

Relações de Trabalho e Livre Comércio – Análise do Modelo Norte-Americano

Ana Virgínia Moreira Gomes*
Andrea Aparecida dos Santos*
Verônica Maria Teresi*

Introdução

As relações entre direito do trabalho e comércio internacional fazem parte de um tema bem mais amplo que abrange os direitos humanos e o direito internacional econômico e, de forma específica, os direitos humanos e as normas que regem o comércio internacional. Tanto assim que discussão semelhante também é desenvolvida no âmbito de outros direitos, afetados pela liberalização comercial, como o direito ambiental. Por certo, a idéia da universalidade dos direitos humanos – promover universalmente valores essenciais para a garantia da dignidade do homem - constitui-se em um pressuposto essencial para a própria compreensão e justificativa última desses direitos, no entanto, mesmo tal justificativa não se mostra suficiente para lhes assegurar a proteção efetiva em tempos de globalização econômica.

A já conhecida conclusão de Bobbio sobre o fundamento dos direitos humanos cabe com exatidão: “O problema fundamental em relação aos direitos do homem, hoje, não é tanto o de *justificá-los*, mas o de *protegê-los*”.¹ Essa não é uma afirmação apressada, que menospreza análises acerca do significado desses direitos, ressaltando a sua importância, mas, sim, chama a atenção para uma dimensão essencial dos direitos humanos: a sua concretização. E para concretização dos direitos humanos, em especial daqueles relacionados à proteção do trabalho, o argumento de sua universalidade não é, por si só, suficiente. Deve-se partir para o exame do cenário que cria ameaças de violação e para os meios disponíveis para a sua proteção, e, hoje, não há como negar que, no caso dos direitos de proteção ao trabalho, esse cenário inclui também o espaço internacional. A dimensão

* Professora do Programa de Mestrado em Direito da Universidade Católica de Santos. Professora da Universidade Presbiteriana Mackenzie. Doutora em Direito do Trabalho – USP.

* Mestranda no Programa de Mestrado em Direito da Universidade Católica de Santos.

* Mestranda no Programa de Mestrado em Direito da Universidade Católica de Santos.

¹ BOBBIO, Norberto. *A era dos direitos*. Rio de Janeiro, Campus, 1992, p. 24.

internacional desses direitos é inequívoca, pois não faz parte de um discurso, mas, da realidade de um mundo, no qual as relações de trabalho em um país podem influenciar nas suas relações comerciais.

A internacionalização da economia e o impulso ao livre comércio revelaram a mesma tensão existente, no âmbito interno, entre os interesses próprios do mercado e aqueles motivados pela defesa dos direitos humanos, por conseguinte, atualmente o estudo dos direitos humanos e, em especial, dos direitos fundamentais do trabalho somente completa-se com a análise da sua relação com o comércio internacional.² O *novo* direito trabalho enfrenta os desafios surgidos com a globalização econômica, estruturando de forma diferente, interagindo com o direito internacional econômico e o direito internacional dos direitos humanos.³

A relação entre o comércio internacional e o trabalho, no entanto, pode ser traduzida de formas bem distintas: por um lado, a situação pode ser descrita pela idéia de *dumping social*, enquanto, por outro, é o próprio comércio que pode influenciar positivamente a proteção dos direitos dos trabalhadores - *the win-win-win situation*, como descrita na Declaração de Doha: “aquellas situaciones en que la eliminación o reducción de las restricciones y distorsiones del comercio pueda beneficiar al comercio, al medio ambiente y al desarrollo”.⁴ Nesse contexto, o objetivo central desse artigo é descrever e analisar propostas que integram cláusulas trabalhistas em normas de conteúdo econômico – como é o caso da discussão sobre a cláusula social na OMC –, especificamente, dois mecanismos do sistema norte-americano: o Sistema Geral de Preferências e Trade Act Program.⁵

² Como ressalta Petersmann: “From a citizen’s perspective, the universal recognition of humans rights and the adoption of democratic forms of government by more than two-thirds of UN members states were the most positive legal developments of the 20th century. The legal implication of this ‘human rights revolution’ – and the relationship between the universalization of human rights and the globalization of markets, communication systems, economic and integration law – have hardly been examined yet”. PETERSMANN, Ernst-Ulrich. Human Rights and International Economic Law in the 21st Century. *Journal of International Economic Law*, nº4, 2001, p. 4.

