US\$ 3.00 enquanto que na Argentina é de US\$ 4.00; na Coréia do Sul é de US\$ 4.20; e em Hong Kong, US\$ 4.50.

acudidos pelos hospitais devido a acidentes do trabalho (Beyer, 1995). Esses problemas ocorrem à despeito dos Estados Unidos possuírem uma forte lei federal e 51 leis estaduais proibindo o trabalho infantil.

Entre as nações em desenvolvimento, é verdade, essa prática é mais usual. Mas, ela varia bastante de país para país. Os dados da OIT mostram que, no mundo, há cerca de 250 milhões de crianças de 5 a 14 anos trabalhando em condições precárias e contrariando as convenções aprovadas por aquele organismo. Destas, cerca de 220 milhões estão nas nações em desenvolvimento sendo que, 120 milhões trabalham em tempo integral⁴ (OIT, 1996a). Desse total, 61% estão na Ásia; 32% na África; e 7% na América Latina.

Os estudos sobre trabalho infantil mostram que:

(1) a grande maioria das crianças trabalha no meio rural, em atividades não remuneradas, como forma de ajudar a família; (2) nas zonas urbanas, as crianças trabalham predominantemente no setor informal; (3) uma grande parte, especialmente as meninas, trabalha em serviços domésticos - remunerados ou não (Ashagrie, 1993).

O Brasil tem sido denunciado na OIT por usar o trabalho infantil (OIT, 1996c). De fato, em determinados setores, a participação de menores de 14 anos é mais elevada, como é o caso das empresas de calçados, carvoarias, pedreiras, produção de sisal e agricultura em geral e trabalho doméstico. Mas, a incidência está longe do que ocorre em outros países⁵.

4

A OIT estima em 73 milhões o número de crianças que têm menos de 10 anos de idade e trabalham em tempo integral. Só na Ásia, há 45 milhões; na África, 24; e na América Latina, cerca de 5 milhões (OIT, 1996a).

5

Dados recentes mostram que as taxas mais altas de trabalho infantil estão na Mali (55%); Burundi (49%); Timor, Uganda e Nepal (45%); Etiópia (42%); Kenya (41%); Senegal (31%); Zinbauwe (29%); Bangladesh (30%); Nigéria (26%); Haiti (25%) (OIT, 1996b). Os mesmos dados estimam a existência de 60 mil trabalhadores brasileiros submetidos a um regime de escravidão (Economist, 1996;

Segundo as estimativas da OIT, cerca de 16% das crianças brasileiras de 10 a 14 anos trabalham (OIT, 1996b), mas a grande maioria se caracteriza como uma ajuda aos pais no trabalho doméstico e nas atividades agrícolas. Uma pesquisa realizada pela CUT/OIT revelou que 20% da mão-de-obra do setor de calçados é composta de menores de 14 anos (Mello e Veiga, 1995).

Em 1994, o Ministério do Trabalho dos Estados Unidos denunciou o Brasil pelo uso de mais de 3 milhões de menores trabalhando na zona rural, ganhando US\$ 3.00 por dia (USDL, 1994). Agregando-se a esse número os menores que trabalham nas zonas urbanas, as estimativas ultrapassariam a casa dos 5 milhões de crianças que, na verdade, deveriam estar na escola e não no trabalho⁶.

Cinco milhões de crianças pode ser um número pequeno em relação ao total mundial que é estimado pela OIT em 250 milhões. Mas, dada a sua concentração nas atividades agrícola e calçadista, o tema ganha importância, no âmbito desses setores.

Há um amplo reconhecimento de que as crianças devem frequentar a escola e não o trabalho. Mas, a distância entre o ideal e o real, nesse campo, é imensa. O problema tem gerado muitas discussões no Brasil onde alguns setores da sociedade acham ser melhor ter uma criança trabalhando do que abandonada e drogada nas ruas (Demeterco, 1997).

Mas, deixando os argumentos doutrinários de lado, forma-se no País uma consciência de que a exploração de crianças em condições de trabalho penosas e arriscadas deve ser evitada a qualquer custo (Pastore 1995a; 1995b; Lacerda, 1997). As denúncias tem se repetido (Folha, 1997) e várias soluções começam a despontar nesse campo.

Spaeth, 1996).

⁶

As estimativas neste campo são muito variadas. Há autores que chegam a estimar em 7,5 milhões o número de crianças que trabalham no Brasil (França e Carvalho, 1995).

À partir de 1995, várias empresas passaram a não comprar produtos de fornecedores que utilizam crianças nas carvoarias, colagem de sapatos, catação de laranja, corte de cana de açúcar e outros. As montadoras de caminhões e automóveis Volkswagen, Ford, General Motors e Mercedes Benz, assim como os fabricantes de calçados de Franca, produtores de álcool e exportadores de suco de laranja, adotaram tais práticas de modo definitivo (Grajew, 1996; Ford, 1996; GM, 1996).

Esse tipo de proibição decorreu de medidas tomadas pelo próprio mercado. Todavia, as autoridades governamentais também vêm se empenhando na criação de condições que propiciem a permanência das crianças na escola por maior tempo. O governo do Distrito Federal, por exemplo, através dos programas “Bolsa-Escola” e “Poupança-Escola” combate o trabalho precoce, ampliando as possibilidades dos menores ficarem na escola⁷. O Ministério do Trabalho, juntamente com o Ministério da Educação e outros órgãos, vêm implementando um programa em todo o território nacional dando uma particular atenção às crianças do nordeste (Ministério do Trabalho, 1996). O Presidente Fernando Henrique Cardoso propôs ao Congresso Nacional uma Emenda Constitucional, eliminando a possibilidade de trabalho dos menores de 12-14 anos na qualidade de aprendizes. Com isso, 14 anos passariam a ser considerados como a idade universal mínima.

Para os países do Primeiro Mundo, o alvo principal da eventual aprovação de uma cláusula social é a Ásia (Time, 1996), em especial, a China, onde as jornadas de trabalho são extensas, a proteção do trabalhador é reduzida, os salários são baixíssimos, os trabalhadores não dispõem de meios para se associar e negociar coletivamente e onde a incidência de trabalho infantil é alta.

Mas, as exigências de normas mínimas tem desdobramentos importantes para a América Latina, inclusive Brasil, onde persistem o trabalho infantil e um grande mercado informal, no qual os trabalhadores estão desprotegidos pela lei trabalhista e previdenciária e pouco podem fazer para negociar coletivamente seus salários.

⁷ O programa bolsa-escola, instituído em 1995, concede um salário mínimo às famílias carentes que tenham todos os filhos de 7 a 14 anos matriculados em escolas públicas. O programa poupança-escola dá aos alunos de bom aproveitamento, um crédito de um salário-mínimo até o fim do 2o. grau (Secretaria da Educação, 1997).

Dependendo da conceituação utilizada, a questão da cláusula social pode atingir extensos segmentos do mercado de trabalho dos países-alvo (Pastore 1994a; Noronha, 1995). Isso pode ter importantes impactos na produção, exportação e emprego daqueles setores.

O assunto ganha corpo no Brasil. É verdade que, cada setor tem seus próprios interesses. Os que se preocupam com a entrada de bens importados que estariam sendo produzidos em situações de dumping social - como é o caso de calçados e material elétrico e eletrônico em países asiáticos - tendem a apoiar a idéia da cláusula social.

Muitos empresários do setor de têxteis, gostariam de ver as normas mínimas aplicadas nos países que exportam tecidos para o Primeiro Mundo e que, portanto, dificultam as exportações brasileiras para os mesmos mercados⁸.

Mas há os que temem a entrada da cláusula social nos setores em que o uso de crianças e do trabalho informal de menor remuneração são cruciais para a manutenção de baixos custos de produção.

Barreiras Trabalhistas Nacionais

Apesar de terem falhado no seu intento de aprovar restrições no âmbito do antigo GATT e da nova OMC, vários países desenvolvidos, com base na sua legislação regional (NAFTA e União Européia) e nacional, têm erguido inúmeras barreiras não-tarifárias para combater a entrada de produtos estrangeiros em seu território, dentre elas, as de natureza trabalhista (Dearden, 1995). Os Estados Unidos, por exemplo, já em 1890, haviam banido a importação de bens produzidos por

8

A questão da cláusula social tem conotações contraditórias. O setor de calçados brasileiro, por exemplo, utiliza crianças e, por isso, tende a condenar fortemente a sua proibição na produção de calçados. O setor têxtil, por seu turno, utiliza poucas crianças e, por isso, tende a defender a vinculação da cláusula social às práticas de comércio internacional visando, com isso, freiar as importações de tecidos do sudeste asiático.

prisioneiros. Na década de 50, passaram a adotar restrições ao trabalho infantil. Em 1984, foram longe ao implantar uma espécie de cláusula social no seu Sistema Geral de Preferências Comerciais (lei nacional). Dentro dessa cláusula, estão incluídos:

- (1) o respeito à liberdade de associação, negociação e organização coletiva;
- (2) a proibição do trabalho forçado e infantil;
- (3) e garantia de condições de trabalho aceitáveis com relação salário mínimo, jornada e segurança.

No período de 1984-95, mais de 40 países foram investigados pelos Estados Unidos sendo que 10 receberam sanções comerciais (suspensão temporária de exportação), a saber, Nicarágua, Paraguai, Romênia, Chile, Burma, Líbia, Síria e Mauritânia (Economist, 1994a; USTR, 1995).

Seguindo a mesma linha, uma emenda de 1988 na Seção 301 da Lei do Comércio dos Estados Unidos deu ao governo americano o direito de suspender importações de países que desrespeitam as normas acima indicadas.

Uma nova lei, aprovada em 1994, passou para o Ministro do Tesouro a responsabilidade de notificar os diretores americanos nos bancos internacionais para não aprovarem empréstimos a países que desrespeitam as normas mínimas de trabalho.

Finalmente, o projeto de lei do Senador Thomas Harkin (D-Iowa) pretende dar ao Ministro do Trabalho, a responsabilidade de exigir de todos os países exportadores, a garantia de que os bens em pauta não foram produzidos por crianças menores de 15 anos.

As barreiras trabalhistas têm sido levantadas também por conta do próprio mercado, independentemente de legislação nacional ou regional. Os grandes magazines dos Estados Unidos, por exemplo, estão deixando de comprar produtos que, em outras partes do mundo, são fabricados por crianças (FEER, 1994). A Levi Strauss (calças jeans) multou, em 1995, 200 fornecedores asiáticos por desrespeito a essas

regras (FEER, 1994; Barnathan, 1994). As lojas Wall-Mart, Sears, Macy's, Reebok e Nike seguiram o mesmo caminho (Herbert, 1995).

A obediências às leis e regulamentos domésticos tem refletido uma certa ambivalência dentro dos próprios Estados Unidos. Os capitais americanos intensificaram o seu deslocamento para países que têm mão de obra qualificada e relativamente mais barata. Nesses deslocamentos, embora isso não seja a regra, algumas empresas procuraram utilizar, a seu favor, a vantagem competitiva que as leis e regulamentos americanos combatem.

Por exemplo, no final dos anos 80, a Nike contratou o grosso da sua produção na Indonésia onde suas funcionárias - que não eram sindicalizadas - ganhavam US\$ 38.00 por semana e trabalhavam jornadas superiores a 60 horas semanais. O mesmo vem ocorrendo até hoje com inúmeras empresas americanas que se mudaram para o México depois da assinatura do NAFTA.

As restrições com base em normas trabalhistas vêm sendo gradualmente ampliadas para quase todos os países da Ásia, em especial, Paquistão, Índia e Bangladesh (Eisenberg, 1995). Um crítico atento a essas contradições assim diagnosticou o problema:

“Para as nações desenvolvidas, as normas trabalhistas parecem ser boas quando protegem seus interesses e más quando engolem seus lucros” (Collingsworth, 1994).

Na Europa, o movimento também se alastra. As grandes importadoras de móveis da Escandinávia, por exemplo, exigem o “selo social” que garante a ausência de crianças na sua fabricação. Na Alemanha, as empresas que vendem tapetes e carpetes estrangeiros (em especial do Paquistão) requerem o mesmo selo dos países produtores (Suri, 1996). O magazine C&A da Holanda, está tornando cada vez mais rigoroso o seu código de conduta contra o trabalho infantil⁹ (Islam, 1996a; Islam, 1996b)).

⁹ Pelas novas regras da Organização Mundial do Comércio, entretanto, todo e qualquer tipo de restrição que não faça parte das normas daquele organismo pode ser denunciada. A OMC tem poderes para fazer mudar a conduta dos que praticam o protecionismo.