³ MACKLEM, Patrick. “Labour Law Beyond Borders”. *Journal of International Economic Law*. V. 5, n. 3, 2002, p.613.

⁴ Declaración Ministerial de Doha, 2001, Art. “32. Encomendamos al Comité de Comercio y Medio Ambiente que, al proseguir la labor sobre todos los puntos de su orden del día en el marco de su mandato actual, preste particular atención a lo siguiente: i) el efecto de las medidas medioambientales en el acceso a los mercados, especialmente en relación con los países en desarrollo y en particular los menos adelantados, y aquellas situaciones en que la eliminación o reducción de las restricciones y distorsiones del comercio pueda beneficiar al comercio, al medio ambiente y al desarrollo;” (Grifo nosso).

⁵ A escolha do modelo americano ocorre justamente pela amplitude da legislação existente.

1. Análise dos Princípios do Comércio Internacional – Aspectos gerais

A análise da interação entre o comércio internacional e o direito do trabalho pressupõe não só o conhecimento dos princípios do direito laboral, mas também dos princípios que fundamentam o direito do comércio internacional, outrossim, essenciais para a compreensão dos mecanismos de promoção do livre comércio a serem estudados. Para tanto, o estudo da Organização Mundial do Comércio – OMC é ponto central dessa análise, já que a OMC “is the legal foundation of the world trading system: it establishes and enforces rules that foster trade liberalization”.⁶

Atualmente, as decisões de política interna das nações são tomadas considerando-se o cenário comercial mundial, sendo um importante sujeito desses debates a Organização Mundial do Comercio.⁷ Para um melhor entendimento sobre a OMC e seus objetivos, é importante uma breve análise sobre a sua origem, que envolve necessariamente o General Agreement of Tariffs and Trade - GATT. No âmbito do GATT, foram realizadas as rodadas de negociação, dentre as quais, ressalta-se a Rodada do Uruguai, que culminou na criação da OMC, quando o “comércio internacional praticamente ingressou em uma nova fase, com maiores direitos e deveres para praticamente todos os países”.⁸

Breve histórico – Do GATT à OMC

Ao final da Segunda Guerra Mundial, intensificaram os esforços das nações no sentido de reconstruir a economia mundial; processo que contou com a liderança dos EUA em relação à liberalização do comércio e, “nestas circunstâncias, os Estados Unidos propuseram, e o Conselho Econômico e Social da ONU aceitou, a organização de uma Conferência Internacional sobre Comércio”.⁹ A Conferência ocorreu em Havana, de

⁶ MACKLEM, Patrick. “Labour Law Beyond Borders”. *Journal of International Economic Law*. V. 5, n. 3, 2002, p.622.

⁷ Cf. THORSTENSEN. Vera. *OMC – Organização mundial do comércio.As regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais*. São Paulo: Aduaneiras, 2001, p. 26.

⁸ REGO.Elba Cristina Lima. *Do GATT a OMC: o que mudou como funciona e para onde caminha o sistema multilateral do comércio*.Rio de Janeiro.Revista do BNDES, v. 3 n. 6 p. 4, 1996.

⁹ SEITENFUS. Ricardo. *Manual das organizações internacionais*. Porto Alegre: Ed. Livraria do advogado, 2003, p. 174.

novembro de 1947 a janeiro de 1948, quando foi elaborada a proposta de criação da Organização Internacional do Comércio – OIC, como uma agência especializada da Organização das Nações Unidas – ONU. No entanto, sua Carta constitutiva, a Carta de Havana, não entrou em vigor, em razão da sua não ratificação. Na opinião de Lowenfeld “The ITO was never formally rejected, but it faced away.”¹⁰

Os esforços para a construção de regras internacionais concernentes à promoção do livre comércio não foram, no entanto, totalmente infrutíferos, pois, ante a impossibilidade da entrada em vigor da OIC, o *General Agreement of Tariffs and Trade - GATT* ocupou esse espaço, sem personalidade jurídica própria - um tratado e, não, uma organização internacional.¹¹ Comentando a iniciativa do governo americano e do ECOSOC (United Nations Economic and Social Council), explica Rainelli:

As reflexões da administração americana e os contactos com as principais nações envolvidas vão tomar a forma, por um lado, no seio da ONU, de um projeto para a formação da Organização Internacional do Comércio e, por outro lado, de uma proposta de conferência internacional destinada à redução multilateral dos obstáculos às trocas internacionais. As duas iniciativas, conduzidas em paralelo, resultaram, quanto à primeira, na ‘carta que instituiu uma organização internacional do comércio’ ... e, quanto à segunda, num acordo geral sobre tarifas aduaneiras e o comércio internacional, na seqüência de uma negociação entre 23 nações que se efectuou de Abril a Outubro de 1947, em Genebra”.¹²

O GATT foi assinado por 23 países, em Genebra, em 30 de outubro de 1947 e entrou em vigor em 1º de janeiro de 1948, regulando o comércio internacional até a constituição da OMC em 1995.

O Princípio da não-discriminação no âmbito do GATT/OMC

A promoção do livre comércio, como objetivo final do GATT, tem no princípio da igualdade de tratamento entre os países seu mecanismo essencial. Ressaltamos duas

¹⁰ LOWENFELD, Andréas F. *International Economic Law*. New York: Oxford, 2003. p. 26. Ressalta ainda Lowenfeld: “Most governments waited for the United States before beginning their own ratification procedures, and the United States Congress showed little enthusiasm for the ITO”. LOWENFELD, Andréas F. *International Economic Law*. New York: Oxford, 2003. p. 25.

¹¹ Quanto a esse tema, há controvérsias na doutrina. “De um simples acordo o GATT se transformou na prática, embora não legalmente, em um órgão internacional com sede em Genebra passando a fornecer a base institucional para diversas rodadas de negociações sobre o comércio, e a funcionar como coordenador e supervisor das regras do comércio até o final da Rodada do Uruguai e a criação da atual OMC”. THORSTENSEN, Vera. *OMC – Organização mundial do comércio. As regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais*. São Paulo: Aduaneiras, 2001, p. 30. Cf. DIEZ de Velasco, Manuel. *Las Organizaciones Internacionales*. 11ª ed., Madrid, Tecnos, 1999, pp. 439-440.

¹² RAINELLI, Michel. *A Organização Mundial do Comércio*. Lisboa, Terramar, 1998, pp. 26-27.

cláusulas que concretizam a idéia da não-discriminação: da nação mais favorecida e do tratamento nacional.¹³

A cláusula da nação mais favorecida promove o multilateralismo, evitando a discriminação entre os países membros do Acordo Geral, pois toda vantagem comercial concedida a um país, parte no Acordo Geral, deve ser concedida a todos os demais.¹⁴

“A cláusula da nação mais favorecida permite assim passar do bilateralismo (duas nações concedem-se vantagens mútuas, mas continuam a proteger-se em relação às outras) ao multilateralismo (todas as partes contratantes beneficiam-se das baixas de tarifas estabelecidas quando de negociações bilaterais)”.¹⁵

A cláusula do tratamento nacional expressa o princípio da não discriminação, mas entre produtos, de modo que, em um país, parte do Acordo Geral, produtos nacionais na deve receber tratamento privilegiado em relação aos produtos importados de modo que “as taxas e impostos internos e legislações e regras domésticos que afetem a venda interna, a compra, transporte e distribuição, não devem ser aplicados a produtos importados de modo a permitir a proteção dos produtos domésticos”.¹⁶

“Esta cláusula de trato nacional acompaña generalmente a la cláusula de nación más favorecida y su objetivo es garantizar y reforzar el trato igual entre las partes ontratantes. De este modo, los productos extranjeros, una vez importados legalmente, circularán libremente em las mismas condiciones de competência que los nacionales”.¹⁷

¹³ DIEZ de Velasco, Manuel. *Las Organizaciones Internacionales*. 11ª ed., Madrid, Tecnos, 1999, p. 443. Para LOWENFELD, 2003: 26-30, são cinco os princípios fundamentais: norma da nação mais favorecida; tratamento nacional, diminuição crescente de tarifas, proibição de restrições não tarifárias, negociações regulares.