Muitos países da Europa exibem a mesma ambivalência americana. Os hotéis da França foram denunciados, em meados de 1996, por contratarem empregados britânicos com o fim de pagar menos encargos sociais (Taylor, 1996). O mesmo ocorreu com o setor da construção na Alemanha (Andrews, 1996). Essas iniciativas foram caracterizadas como casos de “dumping social” entre nações civilizadas que, afinal, “deveriam dar o exemplo sobre como se comportar no campo trabalhista” (Taylor, 1996). Mas, até o momento, nenhuma sanção comercial foi aplicada.

É interessante notar que, nas diversas ações restritivas, as empresas dos países desenvolvidos têm contado com o apoio dos sindicatos nacionais e dos países exportadores. Ou seja, o *capital* do mundo desenvolvido, representado pelas grandes empresas, se une com o *trabalho* do mundo em desenvolvimento, representado pelos sindicatos de trabalhadores - para lutar em favor de mecanismos cuja utilidade para a classe trabalhadora é bastante questionável (Libetkin, 1994; Jordan, 1996). Tem sido difícil para os sindicatos dos países exportadores entenderem que, por trás do pretenso humanismo, os seus colegas do exterior estão unidos com as empresas locais com o propósito de ampliar a oferta de empregos internos com uma conseqüente redução dos empregos externos.

Apoios e Resistências à Cláusula Social

A reação contrária à cláusula social nos países em desenvolvimento tem sido forte e persistente. Empresários nacionais e governos têm formado um pacto de resistência. Foi isso que conseguiu barrar a pretensão americana e francesa nas reuniões do GATT, em 1994, e da OMC, em 1996.

Em 1995, os ministros do trabalho dos países asiáticos, reuniram-se em Chiang Mai (Tailândia) para reafirmar suas restrições à cláusula social e às práticas nacionais acima ilustradas (ASEAN, 1995). O Japão se associou nessa campanha, o que deu muita força à resistência. Na América Latina, os protestos contra a cláusula social

são da mesma natureza, embora não tenha surgido na região um processo articulado e baseado em dados concretos da realidade econômico-social.

Entretanto, os países da América Latina não tem perdido as oportunidades de se manifestar sobre assunto no âmbito da OIT - organismo que eles acham mais adequado para tratar do assunto. Por exemplo, na Comissão Tri-Partite sobre os Efeitos da Globalização no Nível de Emprego das Indústrias de Calçados, Tecidos e Confecções, o representante brasileiro do setor empresarial assim se manifestou:

“A cláusula social deve ser produto de um mal-entendido ou de uma hipocrisia. O problema dos direitos humanos nos países em desenvolvimento é uma matéria de natureza muito mais econômica do que filosófica. Os países industrializados chegaram ao desenvolvimento através de um processo gradual de acumulação de capital, avanço tecnológico e aumento da produtividade que, por seu turno, proporcionaram maior bem estar social. ... A solução dos problemas sociais requerem solidariedade entre países desenvolvidos e em desenvolvimento e não de sanções comerciais. Um esforço considerável vem sendo feito no Brasil para se promover o desenvolvimento social” (ILO, 1996a)

O governo brasileiro compartilha da idéia de tratar esse assunto no âmbito da OIT, e sem vinculação com o comércio internacional, cerrando fileiras com a maioria dos países-alvo na questão da cláusula social (Lampreia, 1996b). Nessa linha, o governo brasileiro tem ponderado existir um problema adicional: o assunto vem sendo estudado no âmbito do Mercosul e, até o momento, não se chegou a nenhuma conclusão. Isso impede o Brasil de se manifestar e tomar posição no nível mundial (OMC).

De fato, no Mercosul, os trabalhadores vêm insistindo na aprovação de uma “Carta Social” ou uma “Carta de Direitos Fundamentais” cuja idéia básica é a de

“garantir condições iguais para os cidadãos dos quatro estados-membro” (Ermida, 1994). Para tanto, seria necessário aprovar, na área trabalhista, um conjunto de “normas mínimas inderrogáveis”, a partir das quais se promoveria a equiparação de direitos comuns (Ricupero, 1996).

O assunto, porém, não passou de discussões internas nos vários grupos de trabalho. Até o momento, tem havido muitas resistências do lado empresarial e de alguns governos, em especial da Argentina, que não desejam levar o tema para o nível decisório no GMC - Grupo do Mercado Comum.

Em vista disso, os trabalhadores têm procurado buscar alternativas mais viáveis. Uma delas é a proposta de se aprovar no âmbito do Mercosul um grupo comum de convenções da OIT que seria válido para os quatro países. Isso serviria de base para a definição das “normas mínimas inderrogáveis” acima referidas.

Também aí há muitas dificuldades. Das 174 convenções da OIT, o Uruguai ratificou 101 (tendo 74 em vigência); o Brasil ratificou 79 (69 em vigência); a Argentina, 68 (65); e o Paraguai, apenas 35 (34). Apenas 11 foram aprovadas pelos quatro países.¹⁰

A nova proposta dos trabalhadores teve boa acolhida tendo sido aprovada, inicialmente, pelo subgrupo que trata dos assuntos trabalhistas no Mercosul e remetida ao GMC que se reuniu em Ouro Preto, em dezembro de 1994. Por proposta da Argentina, a matéria foi rejeitada mas, para que as discussões sobre o assunto não morressem, o GMC decidiu criar um mecanismo específico para tratar de vários temas sociais - o “Fórum Consultivo Econômico e Social”.

Em setembro de 1996, em uma reunião preparatória dos representantes brasileiros no grupo que trata das questões trabalhistas, o Ministério do Trabalho do Brasil propôs uma reavaliação do assunto. Isso foi aceito por unanimidade e comunicado ao Ministério das Relações Exteriores para ser submetido ao GMC que se

¹⁰

Os Estados Unidos que advogam com fervor a implementação de normas mínimas de trabalho, aprovaram apenas 12 convenções internacionais da OIT.

reuniria no Rio de Janeiro em outubro daquele ano. Outra vez, por solicitação da Argentina, o tema foi retirado de pauta.

Como se vê, o assunto é controvertido também nos mercados regionais o que constitui um argumento adicional para os representantes do governo brasileiro se negarem a aceitar a discussão do problema no âmbito da OMC.

No Brasil, as principais lideranças sindicais parecem estar coesas nesse campo¹¹. A CUT, mais do que a Força Sindical, tem defendido abertamente a inclusão da cláusula social no Estatuto da OMC. Essa posição tem sido manifestada também no Conselho de Administração da OIT.

A entidade tem criticado fortemente a posição governamental do Brasil, dizendo que isso é uma manobra de protecionismo do empresariado brasileiro que deseja continuar violando normas mínimas e explorando os trabalhadores do País. Na verdade, dizem os advogados da CUT, esse tipo de conduta é:

“... mais uma desculpa para não enfrentar o problema. Lideranças econômicas e políticas dos países em desenvolvimento pretendem ingressar com vantagens na economia globalizada à custa de seus trabalhadores” (Genoino, 1997).

Em troca da adesão do Brasil à cláusula social, os dirigentes da CUT propõem um sistema de trocas de compromissos no qual os países ricos se comprometeriam a fazer nos países pobres pesados investimentos em infra-estrutura, transferência de tecnologia e programas sociais. O seu representante na reunião da OMC, em Cingapura, Kjell Jacobssen, lutou até o último momento para ter esse tema incluído na pauta do encontro, tendo como aliada, paradoxalmente, a representante governamental dos Estados Unidos, Charlene Barshfesy e empresários americanos

11

No âmbito da CUT, porém, Silvia Portela defende a idéia contrária. Ela acha que, apesar de necessária para os propósitos trabalhistas, a adesão à cláusula social como mecanismo de defesa de interesses comerciais precisa ser bem avaliada (Portela, 1995).

(Rossi, 1996). Os representantes dos Estados Unidos na OMC viram com simpatia o apoio da CUT mas se negaram a assumir qualquer tipo de compromisso na área de investimentos.

A defesa da cláusula social, no Brasil, não se restringe à área sindical. Há alguns economistas que também acreditam na funcionalidade do uso de sanções comerciais para evitar violações de normas trabalhistas. Esse é o caso, por exemplo, de Alexandre R. Barros:

“É necessário que os setores nacionalistas abandonem o maniqueísmo de achar que tudo que possa parecer uma imposição dos países desenvolvidos aos subdesenvolvidos necessariamente será prejudicial a esses últimos. ... O argumento utilizado por aqueles que se opuseram à proposta da inclusão de medidas anti-dumping social nas negociações da OMC não procede nem teórica, nem empiricamente. Tais medidas levariam a uma reestruturação das exportações brasileiras, o que pode até mesmo aumentar o ritmo de crescimento delas” (Barros, 1995).

A Posição dos Organismos Internacionais: OMC e OIT

A idéia de se organizar um grupo de trabalho para estudar a questão na reunião de Cingapura foi derrotada. Porém, a Declaração Ministerial da OMC daquele encontro conteve cinco decisões que tangenciam o terreno da cláusula social:

“(1) As nações-membros se comprometem a observar os padrões trabalhistas reconhecidos internacionalmente; (2) reconhecem que o crescimento econômico e o desenvolvimento são os motores no processo de elevação dos padrões trabalhistas; (3) rejeitam o uso das normas trabalhistas como armas protecionistas; (4) concordam que a OIT é o foro adequado para

tratar do assunto; e (5) combinam estabelecer um relacionamento mais estreito entre a OMC e a OIT”.

Como se vê, o assunto não morreu. Os representantes governamentais dos Estados Unidos, depois da reunião de Cingapura e no início de 1997, voltaram a fazer referências à necessidade de se respeitarem as normas trabalhistas mínimas para o bom funcionamento do comércio internacional. Isso ocorreu em várias reuniões destinadas a preparar o Encontro da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), em Belo Horizonte (13 a 16 de maio de 1997).

As lideranças sindicais de outros países desenvolvidos igualmente insistem na inclusão desse tema nas discussões dos novos blocos econômicos, em especial, da ALCA. O Secretário Geral da Federação Internacional de Empregados (FIET) assim se posicionou em relação à ALCA:

“O Brasil só conseguirá chegar a um acordo com os Estados Unidos e ingressar na ALCA se aceitar discutir os direitos trabalhistas. Não é aceitável nem justo que se faça um acordo financeiro, comercial, sobre investimentos e política tarifária e se esqueça os direitos sociais básicos. Nós não aceitamos a mentira de que a inclusão das discussões sobre a questão social pode gerar problemas econômicos para os países em desenvolvimento” (Jennings, 1997).

O tema continua controvertido. O próprio Diretor Geral da OMC, Renato Ruggiero, considera arriscado vincular-se o comércio internacional a cláusulas trabalhistas achando que isso, além de não resolver o problema dos setores ditos-prejudicados, comprometeria o bom andamento de outras importantes negociações no âmbito daquela organização (Cassen 1996).

Vários representantes dos países-alvo interpretaram a decisão de remeter a questão à OIT como o fim da pressão pela cláusula social. O que dizer dessa interpretação?

Vários integrantes do Conselho de Administração daquele organismo parecem ter entendido a missão dada pela OMC como das mais importantes para o futuro da OIT. É isso que se observou nos depoimentos de seus integrantes na reunião de março de 1997 dos quais destacam-se os seguintes:

“Um mandato especial foi passado à OIT pelo Social Summit (reunido em Copenhagen em 1995) e pela OMC (reunida em Cingapura em 1996). A adoção de uma declaração solene em 1998 daria ao organismo uma oportunidade para expressar o seu espírito [vigilante] nas questões trabalhistas” (França).

“O governo dos Estados Unidos apoia a idéia da OMC e urge a OIT a preparar um documento técnico sobre o assunto para a reunião de novembro de 1997, para se colocar o tema em discussão na Conferência Internacional de 1998” (Estados Unidos).

“O Social Summit e a OMC confirmaram que a OIT é o organismo apropriado para definir e implementar normas sociais e espera que a Conferência Internacional do Trabalho de junho de 1997 possa apresentar algumas orientações à respeito” (Suécia) (ILO, 1997a).

A OIT vem realizando vários estudos sobre o assunto. O organismo acompanhou de perto as manifestações de todos os países na reunião de Cingapura quando se pretendeu discutir a questão da cláusula social.

Na reunião do Conselho de Administração acima citada (março de 1997), a OIT apresentou um resumo dos referidos pronunciamentos nos quais ficou claro que, apesar de não ser item da agenda da reunião de Cingapura, a questão da cláusula social foi abordada por praticamente todos os representantes governamentais (ILO, 1997b). Nessa mesma reunião, houve inúmeras manifestações de simpatia à idéia de se reforçar

os mecanismos de implementação das convenções da OIT para se atingir um nível mais alto de cumprimento das normas mínimas de trabalho.

É preciso lembrar que as nações desenvolvidas estão representadas naquele organismo por seus governos, empresas e sindicatos de trabalhadores - muitos deles, interessados na cláusula social e no comércio internacional. Esses representantes têm como parceiras muitas lideranças sindicais de países em desenvolvimento que também aspiram a aprovação de normas mínimas no campo trabalhista.