¹⁴ “Fica estabelecido que toda vantagem, favor privilégio ou imunidade afetando direitos aduaneiros ou outras taxas que são concedidos a uma parte contratante devem ser acordados imediatamente e incondicionalmente a produtos similares comercializados com qualquer outra parte contratante”. THORSTENSEN. Vera. *OMC – Organização mundial do comércio. As regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais*. São Paulo: Aduaneiras, 2001, p. 32. Cf. Artigo I, GATT/1994. Por exemplo “[...] se for de 3% a menor tarifa de importação cobrada de um determinado produto por membro, o mesmo tratamento deve ser aplicado imediato e incondicionalmente às importações desse bem originárias de todos os membros da OMC.” REGO, Elba Cristina Lima. *Do GATT a OMC: o que mudou como funciona e para onde caminha o sistema multilateral do comércio*. Rio de Janeiro. revista do BNDES, v. 3 n. 6 p. 12, 1996.

¹⁵ RAINELLI, Michel. *A Organização Mundial do Comércio*. Lisboa, Terramar, 1998, p. 34.

¹⁶ THORSTENSEN. Vera. *OMC – Organização mundial do comércio. As regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais*. São Paulo: Aduaneiras, 2001, p. 33.

¹⁷ DIEZ de Velasco, Manuel. *Las Organizaciones Internacionales*. 11ª ed., Madrid, Tecnos, 1999, p. 444. “Assim, enquanto a cláusula da nação mais favorecida busca evitar a existência de discriminação entre os diversos países fornecedores de um determinado produto, a cláusula do tratamento nacional procura impedir a discriminação do produto importado em relação aos produtos nacionais”. REGO, Elba Cristina Lima. *Do GATT a OMC: o que mudou como funciona e para onde caminha o sistema multilateral do comércio*. Rio de Janeiro. revista do BNDES, v. 3 n. 6 p. 14 1996.

Importância da Rodada do Uruguai - criação da OMC e seus objetivos

Foram estabelecidas 08 (oito) rodadas de negociações multilaterais no âmbito do GATT, sendo que o objetivo básico de todas foi “possibilitar a troca de concessões tarifárias entre Estados com o objetivo de aumentar os fluxos comerciais”.¹⁸ A Rodada do Uruguai é “considerada como um elemento básico do processo de desenvolvimento do mundo moderno”.¹⁹ A Rodada foi concluída com a celebração do Acordo de Marrakesh,²⁰ que prevê a criação da OMC.²¹ Após 48 anos, a OMC substituiu e incorporou o GATT,²² como agência especializada e autônoma das Nações Unidas, organização internacional responsável pela promoção do livre comércio, criadora, para esse fim, de um espaço multilateral de negociação e solução de controvérsias.²³ Dentre as diferenças entre o sistema

¹⁸ NASSER. Rabih Ali. *A OMC e os países em desenvolvimento*. São Paulo: Aduaneiras, 2003, p. 37.

Segue abaixo a evolução das Rodadas de Negociações do GATT/OMC.