Em outras palavras, as forças econômicas e políticas interessadas na padronização de normas trabalhistas continuam vivas e atuantes em vários foros. Na OIT, a questão da cláusula social está sendo estudada por um grupo de trabalho, criado em 1994, que concentra sua atenção nas “Dimensões Sociais do Processo de Liberalização no Comércio Internacional”. Há uma grande ênfase no respeito às liberdades de associação e negociação coletiva e no combate ao trabalho infantil.

A propósito, na Conferência sobre o Trabalho Infantil realizada em Amsterdã, de 26 a 27 de Fevereiro de 1997, a OIT deu destaque à conexão entre trabalho e comércio internacional. Dos vários documentos apresentados pelo organismo destacam-se as seguintes referências ao tema:

“É urgente adotar novas normas internacionais que venham a banir as formas mais intoleráveis de trabalho infantil” (OIT, 1997a, p. 3). “A atual Convenção 138 [que estabelece 15 anos como a idade mínima para o trabalho¹²] não tem sido suficiente para retirar as crianças do trabalho, em especial, nas situações em que isso prejudica o seu desenvolvimento” (OIT, 1997b, p. 2). Por isso, “é urgente a adoção de uma nova convenção internacional proibindo todas as formas extremas de trabalho infantil” (OIT, 1997a, p. 22).

¹²

Esta convenção abre exceção para os países em desenvolvimento que podem ter idade mínima de 14 anos desde que demonstrem o propósito de elevá-la.

A referida conferência se limitou ao estudo das “formas intoleráveis” de trabalho infantil. Segundo a UNICEF, o trabalho infantil é intolerável quando as crianças são demasiadamente jovens, trabalham jornadas exageradas, recebem remuneração muito baixa e realizam tarefas sob condições de risco ou de trabalho escravo. O mesmo critério foi seguido pela OIT.

Naquela conferência, entretanto, a OIT deu um passo a frente, ao colocar sua atenção, especificamente, no relacionamento entre trabalho infantil e comércio internacional - levantando e respondendo as seguintes perguntas:

(1) O trabalho infantil é indispensável para a competitividade dos países em desenvolvimento no âmbito do comércio internacional? (2) O trabalho infantil proporciona alguma vantagem competitiva no comércio internacional? (3) O trabalho infantil se relaciona com os investimentos estrangeiros? (4) A globalização tende a aumentar ou reduzir o uso do trabalho infantil (OIT, 1997c)?

As respostas oferecidas pela OIT podem ser sintetizadas da seguinte maneira:

(1) As pesquisas realizadas na Índia mostraram que a participação de crianças na produção de tapetes e carpetes gira entre 5 e 10% do total da força de trabalho. Os pesquisadores argumentam que os produtores poderiam facilmente substituir crianças por adultos e absorver o custo dessa mudança.

(2) Não há evidências de que os países que têm normas trabalhistas precárias exportam melhor do que aqueles que respeitam normas de nível mais elevado. O trabalho da criança impede que elas se tornem trabalhadores produtivos na idade adulta - o que acaba colocando o país em posição desvantajosa.

(3) Inexistem provas de que o trabalho infantil atraia ou dificulte a entrada de capitais externos. Estes, se orientam basicamente pela estabilidade econômica e política do país, pela atitude favorável em relação à livre iniciativa e outros fatores de modo que o respeito às normas mínimas não afasta os investimentos.

(4) A globalização será benéfica aos trabalhadores, mas no longo prazo. É o desenvolvimento dela decorrente que ajudará as famílias a tirar as crianças do trabalho e mantê-las na escola” (OIT, 1997c).

Como se vê, a OIT reafirma sua posição de respeito às normas trabalhistas que proíbem o trabalho infantil. Isso não significa, é claro, que o organismo venha a aprovar a utilização de sanções comerciais contra os países que não as respeitem. Aliás, essa vinculação foi rejeitada uma vez mais pelo Conselho de Administração, em novembro de 1995, quando aquele organismo recomendou a continuidade da pressão moral sobre os países que não respeitam as convenções internacionais. A prioridade do trabalho infantil continua. O assunto foi escolhido como tema central da Conferência Internacional do Trabalho de 1998.

No mesmo campo, o Conselho de Administração da OIT recomendou um estudo para estabelecer códigos de conduta¹³ e as bases para o uso dos “selos sociais” que garantam que as mercadorias não são fabricadas por crianças - um posicionamento de utilidade para os que desejam chegar gradualmente às sanções comerciais.

A OIT tem revelado uma certa simpatia pelas restrições provocadas pelas medidas nacionais como, por exemplo, o Sistema Geral de Preferências Comerciais dos Estados Unidos e seu assemelhado na União Européia. Nos Estados Unidos, como se

¹³ Em 1996, a International Confederation of Free Trade Unions (ICFTU) acusou a FIFA de usar bolas de futebol no Campeonato do Mundo que eram fabricadas por crianças do Paquistão. Isso levou a FIFA a negociar com a ICFTU um código de conduta para a compra de bolas de futebol que levam a logomarca da daquele organismo. Esse código de conduta continua em pleno vigor.

sabe, aquele sistema exige que o país exportador prove estar obedecendo as normas mínimas fixadas pelo Ministério do Trabalho daquele país.

No caso europeu, a avaliação da OIT é a seguinte:

“Do ponto de vista do combate ao trabalho infantil, o sistema de regulamentação de tarifas da União Européia contém uma cláusula muito interessante. A partir de 1998, preferências adicionais serão concedidas aos países que adotarem e aplicarem os dispositivos das convenções da OIT de números 87, 98 (liberdade de sindicalização) e 138 (idade mínima para o trabalho) (OIT, 1997c, p. 4).

No campo do trabalho infantil, parece haver uma certa inclinação para se usar algum tipo de sanção social (não comercial) como, por exemplo, uma forte condenação aos países que não mantêm as crianças na escola. Estudos específicos, porém, tem mostrado que também esse método é artificial e limitado. Alan B. Krueger assim se refere ao assunto:

“A análise dos sistemas que impõem escolarização compulsória como alternativa às sanções comerciais também deixa a desejar. Nos países em desenvolvimento, há um enorme descumprimento dessa imposição. [Os dados mostram que] a prevalência do trabalho infantil declina substancialmente com o aumento da renda nacional e não por força de penalidades.” (Krueger, 1996).

Assim, o efeito da utilização de sanções (comerciais e sociais) para se implementar normas mínimas de trabalho é bastante questionável. O método mais eficiente nesse campo tem sido o próprio desenvolvimento - e assim ocorreu nos países que são hoje desenvolvidos.

A OIT está sendo demandada a aumentar o rigor no cumprimento de seus mandamentos. Afinal, faz parte de sua filosofia e responsabilidade se empenhar para

que todas as nações cumpram à risca os dispositivos das convenções internacionais aprovadas - muitas das quais, constituem as bases para a definição de normas mínimas (Sengenberger, 1994).

A adesão às convenções da OIT, entretanto, é muito variável. Há convenções aprovadas pela maioria dos países-membros e outras aprovadas por um pequeno número de países (mínimo legal). Ademais, muitas convenções, apesar de aprovadas, não foram ratificadas pelos parlamentos dos países-membros. E, mesmo assim, poucas são as implementadas com rigor.

Dentre as 174 convenções internacionais, apenas 29 foram aprovadas por todos os países membros. A globalização, a revolução tecnológica, os novos métodos de produção, a competição internacional, a descentralização da negociação, o desemprego, o subemprego, o trabalho informal e a desfiliação sindical - todos esses fatores vêm conspirando contra a viabilidade de se implementar em escala mundial normas que valham para todas as nações, em todos os tempos e em todas as condições de mercado.

Desde o início dos anos 90, a pequena adesão e o grande número de denúncias de convenções aprovadas, têm provocado uma série de debates no âmbito da OIT que buscam redefinir o papel do organismo para os tempos atuais (Tokman, 1996). Há autores que vêm nisso a semente de uma crise na instituição, o que poderia ser profundamente agravado caso a OMC viesse a se encarregar também da fiscalização do cumprimento de normas mínimas (Myrdal, 1994). A entidade possui um grupo de trabalho junto ao Conselho de Administração para rever e encontrar maneiras de aumentar o cumprimento das convenções pelos países membros.

Mas, há também a interpretação inversa. Muitos conselheiros da OIT entendem que o organismo saiu da reunião de Cingapura revigorado em sua missão pois a OMC atribuiu a ele o mandato de estudar e equacionar a questão das normas trabalhistas no comércio internacional.

A OIT parece ter entrado numa encruzilhada. Se o organismo continuar com sua estratégia de voluntarismo e persuasão - e fraca implementação das convenções

internacionais - é provável que a OMC venha a manifestar seu descontentamento em relação à OIT. Por outro lado, se a OMC assumir um papel mais ativo - passando a vigiar o cumprimento de normas mínimas - os membros da OIT ficarão insatisfeitos, pois a implementação de convenções internacionais é a sua missão central.

A OIT terá de trabalhar esse tema com cuidado. Não se sabe qual será o resultado final. Mas, o posicionamento firmado em favor do controvertido selo social (na 85a. Conferência Internacional do Trabalho em 1997) e dos sistemas preferenciais, parece ser importante para os que pretendem a vinculação do comércio internacional às normas mínimas.

Estratégias de Negociação

Os países interessados na cláusula social continuam insistindo na sua aprovação. Mas a estratégia de negociação está mudando. Os Estados Unidos, por exemplo, passaram a incluir na lista de "normas mínimas", apenas os temas menos polêmicos, tais como:

- (1) liberdade de sindicalização;
- (2) proibição do trabalho forçado;
- (3) eliminação do trabalho infantil;
- (4) não-discriminação na contratação;
- (5) e o direito de negociação coletiva.

Muitos analistas entendem que essa nova abordagem pode determinar uma ampliação considerável dos adeptos da cláusula social (Pecly Moreira, 1991). Esse pleito mais "soft" tem sido apresentado pelos representantes do governo americano nas várias oportunidades em que se discutem regras de comércio internacional ou criação de novos blocos econômicos, como foi o caso do NAFTA e agora da ALCA.

Por detrás das demandas governamentais, é claro, continuam atuando as empresas que gostariam de ver a substituição de produtos, hoje importados, por produtos nacionais. A força desses "lobbies" é mais clara nos setores de aço, tecidos, confecções e calçados. Elas acreditam que a aplicação das normas mínimas acima

indicadas redundaria numa elevação do custo da mão-de-obra e de produção nos países em desenvolvimento o que reduziria a sua vantagem competitiva no comércio internacional.

Mas, como foi mencionado na secção anterior, uma coisa é a demanda; outra é a sua implementação. Tais demandas foram apresentadas e aprovadas no caso do NAFTA. Mas, as forças econômicas americanas têm exibido uma conduta ambivalente. Em 1995, os sindicatos ligados aos setores de eletricidade e máquinas dos Estados Unidos (United Electrical, Radio and Machine Workers of America e o International Brotherhood of Teamsters) denunciaram que duas empresas americanas instaladas no México (Honeywell e General Electric) estavam dispensando os trabalhadores que se filiassem a sindicatos, violando, assim, a cláusula no. 1 da lista acima.

Esse tipo de “discriminação” estaria contrariando o NAFTA pois, como vimos, as empresas assumiram um compromisso de respeitar a legislação nacional em cada país-membro e se sujeitar à supervisão do comitê do NAALC.

A queixa foi formalmente apresentada junto ao Ministério do Trabalho em Washington que abriu um processo. Porém, os empresários americanos argumentaram que o NAALC não tem competência para analisar o fato, uma vez que o seu raio de ação está restrito a “promover a cooperação entre empregados e empregadores” (NAFTA, 1995). E o assunto morreu.

Portanto, no momento de se implementar uma *quasi-cláusula social* do NAFTA, começaram a surgir as mais variadas formas de interpretação. Na verdade, uma boa parte das empresas americanas que se instalaram no México não tem muita simpatia pelo cumprimento das normas mínimas pleiteadas pelos representantes do governo e dos sindicatos dos Estados Unidos.

Jagdish Bhagwati vê nessa ambivalência um claro uso protecionista da idéia de normas mínimas, ou seja, “elas devem ser respeitadas toda vez que isso ajuda as empresas americanas”. Por isso, aquele autor propôs a aplicação da legislação dos Estados Unidos nas subsidiárias americanas instaladas no México (Bhagwati, 1990).

A idéia foi inicialmente bem recebida pelo setor empresarial. Mas, quando se analisou as conseqüências práticas de se aplicar o salário mínimo americano (e outras condições de trabalho) à realidade mexicana, houve um claro recuo.

A posição da Europa, ao contrário dos Estados Unidos, tem sido de inflexibilidade. A União Européia, com exceção da Inglaterra, insiste em uma longa lista de normas mínimas para a área trabalhista:

- (1) liberdade de movimentação (migração);
- (2) direito ao emprego e à remuneração;
- (3) melhoria das condições de trabalho e qualidade de vida;
- (4) direito à proteção social;
- (5) direito à associação e negociação coletiva;
- (6) direito à formação profissional;
- (7) direito ao igual tratamento entre homens e mulheres;
- (8) direito à informação, consultação e participação;
- (9) direito à proteção da saúde no trabalho;
- (10) proteção das crianças e adolescentes no trabalho;
- (11) proteção aos idosos;
- (12) proteção aos que possuem limitações.

Uma lista desse tipo apresenta dificuldades ainda maiores de implementação. Para os países em desenvolvimento, ela chega a ser utópica. Uma nação precisaria primeiro enriquecer para depois praticar esses padrões - e, para tanto, necessitaria de exportar muito para poder acumular poupança geradora de investimentos em infra-estrutura, saúde, educação, ciência e tecnologia. Afinal, essa foi a trajetória dos países industrializados. A eliminação das crianças do mercado de trabalho dos países da Europa, por exemplo, só ocorreu depois do desenvolvimento (Nardinelli, 1990; Pastore, 1995a; Pastore, 1995b).

Questões Pendentes

O posicionamento a favor ou contra o atrelamento de sanções comerciais ao não-cumprimento de normas mínimas de trabalho depende, em grande parte, das respostas às seguintes questões:

(1) Qual é o objetivo real para se definir normas mínimas de trabalho em nível internacional? (2) Como chegar a isso? Há alguma organização supranacional na qual as nações podem se pôr de acordo e acertar todas as diferenças econômicas, sociais e culturais que existem entre elas? (3) Supondo que isso seja conseguido, qual seria a melhor maneira para se implementar tais normas? Via sanções ou via desenvolvimento?

O argumento em favor de se definir as normas mínimas do trabalho seria o de facilitar o comércio internacional e elevar o nível de vida dos povos em geral. Nesse campo, há duas posições radicais. A primeira diz que quanto mais normas, melhor. A segunda afirma o contrário: quanto menos normas, melhor (Fields, 1996).

Os advogados da tese de padronização continuam argumentando que o estabelecimento de normas mínimas constitui um importante facilitador do funcionamento do mercado. Sem elas, o mercado entraria em desequilíbrios insuperáveis, instigando condutas desleais que conduziriam à desconfiança e retaliação. E perguntam: é correto manter a produção na base de meios ilegítimos?

Os economistas neoclássicos representam a posição do quanto menos normas, melhor (Ehrenberg e Smith, 1994). Eles argumentam que, de fato, as normas mínimas facilitam a competição, mas elas não podem ser definidas “ex-ante” por um organismo internacional. Ao contrário, elas são frutos da dinâmica dos mercados nacionais e da sua exposição ao comércio internacional. Para eles, qualquer tipo de intervenção seria espúria e, por isso, perguntam: é certo destruir a produção de um setor e gerar desemprego só para se obedecer a um padrão mínimo definido por uma entidade supranacional?

Um estudo da OECD assim respondeu a essas perguntas:

“A imposição de sanções comerciais para quem não segue normas mínimas *pode ser contraproducente*. O que parece

simples é, na verdade, muito complicado. No caso das crianças, por exemplo, a imposição de um salário mínimo ou educação compulsória *pode agravar a situação, em lugar de aliviá-la*. A menos que alguma alternativa concreta seja oferecida às crianças e suas famílias, os menores demitidos do trabalho podem ser jogados nas ruas e em atividades ainda mais arriscadas” (OECD, 1996b, p. 37).

Dentro do mesmo raciocínio, Gary Becker argumenta que a prosperidade foi essencial para os países retirarem as crianças do trabalho no final do século XIX na Europa e na América (Becker, 1997).

O debate entre essas duas posições extremas alonga-se “ad infinitum”. Um outro estudo da OECD, procurou registrar o comportamento efetivo do mercado em relação a normas mínimas específicas, a saber, a liberdade de associação e o direito à negociação coletiva. Cada uma dessas normas tem respaldo em uma ou mais convenções da OIT. A liberdade de associação é amparada pela convenção 87 e o direito à negociação coletiva tem apoio na convenção 98. Desse grupo, o Brasil ratificou a convenção 98 enquanto que os Estados Unidos não ratificaram nenhuma das duas.

As seções seguintes apresentam os resultados do teste empírico dessas normas mínimas vis-a-vis as reações dos mercados.

1. Normas Mínimas e Emprego

Os defensores da cláusula social assumem que o descumprimento de normas mínimas trabalhistas dá ao país exportador uma vantagem competitiva que chega a afetar o nível de emprego do país importador. Nesse sentido, os países em desenvolvimento seriam responsáveis pelo desemprego dos países desenvolvidos.

Para Paul Krugman, entretanto, esse argumento é insustentável à luz dos fatos. O emprego industrial dos Estados Unidos, de fato, tem encolhido, especialmente

para os trabalhadores menos qualificados. Mas, isso nada tem a ver com normas mínimas de comércio internacional. O autor explica:

“O emprego industrial vem caindo nos Estados Unidos desde 1950... Nas últimas duas décadas a população passou a gastar uma proporção de seu orçamento de forma decrescente no setor industrial e de forma crescente no setor de serviços (saúde, seguros, viagens, lazer, serviços legais, alimentação fora de casa, etc.). Em grande parte, isso decorreu de uma drástica redução dos preços industriais que foi conseguida com um substancial aumento de produtividade (e redução do emprego). *A perda de empregos nesse setor, portanto, tem a ver mais com as transformações internas (tecnologia, mudanças organizacionais, etc.) do que com o movimento das importações do Terceiro Mundo...* Além disso, os termos de troca americanos deterioraram 20% o que significa dizer que o país teve de exportar 20% mais, para importar as mesmas coisas” (Krugman, 1996, pp.35-47).

Uma pesquisa realizada pelo Comitê para o Desenvolvimento Econômico de Washington chegou à mesma conclusão:

“É verdade que o comércio internacional destroi algumas empresas e empregos através da competição. Mas, *isso ocorre sobretudo nos setores em que os americanos são menos produtivos e que pagam baixos salários* (CED, 1996, p. 40). *Não é o comércio internacional que tem feito os trabalhadores norte americanos mais pobres*” (CED, 1996, p. 1).

Os problemas acumulados no campo do trabalho, como é o caso do desemprego na Europa, dizem os estudos da OECD, não podem ser atribuídos às importações dos países mais pobres, e sim aos reduzidos investimentos realizados na

produção e ao excesso de regulamentação na área trabalhista que ainda persiste nas nações européias (OECD, 1996a; 1996b).

A questão da rigidez institucional é apontada por vários autores. A tendência de reduzir a jornada de trabalho e elevar os salários a níveis extraordinários, como se faz em vários países da Europa, é incompatível com a geração de emprego no montante necessário (Woodruff, 1996; Kutner, 1996; Economist, 1995; 1996c; 1996d). Rudger Dornbush, em estudo recente sobre o caso da Europa, afirma que:

“A Europa tem sindicato demais e capitalismo de menos. Se nada for mudado, as empresas e os empregos irão para a Ásia e a Europa ficará com os sindicatos e os desempregados” (Dornbush, 1997).

Na mesma linha, as pesquisas mostram que os gastos governamentais excessivos com aposentadorias, pensões e seguro desemprego estão comprometendo seriamente a capacidade de investir daqueles países¹⁴ o que, em última análise, reduz a geração de empregos (Economist, 1995a; 1996e; 1996f).

O caso americano está provando que, quando os investimentos se combinam com legislação flexível, o quadro é outro. Graças a essa combinação, os Estados Unidos se transformaram, nos últimos dez, anos numa gigantesca usina de empregos - “*the great job machine*”. Isso vem se acentuando nos anos recentes. Só no período de 1990-96, o Bureau of Labor Statistics registrou a criação líquida de 11 milhões de novos empregos (BLS, 1996).

Alguns argumentam, porém, que a análise setorial dá um quadro desfavorável aos Estados Unidos. As importações de tecidos, confecções e calçados de países que violam as normas mínimas, estariam reduzindo o emprego americano nesses setores.

¹⁴ Vários países na Europa passam atualmente por profundas revisões nos seus sistemas trabalhista e previdenciário (Templeman, Miller e Woodruff, 1996; Economist, 1995b ;1996h; 1996i)

O argumento é pouco convincente no que tange à causalidade do fenômeno. A força de trabalho dos Estados Unidos (civil) chegou a 120 milhões de pessoas em abril de 1997. Os setores que teoricamente estariam sendo afetados pela chamada concorrência desleal (têxtil, confecções e calçados) somam cerca de 1,5 milhões de trabalhadores - o que representa menos de 1% do total da força de trabalho.

Admitindo-se, por hipótese, que um terço dos empregos estivessem sendo afetados pelas importações referidas, o problema se restringiria a uma parcela de 300 mil trabalhadores. E, mesmo assim, não fica claro que os seus problemas de emprego sejam devidos a violações de normas mínimas nos países em desenvolvimento.

Há muito tempo que os Estados Unidos vêm perdendo empregos industriais. Atualmente, a indústria de bens duráveis e da construção civil (inclusive mineração) respondem por 20% do emprego e os serviços (inclusive comércio) por 80%, quando, no passado, os serviços absorviam 30% e a indústria e agricultura juntas respondiam por 70%. O crescimento do emprego no setor terciário é uma das características das sociedades avançadas e pouco tem a ver com o comércio internacional.

O crescimento econômico destroi certos empregos e cria outros. Essa é uma tendência histórica. Por exemplo, entre 1909 e 1919, os trabalhadores do setor de construção de carruagens, nos Estados Unidos, caíram de 70 mil para 26 mil enquanto que os empregos do setor automobilístico subiram de 85 mil para 394 mil. Os empregos de operadores de telégrafos chegaram a 87 mil em 1929 para depois caírem para 24 mil em 1970. Em compensação, só no período de 1960-70, a indústria de telefonia criou 536 mil novos empregos (CED, 1996) muitos dos quais estão desaparecendo com o advento da informática que, por sua vez, criou mais de mais de 3 milhões de novos postos de trabalho.

Inexiste, portanto, base empírica para se afirmar que as exportações dos países em desenvolvimento são responsáveis pelos problemas alegados pelos países mais ricos, em especial, o desemprego. A sociedade americana tem passado por várias fases de crescimento e mudança. No período de 1948-73 o emprego cresceu na base de

1,5% ao ano tendo produzido 27 milhões de novas posições de trabalho¹⁵. Em relação a 1970, o comércio internacional dos Estados Unidos dobrou em relação ao PIB. No curto período de 1990-96, a sociedade americana, como vimos, foi capaz de empregar 95% da sua força de trabalho. Fica difícil provar, portanto, que as exportações dos países em desenvolvimento tenham atrapalhado o seu progresso.

É intrigante a afirmação de que o distanciamento de normas mínimas de trabalho, neste ou naquele país, estaria causando um impacto tão devastador nos empregos da Europa e dos Estados Unidos. Como vimos, mais de 80% do comércio internacional é realizado entre os próprios países ricos¹⁶. Não é possível que uma parcela pequena (20%) tenha um poder destrutivo significativo no emprego das economias avançadas (Financial Times, 1996).

Uma análise mais detida do assunto, mostra que os países desenvolvidos estão muito adiantados nos processos de automação e informatização das atividades industriais. Isso tende a gerar menos empregos diretos. Isso nada tem a ver com as vantagens comparativas de outros países no comércio internacional. Essa é a conclusão a que chegou a OECD:

“Os acréscimos no volume do comércio internacional entre os países da OECD não resultam em grandes ganhos de emprego porque as suas economias estão homogeneamente automatizadas” (OECD 1996b).

2. Normas Mínimas e Salários

¹⁵ Depois de 1973, a produtividade do trabalho passou a crescer lentamente (2/3 da anterior). A renda familiar só pôde ser mantida pela adição de mais membros na força de trabalho (especialmente as mulheres) e a extensão da jornada de trabalho. A produtividade do trabalho voltou a subir novamente a partir de 1990.

¹⁶ O total das exportações de produtos industrializados realizadas pelos países em desenvolvimento montam em apenas 7,5% das exportações desses produtos feitas por todo o mundo. Somente em tecidos (20%) e confecções (38%) as exportações desses países tem um peso mais considerável. Ainda assim é preciso considerar que dois terços das exportações vão para os países desenvolvidos. A União Européia recebe 10% das exportações dos países em desenvolvimento.

Convém examinar também o argumento dos que imputam aos países em desenvolvimento uma vantagem comparativa ilegítima por explorarem os trabalhadores pagando baixos salários. Esta afirmação contém quatro problemas.