Ano	Nome	Temas	n. países
1947	Genebra	Tarifas	23
1949	Annecey	Tarifas	13
1951	Torquay	Tarifas	38
1956	Genebra	Tarifas	26
1960-61	Dillon (Genebra)	Tarifas	26
1964-67	Keneedy (Genebra)	Tarifas e medidas antidumping	48
1973-79	Tóquio (Genebra)	Tarifas, medidas não tarifárias e acordos jurídicos	102
1986-94	Uruguai (Genebra)	Tarifas, medidas não tarifárias, normas Serviços, solução de controvérsias, agricultura, criação da OMC	123
2001	Milênio (Doha)	Investimentos, agricultura, serviços, saúde pública e ingresso da China	144

Fonte: SEITENFUS, Ricardo. *Manual das organizações internacionais*. Porto Alegre: Ed. Livraria do advogado, 2003, p. 175.

Em 2001, conforme o autor iniciou-se a nona rodada de negociações com vistas a liberalização comercial.

¹⁹ THORSTENSEN. Vera. *OMC – Organização mundial do comércio. As regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais*. São Paulo: Aduaneiras, 2001, p. 12.

²⁰ O Acordo Constitutivo da OMC é dividido em dezesseis artigos, subdivididos em aproximadamente 90 parágrafos, subparágrafos e outras disposições. Possui 4 anexos, o anexo 1 é subdividido em 03, o anexo 1 A contém os Acordos Multilaterais de Comércio de Bens, GATT e outros 12 sobre comércio de bens: Acordo sobre agricultura, sobre Aplicação Sanitárias e Fitossanitárias, Acordo sobre Têxteis e Vestuário, Acordo sobre Barreira Técnicas ao Comercio, Acordo sobre Medidas de Investimentos, Acordos relacionados com o Comércio, Acordo sobre a implementação do artigo VII do GATT 1994, Acordo sobre Inspeção pré embarque, Acordo sobre Regras de Origem, Acordo sobre Procedimentos para o licenciamento de importações, Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, Acordo sobre salva-guarda. Anexo 1 B: Acordo sobre Comércio de Serviços. Anexo C : Acordos sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio. Anexo 2 é o entendimento relativo às Normas e Procedimentos sobre Solução de Controvérsias. Anexo 3 texto sobre o Mecanismo de Exame de Políticas Comerciais. Anexo 4 tem 4 acordos: Acordos de Comercio Plurilaterais sobre Comercio de Aeronaves Civis, Compras Governamentais, internacional sobre produtos lácteos, internacional sobre carne bovina

²¹ No Brasil, os acordos da Rodada do Uruguai, que incluem a Criação da OMC, passaram a vigorar também em 1º de janeiro de 1995 em decorrência do Decreto presidencial nº 1.335 de 30/12/1994, que sancionou o decreto Legislativo nº 30, de 14/12/1999. Disponível em <[Http://www.mre.gov.br](http://www.mre.gov.br)>. Acesso em 02.07.2005.

²² “O texto do original Acordo Geral, isto é, o texto do “GATT 1947”, com todos os entendimentos acrescidos, acordados em Genebra, que formam conjuntamente o texto do “GATT 1994”, transformou-se no primeiro anexo ao Acordo que institui a OMC”. SACERDOTI, Giorgio. “A Transformação do GATT na Organização Mundial do Comércio”. In: CASELLA, Paulo Borba; MERCADANTE, Araminta de Azevedo. (orgs.). *Guerra Comercial ou Integração Mundial pelo Comércio? A OMC e o Brasil*. São Paulo: LTr, 1998, p. 57.

²³ SEITENFUS, Ricardo. *Manual das organizações internacionais*. Porto Alegre: Ed. Livraria do advogado, 2003, p. 182. Conforme Thorstensen: Com o mesmo status jurídico e poder político das demais organizações

do GATT e da OMC, ressalta-se que “as normas do GATT restringiam-se ao intercâmbio de mercadorias, ao passo que as da OMC cobrem também o de serviços e o de direitos de propriedade intelectual relacionados ao comércio”.²⁴

Trabalho e Comércio Internacional - Da OIC à OMC

Na Carta de Havana, constitutiva da Organização Internacional do Comércio, o Capítulo II era dedicado à atividade econômica e emprego, e o seu artigo 7º previa a cooperação com a Organização Internacional do Trabalho e declarava:

The Members recognize that measures relating to employment must take fully into account the rights of workers under inter-governmental declarations, conventions and agreements. They recognize that all countries have common interest in the achievement and maintenance of fair labour standards related to productivity, and thus in the improvement of wages and working conditions as productivity may permit. The Members recognize that unfair labour conditions, particularly in production for export, create difficulties in international trade, and, accordingly, each Member shall take whatever action may be appropriate and feasible to eliminate such conditions within its territory.²⁵

Já, no Preâmbulo do Acordo Constitutivo da Organização Mundial do Comércio, Acordo de Marrakesh, ressalta-se o seguinte:

Reconhecendo que as suas relações na esfera da atividade comercial e econômica devem tender a elevar os níveis de vida, alcançar o pleno emprego e um volume considerável e em constante elevação de receitas reais e demanda efetiva [...]

No entanto, dentre os comitês e grupos de trabalho da OMC, nenhum é dedicado ao tema do comércio e trabalho, uma vez que a proteção internacional do trabalho não faz parte da agenda da OMC.²⁶ Sobre a mudança de perspectiva entre a ITO e o GATT, Wilkinson ressalta:

multilaterais como o Banco Mundial e FMI – Fundo Monetário nacional, a OMC é hoje a organização encarregada de supervisionar o comércio internacional e implementar os acordos negociados nas rodadas multilaterais, além de coordenar a negociação de novas regras. THORSTENSEN. Vera. *OMC – Organização mundial do comércio. As regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais*. São Paulo: Aduaneiras, 2001, 2001, p. 12.

²⁴ REGO, Elba Cristina Lima. *Do GATT a OMC: o que mudou como funciona e para onde caminha o sistema multilateral do comércio*. Rio de Janeiro. revista do BNDES, v. 3 n. 6 p. 4, 1996.

²⁵ Carta de Havana.

²⁶ Dentre os comitês que fazem parte da estrutura da OMC, citamos alguns: comércio e meio ambiente, investimentos, concorrência, transparência de compras governamentais, facilitação de comércio eletrônico.

[...] the failure of the ITO to emerge triumphant from a politically fraught ratification process sealed the fate of an institutionalized linkage between trade regulation, full employment and fair labour standards... Only the GATT's retention of the aim of promoting full employment in its preamble betrayed something of the relationship its more elaborate relative was intended to encompass.²⁷

Durante a Conferência Ministerial de Singapura, em 1996, a proposta de inserir a questão do trabalho na agenda da OMC, em especial por parte do governo norte-americano, vem sob a forma da cláusula social, pela qual os Estados membros se comprometeriam a respeitar direitos fundamentais do trabalho. A cláusula social ocuparia, nessa proposta, posição similar às cláusulas da nação mais favorecida e do tratamento nacional, com a diferença, no entanto, de não ser fundada no princípio da não discriminação entre países, mas, sim, constituir uma exceção a esse princípio com base no princípio da justiça social. Os países em desenvolvimento, entretanto, inclusive o Brasil, alegaram que essa seria uma medida protecionista comercial dissimulada.²⁸ A idéia da cláusula social não prosperou e, na Declaração de Singapura, os Estados membros da OMC reafirmam o papel da OIT:

We renew our commitment to the observance of internationally recognized core labour standards. The International Labour Organization (ILO) is the competent body to set and deal with these standards, and we affirm our support for its work in promoting them. We believe that economic growth and development fostered by increased trade and further trade liberalization contribute to the promotion of these standards. We reject the use of labour standards for protectionist purposes, and agree that the comparative advantage of countries, particularly low-wage developing countries, must in no way be put into question. In this regard, we note that the WTO and ILO Secretariats will continue their existing collaboration.²⁹

Diferente do que constava da Carta de Havana, no sistema internacional multilateral, inaugurado pelo GATT, os temas do trabalho e do comércio internacional se apartam.³⁰

²⁷ WILKINSON, Rorden. "The WTO in Crisis. Exploring the Dimension of Institutional Inertia". *Journal of World Trade*: V. 35, n.3, 2001, p.408.