O primeiro é o de assumir que salário baixo seja sinônimo de exploração. A depressão dos salários poderia ocorrer caso as empresas remunerassem o fator trabalho abaixo do seu nível de produtividade. Embora isso aconteça em casos isolados, não é uma regra universal nos países em desenvolvimento. Em geral, os baixos salários naqueles países traduzem simplesmente o fato de serem subdesenvolvidos, onde a mão-de-obra tem baixo nível de educação, qualificação e produtividade.

O segundo problema está no pressuposto de que salários baixos conferem vantagens para exportar bens que são produzidos a menor custo. Fosse esse o caso, os países ricos não poderiam exportar nada, pois os seus salários são extremamente elevados. As vantagens dos países em desenvolvimento resulta do fato de, por terem baixos salários (e baixa produtividade), os produtos que intensificam o uso de mão-de-obra podem ser produzidos a um custo inferior.

O inverso é verdadeiro para os produtos que requerem mão-de-obra especializada. Dada a escassez desse tipo de mão-de-obra, ela custa muito cara - o que torna o custo de bens sofisticados simplesmente inviável para os países em desenvolvimento. Além do mais, a abundância de mão-de-obra não-qualificada constitui apenas uma vantagem comparativa potencial: outros ingredientes são necessários para que isso se transforme em vantagem comercial (políticas de exportação vigorosas, disponibilidade de crédito, infra-estrutura adequada, etc.) (Renshaw, 1981).

O terceiro problema é o de incluir a questão salarial no campo das normas mínimas de trabalho. O salário é produto de negociação de mercado e nada tem a ver com normas mínimas. O fato de um país praticar salários mais baixos não pode ser tomado como prova de violação de normas mínimas. Trata-se apenas de uma diferença no campo salarial.

Finalmente, convém registrar que a globalização está provocando uma convergência de salários-médios (Williamson, 1995; 1996). Com o crescimento da competição, não há como manter grandes diferenças no campo salarial. Os salários da Europa e Japão já estão convergindo em direção aos salários dos Estados Unidos. Apesar das diferenças serem ainda grandes, vários países em desenvolvimento mostram claros sinais de convergência. Esse é o caso da Coréia do Sul, Taiwan, Hong Kong, México, Argentina e Brasil. No Brasil, o salário-médio do setor industrial, em dólar, no período de 1994-96, simplesmente dobrou. E quando se considera a evolução dos benefícios concedidos pelas empresas unilateralmente ou através de negociação, o poder de compra dos trabalhadores, em especial os de renda mais baixa, aumentou de forma substancial (Pastore, 1997).

Não há porque dizer, portanto, que o eventual descumprimento de normas trabalhistas nos países em desenvolvimento possa gerar um efeito devastador no nível de emprego dos salários dos países desenvolvidos. No caso dos Estados Unidos, entre 1994-96, é verdade que o emprego cresceu mais nos setores de bens duráveis (+14%) do que nos de não-duráveis (-3%). Mas isso reflete a vantagem comparativa natural daquele país que, há muitas décadas, detém grandes estoques de tecnologia e de recursos humanos qualificados. Como se sabe, o grosso das exportações dos países em desenvolvimento se concentra em produtos que demandam tecnologias simples e que requerem pequena quantidade de capital e qualificação de mão-de-obra (Renshaw, 1981).

A crescente desigualdade de renda que vem ocorrendo nos Estados Unidos decorre, em grande parte, da melhoria de remuneração da mão-de-obra mais qualificada e não das contrações de um segmento do mercado de trabalho que representa menos de 1% da força de trabalho do país.

Em suma, a maioria dos estudos realizados nesse campo mostra que o comércio internacional desempenha um papel muito secundário no declínio da demanda de pessoal menos qualificado, na depressão dos salários e no agravamento da distribuição de renda (Cotis et. al., 1996).

Os defensores da padronização argumentam que a adoção de normas mínimas garante a liberdade de escolha, facilita a competição, induz a eficiência e melhora a renda dos trabalhadores. Para testar essa hipótese, a OECD partiu das seguintes constatações.

Nas zonas de exportação do Paquistão e Bangladesh, por exemplo, os sindicatos são praticamente proibidos de se instalarem. Na Malásia, igualmente, a legislação restringe a sua ação. No Panamá e Guatemala, da mesma forma, as leis desestimulam a formação de sindicatos (OECD, 1996b). Teoricamente, os salários desses setores seriam deprimidos por força da inexistência ou da violação de normas mínimas. O que dizem os dados?

A liberdade de associação e a negociação coletiva podem, de fato, aumentar os salários e o custo do fator trabalho. Mas, essa mesma liberdade costuma elevar a produtividade o que implica numa redução do custo unitário do trabalho.

Nesse campo, os estudos da OECD para os países considerados, mostraram haver uma *débil correlação* positiva - e não causal - entre liberdade de associação/negociação e crescimento real dos salários.

Ao se fazer uma análise seqüencial verificou-se que, embora a introdução da liberdade de associação/negociação induza uma elevação dos salários, essa seqüência não é válida para todos os países. Em seis nações da amostra considerada, (Argentina, Panamá, Peru, Filipinas, Uruguai e Venezuela), de fato, a produtividade e os salários cresceram de modo expressivo depois de introduzida (ou reintroduzida) a liberdade de associação/negociação ao longo da década de 80. Porém, em oito países (Brasil, Equador, Fiji, Coréia, Suriname, Taiwan, Tailândia e Turquia) deu-se o inverso (OECD, 1996). Ou seja, para poucos países há evidências de que a liberdade de associação/negociação sindical acelerou um crescimento imediato dos salários.

A OECD concluiu que:

“O impacto das liberdades sindicais sobre os salários é bastante ambíguo e depende de outras medidas que são tomadas no âmbito de cada país. No nível agregado não existe nenhuma correlação entre liberdades sindicais e crescimento dos salários” (OECD, 1996b).

O comportamento dos salários é resultante de inúmeras variáveis dentre as quais a liberdade de associação/negociação tem um papel reduzido. Por exemplo, essa liberdade praticamente inexistente na China, Indonésia e Kwait e, no entanto, os salários nesses países vêm crescendo de forma acelerada. Na Malásia, Cingapura e Tailândia a liberdade continua restrita e os salários aumentam em níveis superiores à produtividade do trabalho.

Sobre esse tema inexistem provas de que a falta de liberdade de associação/negociação constitui um determinante de vantagens comparativas desleais na formação dos custos e preços de produção. Estes dependem muito mais da produtividade do trabalho do que da liberdade de associação/negociação.

Em suma, a liberdade de associação/negociação é importante e desejável por vários motivos - crescimento das capacidades individuais, equilíbrio mais fino entre produtividade e remuneração, progresso da democracia e vários outros. Mas, os dados não permitem afirmar que a ausência dessa norma em países do Terceiro Mundo seja a causa do desemprego nas nações mais avançadas, em particular, na Europa (OECD, 1996b).

3. Normas Mínimas e Investimentos

Nos países desenvolvidos, muitos argumentam que o não cumprimento das normas mínimas no Terceiro Mundo, constitui uma vantagem competitiva (desleal) para atrair investimentos estrangeiros e aumentar a sua participação no comércio internacional (market share). É imperioso saber, assim, qual é o peso das normas mínimas para o deslocamento dos capitais no mundo atual. Será que a inexistência ou o descumprimento de normas constitui um fator de atração?

Os estudos da OIT mostram que os fatores responsáveis pela migração de empresas de um país para outro pouco têm a ver com normas mínimas de trabalho.

“No caso das siderúrgicas, por exemplo, as empresas que saíram da Europa, foram em busca de uma maior proximidade dos consumidores de aço, em especial, dos produtores de automóveis, navios, construção pesada, etc. A indústria de aviões migrou para ficar perto dos centros de alta tecnologia e da demanda militar no campo da defesa. No caso das montadoras de automóveis, as que mudaram foram em busca de proximidade de mercado e incentivos governamentais” (Liemt, 1992).

Em todos esses casos, as empresas esperam encontrar uma qualidade de mão de obra que viabilize a sua tecnologia. O que realmente interessa no campo do trabalho é alcançar custos unitários baixos o que é garantido por produtividade alta. A questão de normas mínimas não entra nos critérios das multinacionais mesmo porque, como empresas de grande porte, elas procuram cumprir rigorosamente a legislação trabalhista do país hospedeiro¹⁷.

Ainda assim, alguns argumentam que, para as empresas de menor porte e que podem operar na base de trabalho subcontratado ou terceirizado, a frouxidão das normas mínimas seria um fator decisivo. Para testar essa hipótese a OECD realizou vários estudos sobre empresas dos mais variados tamanhos e setores da economia.

Tais estudos mostram, igualmente, que a participação no comércio internacional depende de vários fatores. A forma pela qual o governo interfere no processo é um dos mais importantes. Mas, não há nenhuma evidência de que a parcela conquistada por determinado país no comércio internacional decorre do desempenho de empresas estrangeiras que teriam sido atraídas pelas práticas desleais no campo trabalhista. Eis uma das conclusões da OECD:

¹⁷ As empresas de confecções e de calçados são as únicas que mostraram preocupação em se localizar em áreas de baixo custo do trabalho.

“Não foi possível observar nenhum efeito mensurável das normas trabalhistas para atrair capitais externos ou alavancar a participação dos países no comércio internacional (“market share”) (OECD, 1996b).

Os que defendem o uso da cláusula social argumentam que o respeito às normas mínimas é útil para todos, em especial, para os trabalhadores. Estes seriam beneficiados com aumentos salariais e melhores condições de trabalho

A OECD procurou testar essa hipótese com base em estudos realizados em 50 países. Ficou claro que o aumento salarial não é um resultado automático da elevação das normas mínimas. Ao contrário, quando isso é feito por imposição dos importadores, os salários não aumentam porque as empresas perdem participação no mercado de forma muito rápida, o que é seguido por uma destruição de empregos e deterioração salarial. Essa metamorfose foi registrada na Argentina, Chile, Portugal, Espanha, Coréia e Taiwan.¹⁸

A melhoria salarial é mais persistente quando os investimentos em educação são altos e bem feitos. Nesse caso, os ganhos de produtividade são expressivos, o custo unitário se mantém razoável e a perda de “market share” é menor.

Em outras palavras, a elevação das normas mínimas tende a produzir um resultado mais certo na perda de mercado e destruição de empregos. As normas mínimas asseguram exportações, emprego e melhoria salarial quando os países investem adequadamente na formação do seu capital humano. Ou seja, o desenvolvimento econômico tem um efeito propulsor de investimentos em capital humano muito maior do que as conseqüências das sanções comerciais. Se o objetivo dos países desenvolvidos é o de provocar perdas imediatas de “market share” nos países em desenvolvimento, a aplicação de sanções comerciais é um mecanismo eficiente. Mas, neste caso fica claro que a motivação é essencialmente protecionista nada tendo a ver com o argumento que

¹⁸ O estudo da OECD reconhece ainda a influência de outros fatores, dentre eles, no caso de Taiwan, a sobrevalorização do *won*.

defende as normas mínimas como um ativador da equidade social entre as nações que participam do comércio internacional.

4. Normas Mínimas e Exportação

Tem sido comum também a crítica segundo a qual os países em desenvolvimento, buscariam ganhar vantagens comparativas no campo do trabalho exercendo uma espécie de policiamento contra as normas mínimas nos setores mais voltados para a exportação (Evans, 1996) - citando-se os seguintes casos. No Marrocos, combate-se a sindicalização dos trabalhadores dos setores têxtil e agrícola. Na Coréia, perseguem-se os sindicatos dos setores automobilístico e de navios. Na Índia e nas Filipinas, é o setor de alimentos. Na Malásia, os produtos eletrônicos.

Segundo os advogados da cláusula social, o bloqueio da liberdade de associação/negociação funcionaria como fator de atração dos capitais externos para as zonas de processamento de exportações¹⁹.

Essa hipótese foi igualmente testada pelos estudos da OECD. Existem, no mundo, mais de 500 ZPEs - localizadas em 73 países. Desse total, apenas 14 restringem a liberdade de associação/negociação. Os dados mostram que praticamente todas as ZPEs atraem capital estrangeiro. Não há nenhuma evidência de que as 14 exceções tenham um poder mais forte na atração de capitais externos. Por isso, a OECD concluiu:

“Não há nenhuma evidência de que as restrições trabalhistas e baixo custo do trabalho foram os fatores determinantes para os investimentos estrangeiros” (OECD, 1996b).

As pesquisas mostram que, de um modo geral, as empresas estrangeiras decidem investir naquelas zonas quando percebem existir nos países em tela, e nas próprias ZPEs, um clima econômico e político estável, mão-de-obra qualificada e de alta

¹⁹

Há casos em que as normas trabalhistas das ZPEs são diferentes do restante do país. Nessas zonas é mais freqüente a incidência de trabalho feminino e salários mais baixos.

produtividade. A inexistência ou a eventual facilidade de violar as normas mínimas de trabalho nada tem a ver com aquelas decisões.

5. Normas Mínimas e Importação

Muitos argumentam que as facilidades ilegítimas dos países em desenvolvimento instigam as importações realizadas pelos países mais avançados. Isso conspiraria contra o emprego dos trabalhadores menos qualificados daqueles países (Sweeney, 1996). Ou seja, o descumprimento das normas mínimas seria responsável pela venda de produtos a preços não-competitivos em relação aos dos países desenvolvidos que, por respeitarem aquelas normas, operam com custos de produção muito mais altos.

A OECD testou essa hipótese com o caso dos tecidos importados pelos Estados Unidos. Aquele país importa 39 tipos de tecidos de 28 países, sendo quatro da própria OECD (Alemanha, França, Itália e Japão), onde as normas mínimas de trabalho são rigorosamente respeitadas. Entre os demais países a existência e o respeito a normas mínimas varia bastante. Teoricamente, os preços dos países onde existe e se respeitam aquelas normas deveriam ser mais altos.

Os preços dos tecidos dos quatro países da OECD, de fato, são mais altos do os dos países em desenvolvimento. Mas, os preços dos tecidos dos países em desenvolvimento são relativamente homogêneos, especialmente quando controlados pela qualidade dos tecidos. Em outras palavras, dentre os países em desenvolvimento, os preços dos que respeitam e dos que não respeitam as normas mínimas são semelhantes. A OECD concluiu, assim, que:

“as normas mínimas têm um papel muito secundário na determinação dos preços de exportação” (OECD, 1996).

Dimensões Sociais da Liberalização do Comércio

No âmbito da OIT, a questão da cláusula social vem sendo tratada pela comissão sobre as “Dimensões Sociais do Processo de Liberalização no Comércio Internacional” que também realizou uma pesquisa junto a 50 países membros, obtendo os seguintes resultados:

“O emprego total aumentou em praticamente todos os países em desenvolvimento na última década. O aumento foi da ordem de 30-40%. Por sua vez, os países em transição, na Europa, tiveram um declínio de 10-20%.

A sindicalização caiu na maioria dos países. A velocidade de queda na última década foi três vezes maior do que na anterior.

O nível de sindicalização nos setores exportadores não é diferente dos demais setores das economias.

As empresas multinacionais apresentam uma tendência de se filiarem às organizações setoriais e/ou nacionais.

Na opinião dos governos e empregadores, *a liberalização do comércio internacional e da globalização não tiveram nenhum efeito no exercício das liberdades de associação e negociação.* A metade dos representantes dos trabalhadores concordam com essa opinião.

A participação das mulheres nos setores de exportação é relativamente menor do que nos demais setores da economias pesquisadas.

A liberalização e a globalização não tiveram nenhum efeito na igualdade de tratamento e de oportunidades dos trabalhadores nos últimos dez anos.

Em cerca de 15 países foi registrado um aumento da participação de crianças no trabalho. Em 9 países houve decréscimo e em 27 houve estabilidade. De um modo geral, *a participação de crianças nos setores de exportação é menor do que nos demais setores das economias.*

Não foram encontradas diferenças significativas no campo de saúde e segurança entre os setores de exportação e os demais.

Na opinião de governos e empresários, as condições de emprego nas zonas de exportação são melhor. Na opinião dos trabalhadores, são piores. Nessas zonas é comum ocorrerem violações das normas mínimas. Isso foi considerado pelos trabalhadores como ponto de atração para os investimentos estrangeiros.

Há uma forte concordância em favor de se *aperfeiçoar os mecanismos garantidores (na prática) das normas mínimas. Cerca 75% dos informantes acham que isso deve ser feito no âmbito da OIT; 25%, no da OMC.*

Cerca de 80% dos informantes acham que isso deveria ser feito de *forma voluntária e/ou através de concordância entre as partes (selo de garantia, códigos de ética, boicotes, etc.)*” (ILO, 1997c).

Como se vê, os resultados preliminares da pesquisa da OIT não destoam das conclusões da OECD. Apesar dos países industrializados continuarem insistindo na tese de incorporação de sanções comerciais-trabalhistas nos mecanismos da OMC, não se conseguiu até o momento nenhuma evidência clara de que a prática de *dumping social* é usada como estratégia de conquista de capitais externos e ampliação do “market share” no comércio internacional.

Não há dúvida de que muitas nações têm vantagem comparativa ao produzirem bens e serviços intensivos em mão de obra. Os estudos da própria OIT para os setores de tecidos, confecções e calçados mostram que os países em desenvolvimento beneficiam-se de matéria prima e mão-de-obra mais baratas.

Esses estudos mostram, de fato, que, para tais setores, o emprego nos países industrializados cresce menos do que nos países em desenvolvimento. Mas isso, conclui o estudo da OIT, pouco tem a ver com violações de normas mínimas (ILO, 1996). Tratam-se de vantagens legitimamente exploradas pelos países que têm salários mais baixos, jornadas mais longas, menor valor de hora-extra, etc., da mesma forma que os países industrializados se beneficiam das vantagens que têm na abundância de tecnologia eficiente, juros baixos e grandes estoques de mão-de-obra qualificada. Como classificar essa vantagem? Seria um caso de *dumping tecnológico* ou *dumping financeiro*?

No que tange ao trabalho infantil, é verdade que os setores estudados, nos países em desenvolvimento, apresentam uma alta incidência de menores na sua cadeia produtiva. A OIT tem se empenhado no sentido de congregar todos os países numa campanha direta de combate ao trabalho infantil que já mostra bons resultados. Os dados revelam um forte declínio da utilização abusiva de crianças até mesmo nos países mais pobres. Em Bangladesh, por exemplo, a proporção de menores caiu de 13% para 5% no curto período de 1990-93. Isso vem ocorrendo em quase todos os países em desenvolvimento (ILO, 1996).

Os estudos da OIT, entretanto, mostram um novo tipo de arranjo institucional nos setores de tecidos, confecções e calçados. Tratam-se de pessoas subcontratadas que trabalham em casa. Nem todas fazem parte da folha de pagamento das empresas contratantes. Há muito trabalho informal nessa cadeia de produção, especialmente nos casos de confecções e calçados (ILO, 1996).

Isso apenas ressalta o fato de que o trabalho informal é ainda intensamente utilizado nos países em desenvolvimento. Resta saber, porém, quais são as normas mínimas que estão sendo quebradas. No caso do Brasil, por exemplo, a lei

garante o direito à sindicalização e negociação coletiva a todos os trabalhadores. O mercado informal fica fora desse processo, não por escassez de lei mas, ao contrário, por imposição de inúmeras normas legais, inflexíveis e inegociáveis, no mercado formal, que oneram os salários em 102% na forma de encargos sociais (Pastore, 1994b).

Os dados mais recentes do Ministério do Trabalho mostram que os salários do setor informal vêm crescendo mais rapidamente do que os do setor formal. Além disso, há inúmeros sinais de que os empregados do setor informal vêm conseguindo obter uma parcela dos benefícios pagos aos trabalhadores do setor formal, tais como, 13o. salário, pagamento do descanso semanal remunerado, feriados e até gozo de férias ou seu pagamento em dinheiro. Isso significa que os empregadores parecem dispostos a pagar muitos dos benefícios convencionais na base negociada e não por força de imposição legal.

Mas, também neste aspecto, vale a pena considerar a intercomunicação crescente que vem ocorrendo entre os dois mercados de trabalho. Por exemplo, os salários pagos aos empregados informais que trabalham (ilegalmente) na construção de um edifício tendem a seguir a estrutura de salários negociados coletivamente pelos empregados da mesma obra que trabalham na base legal. Assim, o segmento informal, dentro de cada setor econômico, parece seguir muitas condições de trabalho negociadas pelos trabalhadores sindicalizados do segmento formal.

Por isso, a invocação de que o mercado informal se beneficia da inexistência de normas mínimas, é difícil de ser comprovada pelos dados. Na verdade, a resolução do problema das diferenças entre os dois mercados, não está no cumprimento das normas mínimas das convenções da OIT, mas sim na flexibilização da legislação nacional (Pastore 1994b).

O Futuro da Cláusula Social

O pleito dos países ricos em favor da aplicação de sanções comerciais aos que violam as normas mínimas de trabalho, além de carecer de comprovações

empíricas e justificativas sólidas, enfrentam inúmeras dificuldades quando se passa para o terreno da implementação.

Na prática, a inexistência ou frouxidão de implementação de normas mínimas do trabalho decorrem de três tipos de situações (Torres, 1997).

(1) Há países que não dispõem de legislação nacional para definir e garantir o cumprimento de normas mínimas de trabalho. Esses casos são raros, mas não se pode deixar de citar a China.

(2) Há países que afrouxam deliberadamente certas normas mínimas de trabalho em setores particulares da economia ou nas zonas de processamento de exportação. Esses casos também são raros (Malásia, Indonésia) mas, mesmo assim, o afrouxamento, além de não ser generalizado, tende a desaparecer na medida em que os países se desenvolvem e os trabalhadores se tornam mais produtivos.

(3) Finalmente, há países nos quais as normas mínimas de trabalho existem na legislação nacional mas não são respeitadas em largos segmentos da economia (mercado informal) por razões econômicas ou inflexibilidade da normatização (Brasil e Peru).

Nos três casos, implementar é muito mais difícil do que aprovar normas mínimas. Por exemplo, a alternativa de gerar renda familiar através do emprego dos filhos menores ou garantir o futuro das crianças mandando-as à escola, é uma demanda irrealista para um grande número de famílias da América Latina no curto prazo (Economist, 1996j). As pesquisas mostram que poucas são as pessoas que podem fazer essa escolha. A grande maioria é obrigada a garantir a renda do presente, sacrificando o bem estar do futuro.

Isso não justifica a defesa do trabalho infantil, é óbvio. Mas, a distância entre o desejável e o viável dificilmente pode ser removida por meio de sanções comerciais. É necessário saber se os países desenvolvidos estão em condições de

resolver o problema ou se confiam na eficácia da aplicação de sanções comerciais para alavancar tal mudança.

O que se aplica para o trabalho infantil é válido para outros temas. Por exemplo, como impedir que as pessoas que recebem salários-hora muito baixos, trabalhem longas jornadas?

A defesa de um comércio internacional baseado em regras universais de lealdade torna-se utópica quando se tenta implantar mecanismos que dizem respeito às políticas nacionais, tais como, os sistemas de distribuição de mercadorias, investimentos em infra-estrutura, normas trabalhistas, sistemas de poupança, remuneração do capital, etc. Muitos estudiosos consideram que a eventual inclusão de todas essas regras nos tratados comerciais provocará a paralisação das transações - o que significa um forte risco para o funcionamento do comércio internacional (Bhagwati, 1991).

Os países desenvolvidos que defendem a inclusão da cláusula social nos tratados comerciais parecem desconsiderar as conseqüências sociais da sua adoção. Para testar o seu real interesse, Erhenberg propôs que as nações que dizem defender o bem estar dos povos mais pobres, “deveriam compensar os países em desenvolvimento toda vez que estes viessem a adotar uma norma mínima recomendada pelos países ricos” (Erhenberg, 1994). O autor permanece, até hoje, como uma voz isolada, não tendo recebido apoio de nenhum país desenvolvido.

Outros autores têm proposto a abertura total das fronteiras dos países mais ricos para, com isso, favorecer a migração daqueles que perderiam seus empregos nos países pobres (Layard e outros, 1992). O destino dessa proposta foi igual à de Ehrenberg. Na verdade, a Europa, depois da criação da União Européia, abriu-se para dentro e fechou-se para fora (Economist, 1994b).

Qualquer tentativa de fixação de normas mínimas que ignore o nível de desenvolvimento dos países, sua história e sua cultura tende a desembocar em um impasse intransponível. As normas elaboradas para um país, podem fazer pouco sentido em um contexto econômico e cultural de outro.

A discussão da cláusula social tem de separar os interesses de grupos da necessidade de real proteção por parte dos trabalhadores mais sacrificados. Do contrário, ela se transforma facilmente em mais um mecanismo de proteção dos países mais ricos contra os países mais pobres. Para o Brasil, isso é extremamente perigoso. Se a situação de uma grande parte dos trabalhadores brasileiros é precária atualmente, ela será muito pior no caso do Brasil perder fatias de mercado devido a barreiras não-alfandegarias como é o caso das sanções comerciais aplicadas a violações trabalhistas.

Levando-se em conta, ainda, os complexos problemas de implementação de normas mínimas supranacionais, parece prudente considerar a possibilidade de estabelecer, nessa área, um conjunto de princípios gerais mais factíveis.

“Princípio no. 1 - Nenhuma pessoa tem o direito de escravizar outra.

Princípio no. 2 - Ninguém tem o direito de expor outra pessoa ao risco de comprometer a saúde e perder a vida.

Princípio no. 3 - Toda criança tem o direito de não trabalhar jornadas exageradas dentro das condições que sua família permitem.

Princípio no. 4 - Toda pessoa tem o direito de associação e negociar coletivamente com seu empregador” (Fields, 1996).

Esses padrões têm a virtude de serem flexíveis o que permite um avanço gradual em direção do ideal. Mesmo assim, não se recomenda o uso de sanções comerciais como meio de precipitar a adoção dessas normas.

Finalmente, cabe ressaltar a inviabilidade técnica para se aplicar sanções contra “dumping social” ou “subsídios sociais” à luz das regras da OMC. Casos de dumping e subsídio só podem ser identificados quando uma série de violações é

cometida por determinada empresa, setor ou país. No caso das normas trabalhistas não há como enquadrá-las na disciplina das regras da OMC²⁰. Por isso, a própria a OECD recomenda

“... não insistir na idéia de se usar sanções comerciais para fazer valer as normas mínimas no campo do trabalho” (OECD, 1996b, p. 176-77).

De tudo isso se conclui que a questão das normas mínimas, por um bom tempo, terá de ser deixada às próprias partes (empregados e empregadores) - nem mesmo aos governos. As tentativas de imposição de normas trabalhistas pela via governamental, como se fez na América Latina, Caribe e África, através de leis salariais, programas de emprego, planos de aposentadoria, etc., redundaram em grandes fracassos e na geração de um imenso número de efeitos secundários - inflação, desemprego, subemprego, violência, crime e desorganização social.

Enfim, em uma economia de mercado, o comportamento de empresários e trabalhadores não pode ser modelado por meio de políticas pré-determinadas. A disciplina trabalhista é um produto natural da interação das forças de mercado e, como tal, é muito influenciado pelo desenvolvimento econômico (Bhagwati, 1994; Noronha, 1995)).

As pesquisas provam que um sucesso muito maior é obtido quando se introduz normas mínimas de trabalho de forma indireta - através do crescimento econômico e não como derivativos de sanções comerciais. Na primeira fase, quando há abundância de trabalho, os salários tendem a ficar estáveis e o desemprego se reduz lentamente. Na segunda fase, quando se atinge o pleno emprego, os salários tendem a subir rapidamente - graças, sobretudo, ao aumento da produtividade.

20

Segundo as regras da OMC, há *dumping* quando um bem ou serviço é introduzido em outro país por um preço menor do que o seu valor normal e há *subsídio* quando o governo participa com recursos para reduzir o custo da produção de um bem ou serviço.

Esse padrão foi o seguido por praticamente todos os Tigres Asiáticos nos tempos modernos. Em Taiwan, por exemplo, os salários atuais são oito vezes mais altos do que há 30 anos atrás. Na Coreia do Sul o aumento foi de seis vezes (Fields, 1996). Em todos eles, os salários acompanharam o crescimento do PIB. Aliás, essa foi a trajetória seguida também pelos países que se desenvolveram ao longo do século XIX.

As pesquisas não deixam dúvida que os direitos trabalhistas melhoram com o desenvolvimento econômico. Dessa forma a força de trabalho passa a demandar e receber um melhor tratamento. O que faz as normas convergirem, portanto, é o desenvolvimento econômico e não as sanções comerciais (Renshaw, 1989; Souto Maior, 1994).

Apesar de todas essas evidências, o tema da cláusula social continuará fazendo parte das agendas internacionais. Trata-se de uma luta de interesses que tem mais força do que a racionalidade dos dados.

Deve o Brasil opor-se ao debate ou teria o país um interesse social, político e até mesmo econômico em promover normas mínimas aceitáveis de trabalho? Essa questão, levantada por um diplomata brasileiro (Almeida, 1994), merece uma profunda meditação. Não resta alternativa ao Brasil senão participar ativamente das negociações sobre normas mínimas, procurando encaminhá-las para conceituação e foros adequados (Batista, 1994).

A remessa da questão à OIT foi um passo importante. Mas, isso não significa o seu esquecimento. O próprio Diretor Geral da entidade manifestou que o assunto merecerá alta prioridade (Hansenne, 1996; Ngo, 1996). Ademais, as pressões dos países avançados, então localizadas na OMC, passarão, daqui em diante, para o campo da OIT. E nada garante que as exigências da OIT não venham a estimular as nações a aperfeiçoarem as suas leis nacionais de tal modo que, mesmo sem as sanções comerciais, os países ricos passem a impor, mais uma vez, o tom e o ritmo para os países pobres dançarem²¹.

21

O Diretor Geral da OIT, Michel Hansenne, em 1994, colocou-se à frente das organizações sindicais que pretendiam a aprovação de uma cláusula social (Hansenne, 1994). Essa posição não teve o apoio do

O tema está colocado. O Brasil está sendo provocado a discuti-lo. Trata-se de uma boa oportunidade para se mostrar a distinção entre defesas humanitárias e estratégias protecionistas. A busca de um comércio internacional livre e equilibrado é de interesse e responsabilidade de todos os países. Para tanto, deve-se respeitar as regras nacionais e internacionais. Mas a combinação dessas regras é mais uma obra de ourivesaria do que de tecnologia. Tudo indica que o mundo terá de aprender essa nova arte. Mas, uma coisa é certa: o alcance desse equilíbrio será grande de utilidade para empregados, empregadores e governos das sociedades modernas.

Conselho de Administração do organismo o que fez o Diretor Geral recuar no seu propósito inicial (Myrdal, 1994).

Bibliografia

- Addison, John T. e W. Stanley Siebert (1991)
 “The Social Charter of the European Community: Evolution and Controversies”, in **Industrial and Labor Relations Review**, vol. 44, no. 4.
- Almeida, Paulo Roberto (1994)
 “A Cláusula Social no Comércio Internacional”, in **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, no. 40.
- Andrews, Edmund L. (1996)
 “The Upper Tier of Migrant Labor”, in **The New York Times**, 11 Dec 96
- Ariwibowo, Tunky (1996)
 “Indonesia to Oppose Inclusion of Human and Workers Rights in WTO”, **WTO Ministerial Meeting - Singapore**, 9-13 Dec 96.
- ASEAN (1995)
 “Statement of the Asean Labour Ministers on Social Clause and International Trade”, Chiang Mai: 27-28 Apr 95 (via Internet).
- Ashagrie, K. (1993)
 “Statistics on Child Labour”, **Bulletin of Labour Statistics**, International Labour Office.
- Atkinson, Jeff (1996)
 “The Rights of the World’s Workers Are a Major Trade Issue”, in **International Herald Tribune**, 05 Dec 96.
- Barros, Alexandre Rands (1995)
 “Dependência, Dumping Social e Nacionalismo”, in **Revista de Economia Política**, vol. 15, no. 3.
- Barnathan, Joyce (1994)
 “Dumping Labor’s Fires”, in **Business Week**, 01 Aug 94.
- Barshefsky, Charlene (1996)
 “Statement at the Ministerial Conference - **WTO Ministerial Meeting - Singapore**”, 9-13 Dec 96.
- Batista, Paulo Nogueira (1994)
 “Cláusula Social e Comércio Internacional: Uma Antiga Questão sob Nova Roupagem”, in **Política Externa**, vol. 3, no. 2.

Becker, Gary (1997)

“Is There any Way to Stop Child Labor Abuses?”, in **Business Week**, 12 Mai 97.

Bhagwati, Jagdish (1990)

“Multilateralism at Risk”, in **The World Economy**, Oct 95

Bhagwati, Jagdish (1991)

The World Trading System at Risk, Princeton: Princeton University Press.

Beyer, Dorianne (1995)

“Understanding and Applying Child Labor Laws”, in **CenterFocus**, no. 8

BLS (1996)

Employment Projections for Year 2005, Washington: Bureau of Labor Statistics, Department of Labor.

Caire, Guy (1994)

“Labour Standards and International Trade”, in Werner Sengenberger e Duncan Campbell (1994), **op. cit.**

Cassen, Barnard (1996)

“La Clause Sociale: Un Moyen de Mondialiser la Justice”, **Le Monde Diplomatique**.

CED (1996)

American Workers and Economic Change, Washington: Committee for Economic Development.

Collingsworth, Terry e outros (1994)

“Time for a Global New Deal”, in **Foreign Affairs**, Jan-Fev 94

Cotis, Jean-Philippe, Jean-Marc Germain e Alain Quinet (1996)

“Technical Progress, International Trade and Low-Skilled Labour”, in **Science, Technology and Industry**, no. 18.

Cullen, Paul (1996)

“Social Clause in WTO Deal Resisted”, in **The Irish Times**, 21 Nov 96 (via Internet).

Dearden, Stephen, J, H, (1995)

“European Union Social Policy and Flexible Production”, in **International Journal of Manpower**, vol. 16, no. 10.

Demeterco, Roberto (1997)

“A Contribuição do Menor Trabalhador”, in **Gazeta Mercantil**, 18 Mar 97.

Dornbush, Rudiger (1997)

“In Europa: Troppi Sindatati e Troppo Pochi Capitalisti”, in **Corriere della Sera**, 12 Abr 97, p. 17.

Economist (1994a)

“Labour and Trade Freedom”, in **The Economist**, 30 Apr 94.

Economist (1994b)

“Open to us, Closed to them”, **The Economist**, 13 Aug 94.

Economist (1995a)

“Workers’ Pay”, **The Economist**, 09 Dec 95.

Economist (1996)

“The Flourishing Business of Slavery”, **The Economist**, 21 Sep 96.

Economist (1996a)

“Um Alemão ou 128 Chineses”?, **The Economist**, traduzido pela **Gazeta Mercantil**, 28 Nov 96.

Economist (1995b)

“Industrial Relations: A Spanner in Europe’s Works?”, **The Economist**, 02 Dec 95.

Economist (1996c)

“Pensions”, **The Economist**, 30 Nov 96.

Economist (1996d)

“Employment: Labour Force Participatiopn Rates”, **The Economist**, 30 Nov 96.

Economist (1996e)

“Employment Legislation: Work to Rules”, **The Economist**, 16 Nov 96.

Economist (1996f)

“Eagle Bills”, **The Economist**, 27 Apr 96

Economist (1996g)

“Labour Costs”, **The Economist**, 27 May 96.

Economist (1996h)

“Re-designing the German Model”, **The Economist**, 27 Jan 96.

Economist (1996i)

“Is the German Model Broken?”, **The Economist**, 04 May 96

Economist, (1996j)

“The Flourishing Business of Slavery”, **The Economist**, 21 Sep 96.

Edwards, Nick (1996)

“Malasya refuses to Let WTO Take Up Workers’ Rights”, in **Reuters World Service**, 11 Dec 96 (via Internet).

Eisenberg, Gary (1995)

The Catch in the Social Clause, Cape Town (via Internet).

Ehrenberg, Ronald G. e R. S. Smith (1994)

Modern Labour Economics, New York: Harper Collins.

Ehrenberg, R. G. (1994)

Labour Markets and Integrating National Economics, Washington: Brookings Institution

Ermida, Oscar U. (1994)

Hacia una Carta Social del Mercosur?, Montevideo: Relasur, OIT.

Evans, John (1996)

“Workers Rights Have a Place in WTO Rules”, in **Financial Times**, 29 May 96.

Evans, Robert (1996)

“World Union Body for Fight for Trade-Labour Link”, in **Reuters World Service Limited**, 14 Jul 96 (via Internet).

FEER (1994)

“Labour: Social Engineers and “Levi’s Law”, **Far Eastern Economic Review**, 14 Apr 94.

Fields, Gary (1996)

Trade and Labour Standards, Paris: OECD.

Financial Times (1996)

“Leader: Trade and Rights”, **Financial Times** 24 May 96.

Folha (1997)

“Trabalho Infantil: A Infância Roubada”, Caderno Especial da **Folha de S. Paulo**, 01 Mai 97.

Ford do Brasil (1996)

“Necessidade de Investigar a Procedência dos Produtos e de sua Cadeia Produtiva”, São Paulo: Ford do Brasil, (memo interno), 22 Mai 96.

França, Valéria e Joaquim de Carvalho (1995)

“O Suor dos Pequenos”, in revista **Veja**, 30 Ago 95.

Freeman, Richard B. (1994)

“A Hard-Headed Look at Labour Standards”, in Werer Sengenberger e Duncan Campbell (1994), **op. cit.**

Friedman, Alan (1996)

“India Rejects Labor-Trade Linkage”, in **International Herald Tribune**, 10 Dec 96.

Galland, Yves (1996)

“Statement at the Ministerial Conference” - **WTO Ministerial Meeting**, Singapore, 9-13 Dec 96.

Genoino, José (1997)

“Globalização e Cláusula Social”, in **O Estado de S. Paulo**, 08 Mar 97

GM (1996)

“GM não Quer Fornecedor com Mão de Obra Infantil”, São Caetano do Sul: General Motors do Brasil, Press Release, 10 Abr 96.

Goohart, David (1994)

“Sistemas de Trabalho tendem à Uniformização nos Países Membros da União Européia”, **Financial Times**, citado por **Gazeta Mercantil**, 10 Mar 94.

Grajew, Oded (1996)

“Fim do Trabalho Infantil”, in **Folha de S. Paulo**, 04 Dez 96.

Gregory, David L. (1993)

“The Right to Unionize in the United States, Canada and Mexico: A Comparative Assessment”, in **Hofstra Labor Law Review** (New York), vol. 10, no. 2.

Hansenne, Michel (1994)

“How to Apply the Social Clause”, citado por Hans-Goram Myrdal (1994), **op. cit.**

Hansenne, Michel (1996)

citado por Stephanie Nebehay, “ILO Chief Rebuffes by WTO on Trade-Labour Spat”, **The Reuter European Community Report**, 05 Dec 96 (via Internet).

Herbert, Robert (1995)

“Buying Clothes Without Exploiting Children”, in **New York Times**, 04 Aug 95.

Herzenberg, Stephen , Jorge Perez-Perez e Stuart Trucker, eds. (1990)

Labour Standards and Development in the Global Economy, Washington: U. S. Department of Labor.

Hiemenz Ulrich e R. J. Langhammer (1989)

“Liberalization and the Successful Integration of Developing Countries into the World Economy”, in G. T. Renshaw (ed.), **op. cit.**

Hua, Lee Siew (1996)

“Don’t Let Social Clause Row Hamper WTO Talks - Protest of Thailand”, in **Strait Times**, 27 April 96 (via Internet).

ILO (1996a)

Tripartite Meeting on the Effects of Globalization on the Level of Employment of the Footwear, Textiles and Clothing Industries, Geneva: Governing Body.

ILO (1996b)

Globalization of the Footwear, Textiles and Clothing Industries, Geneva: International Labour Office.

ILO (1997a)

International Labour Standards and Human Rights, in Reports of the Committee on Legal Issues and International Labour Standards: Geneva: Governing Body.

ILO (1997b)

Discussions Concerning the Working Party, Committee on the Social Dimensions of Trade Liberalization: Geneva: Governing Body.

Islam, Shada (1996a)

"Human Rights: EU Pick Burma for First Test", **InterPress Third World New Agency** (via Internet).

Islam, Shada (1996b)

“Trade Unions Keep up Pressure for Labour-Trade Link”, in **Deutsh Presse-Argentur**, 28 Nov 96 (via Internet)..

Jennings, Philip (1997)

“Economista Alerta para o ‘Dumping Social’ na ALCA”, in **Folha de S. Paulo**, 03 Mar 97.

Jessup, D. (1994)

“Workers Rights and Trade: Democracy’s Next Frontier”, citado por Christoph Sherrer, **op. cit.**

Jordan, Bill (1996)

citado por Joshi, Vijay “World Labor Union Joins West to Urge Human Rights at Workplace”, **AP Worldstream** 06 Dec 96 (via Internet).

Krueger, Alan B. (1996)

“International Labor Standards and Trade”, in World Bank, **Conference on Development Economics**, Washington: BIRD.

Krugman, Paul (1994)

“Does Third World Growth Hurts First World Prosperity”?, in **Harvard Business Review**, Vol. 72, no. 4.

Krugman, Paul (1996)

Pop Internationalism, Cambridge (Massachusetts): The MIT Press.

Kutner, Robert (1996)

“Happy Labor Day, Joe, Six-Pack”, **Business Week**, 09 Sep 96

Lacerda, André (1997)

“A Contradição do Menor Trabalhador”, in **Gazeta Mercantil**, 29 Abr 97.

Lampreia, Luiz Felipe (1996a)

“Statement at the Ministerial Conference Singapore”, **WTO Ministerial Meeting**, Singapore, 9-13 Dec 96.

Lampreia, Luiz Felipe (1996b)

“A Cláusula Social no Comércio Internacional”, in **Folha de S. Paulo**, 10 Nov 96.

Layard, Richard e outros (1992)

East-West Migration: The Alternatives, Cambridge (Massachusetts): The MIT Press.

Liemt, Gijsbert van (1992)

Industry on the Move: Causes and Consequences of International Relocation in the Manufacturing Industry, Geneva: International Labour Office.

Lubetkin, Wendy (1994)

“Entidade Operária Denuncia Exploração de Crianças no Trabalho” in **Boletim do Serviço de Divulgação e Relações Culturais dos Estados Unidos**, Brasília, 16 Ago 94.

McCaffrey, Shellyn G. (1993)

“North American Free Trade and Labor Issues: Accomplishments and Challenges”, in **Hofstra Labor Law Journal** (New York), vol. 10, no. 2.

Marshall, Ray (1994a)

“Trade-Linked Labor Standards”, **Proceedings of the Academy of Political Science**, Vol. 37, no. 4.

Marshall, Ray (1994b)

“The Importance of International Labour Standards in a More Competitive Global Economy”, in Werner Sengerberger e Duncan Campbell (1994), **op. cit.**

Meinert, Peer (1996)

“Tiger States: See Red on Social Clause”, in **Deutsche Press-Agentur**, 30 Jul. 96 (via Internet).

Mello, Flávia de Campos e João Paulo Veiga (1995)

“Cláusula Social: Considerações sobre a Posição do Brasil”, **II Encontro Nacional de Estudos Estratégicos**, São Paulo: Universidade de São Paulo.

Ministério do Trabalho (1996)

Diagnóstico Preliminar dos Focos do Trabalho da Criança e do Adolescente no Brasil, Brasília: Ministério do Trabalho.

Morse, David A. (1966)

Labor Policies and the Development of International Trade, Geneva: International Labour Office.

Myrdal, Hans-Goran (1994)

“The ILO in the Cross-Fire: Would it Survive the Social Clause”, in Werner Sengenberger e Duncan Campbell, **op. cit.**

NAFTA (1995)

“The First NAFTA Labor Cases: A New International Labor Rights Regime”, Albuquerque: **United States-Mexico Law Journal**, University of New Mexico.

Nardinelli, Clark (1990)

Child Labor and the Industrial Revolution, Bloomington: Indiana University Press.

Ngoo, Irene (1996)

“Labour and Trade Linkages Unlikely”, in **Strait Times**, 8 Mar 96

Noronha, Durval de (1995)

“O Mito do “Social Dumping”, in **Folha de S. Paulo**, 20 Dez 95.

OECD (1996a)

Evidence on Trade and Wages in the Developing World, Paris: Development Centre Technical Paper, no. 119.

OECD (1996b)

Trade, Employment and Labour Standards, Paris: OECD.

OIT (1996a)

“Child Labor Today: Facts and Figures”, in **ILO Press**, 10 Jun 96.

OIT (1996b)

“El Trabajo Infantil Hoy: Hechos y Cifras”, in **Revista Trabajo**, no. 16.

OIT (1996c)

“OIT Denuncia Exploração de Crianças no Mundo”, in **O Estado de S. Paulo**, 12 Nov 96.

OIT (1997a)

Combating the Most Intolerable Forms of Child Labor: A Global Challenge, Amsterdã: Child Labor Conference.

OIT (1997b)

Proposed ILO Standards on Child Labour to be Discussed in 1998-99, Amsterdã: Child Labor Conference.

OIT (1997c)

Globalization, Liberalization and Child Labor, Amsterdã: Child Labor Conference.

Pastore, José (1993)

Flexibilização do Mercado de Trabalho e Contratação Coletiva, São Paulo: Editora LTr.

Pastore, José (1994a)

“Dumping Social é Golpe na Jugular”, in **Folha de S. Paulo**, 12 Abr 94.

Pastore, José (1994b)

Encargos Sociais no Brasil e no Exterior, Brasília: Editora do SEBRAE.

Pastore, José (1995a)

“O Trabalho Infantil - I”, in **Jornal da Tarde**, 16 Ago 95

Pastore, José (1995b)

“O Trabalho Infantil - II”, in **Jornal da Tarde**, 06 Dez 95.

Pastore, José (1997)

Salários e Poder de Compra no Plano Real, Brasília: Confederação Nacional da Indústria (Coleção José Ermírio de Moraes).

Pecly Moreira, Valter (1991)

“Da Cláusula Social no Comércio Internacional”, **XXII Curso de Altos Estudos do Instituto Rio Branco**, Brasília (mimeo).

Penna, Anil (1996)

“WTO Ministers Race to Find Compromise on Workers Rights”, in **Agence France Press**, 12 Dec 96 (via Internet).

Plant, Roger (1994)

Labour Standards and Structural Adjustment, Geneva: International Labour Office

Portela, Silvia (1995)

“Considerações sobre a Cláusula Social”, in **Tendências do Trabalho**

Porter, Michael E. (1990)

The Competitive Advantage of Nations, New York: MacMillan.

Portes, Alejandro (1994)

“By-Passing the Rules: The Dialectics of Labour Standards and Informalization in Less Developed Countries”, in Werner Sengenberger e Duncan Campbell (1994), **op. cit.**

Reich, Robert (1994)

“Free Trade or Foul”, comentado pelo **The Economist**, 04 Jun 94.

Renshaw, Geoffrey T. (1981)

Employment, Trade and North-South Co-operation, Geneva: International Labour Office.

Renshaw, Geoffrey T. (1989.)

Market Liberalisation, Equity and Development, Geneva: International Labour Office.

Ricupero, Bernardo e outros (1996)

“Globalização e Regionalização do Mercosul: A Intervenção dos Sindicatos no Processo de Integração”, São Paulo: **Cadernos CEDEC**, no. 53, Universidade de São Paulo.

Rossi, Clovis (1996)

“Lampreia não Convence Sindicato”, in **Folha de S. Paulo**, 10 Dez 96.

Spaeth, Anthony (1996)

“The Young and the Damned”, in **Time**, 15 Apr 96.

Secretaria da Educação (1997)

Bolsa-Escola e Poupança-Escola, Brasília: Secretaria da Educação do Distrito Federal.

Sengenberger, Werner (1994)

“International Labour Standards in a Globalized Economy: The Issues”, in Werner Sengenberger e Duncan Campbell (1994), **op. cit.**

Sengenberger, Werner e Duncan Campbell (eds.) (1994),

International Labour Standards and Economic Independence, International Institute for Labor Studies, Geneva: International Labour Organization.

Sherrer, Christoph (1996)

“The Economic and Political Arguments for and against Social Clauses”, in **Intereconomics**, Jan-Fev., 96.

Singer, Paul (1994)

“O Dumping Social, o Brasil e a Cúpula das Américas”, in **Folha de S. Paulo**, 12 Ago 94.

Souto Maior, Luiz P. (1994)

“Desemprego e Política Internacional”, in **Folha de S. Paulo**, 17 Jul 94.

Suri, Sanjay (1996)

"Child Labor: European Sanctions Likely on Pakistan", in **India Abroad** (via Internet).

Sweeney, John J. (1996)

"Ignoring Ordinary Working Rules Won't Do", **International Herald Tribune**, 05 Dec 96.

Taylor, Paul (1996)

"Paris Denuncia Dumping Social", in **Gazeta Mercantil**, 03 Dez 96.

Templeman, John e Karen L. Miller e David Woodruff (1996)

"Reform at Least?", in **Business Week**, 23 Sep 96,

Time (1996)

"The Young and the Damned", **Time**, 15 Apr 96.

Tokman, Victor (1996)

"Presente e Futuro da OIT na América Latina", Santiago: Organización Internacional del Trabajo (mimeo).

Tong, Yeo Cheow (1996)

"Concluding Remarks at the Ministerial Conference" WTO Ministerial Meeting, Singapore, 9-13 Dec 96.

Torres, Raymond (1994)

"Trade, Salaries and Labour Standards: An Economic Perspective", in Seminário Internacional sobre Tecnologia e Emprego: Um Desafio Mundial, **Gazeta Mercantil**, 02 Jun 97

TPSC (1991)

The North American Free Trade Negotiation: Hearings before the Trade Policy Staff Communication (TPSC), Washington: Office of the U. S. Trade Representative.

USDL (1994)

The Use of Child Labor in American Imports, Washington: United States Department of Labor.

USTR (1995)

"Country Practice Petitions", Washington: United States Trade Representative.

Williamson, Jeffrey (1995)

"The Evolution of Global Labour Markets", in **Explorations in Economic History**, citado pelo **The Economist**, 20 Apr 96.

Williamson, Jeffrey (1996)

"Globalization, Convergence, and History", in **Journal of Economic History**, citado pelo **The Economist**, 20 Apr 96.

Woodruff, David (1996a)

“Germany: Suddenly, German Labor is as Meek as a Kitten”; in **Business Week**, 29 Apr 96;

Woodruff, David (1996b)

“Germany Inc. and Labor Dig in War”, in **Business Week**, 11 Nov 96.

World Bank (1992)

The Third Report on Adjustment Lending, Washington: The World Bank