²⁸ Outras propostas sobre a inclusão do tema trabalho na agenda da OMC são relatadas pela OCDE: "En la Tercera Reunión Ministerial de la OMC, celebrada en Seattle en diciembre de 1999, Estados Unidos propuso la creación de un Grupo de Trabajo de la OMC sobre Comercio y Trabajo, la Unión Europea el establecimiento de un Foro de trabajo permanente conjunto OIT/OMC sobre este tema, y Canadá un Grupo de Trabajo de la OMC sobre las relaciones entre las políticas relativas al comercio, desarrollo, protección 12 social, y el medio ambiente, en el contexto de la adaptación a la globalización. Estas propuestas encontraron la oposición de muchos miembros de la OMC." OCDE. *Comercio internacional y estándares laborales básicos*. 2002, pp. 11-12.

²⁹ Declaração de Singapura.

³⁰ Quanto à colaboração referida na Declaração de Singapura, Wilkinson analisa: "As empirical evidence has shown, and in stark contrast to the model of institutional co-operation advocated by the ITO, neither is there co-operations between the two bodies, nor is there a legal foundation for such co-operation". WILKINSON,

2. Relação entre trabalho e comércio internacional

A nova ordem estabelecida pela OMC traz conseqüências para o mundo do trabalho. Apesar do fracasso em se construir um sistema internacional multilateral, no qual trabalho e comércio não permanecessem isolados, é pertinente indagar, em especial com a expansão do comércio internacional, se essa relação existe e, caso a resposta seja afirmativa, como ela se dá. A tabela a seguir tenta ilustrar as possibilidades nessa relação:

↑ Livre Comércio → ↓ Condições de Trabalho	O livre comércio leva a piores condições de trabalho?
↓ Condições de trabalho → ↑ Livre Comércio	Piores condições de trabalho levam à expansão do livre comércio? – Dumping Social
↑ Livre Comércio → ↑ Condições de trabalho	A expansão do livre comércio possibilita melhores condições de trabalho? – Win –Win Situation
↓ Condições de trabalho → ↓ Livre Comércio	Piores condições de trabalho levam à retração do livre comércio?

Essa análise tem como um de seus elementos principais o dumping social, que se afigura como um conceito emblemático das dificuldades enfrentadas em se encontrar um equilíbrio entre os interesses próprios da liberalização comercial, de países desenvolvidos e em desenvolvimento, sem excluir também os investidores estrangeiros, e a proteção do trabalhador. É difícil encontrar nesse tema *the win-win-win situation*, como descrita no início deste estudo,³¹ sendo mais usual a polarização das posições e interesses. O objeto deste tópico é, no cenário acima descrito, analisar o dumping social, como uma questão que centraliza os debates sobre a relação trabalho e livre comércio.

Dumping e dumping social: notas conceituais

Inicialmente, faz-se necessária a conceituação de dumping social e sua diferenciação do dumping em sentido estritamente comercial. No que se refere ao último, conforme Cuyvers e Rayp, “In international trade, ‘dumping’ is a practice of price

Rorden. “The WTO in Crisis. Exploring the Dimension of Institutional Inertia”. *Journal of World Trade*: V. 35, n.3, 2001, p.411.

³¹ Declaração Ministerial da OMC (Doha), Art. 32, i), 2ª parte.

discrimination by an exporter. It occurs when a company sells its products in a foreign market at a lower price than in its home market”.³² De fato, conforme o Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do GATT, dumping é assim definido:

A los efectos del presente Acuerdo, se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.³³

Em síntese, o dumping ocorre quando o exportador de um país vende um produto ao país importador por um preço menor que o valor de um produto similar no seu mercado interno ou, na falta desse, que o valor cobrado a um terceiro país importador,³⁴ desde que essa prática cause danos a um ramo de produção do país importador. Para a caracterização do dumping devem ser apreciados, portanto, os seguintes aspectos: a noção de valor normal; o preço de exportação; a comparação entre o preço de exportação e o valor normal; a determinação de existência de prejuízo.³⁵ O que se busca garantir são condições ideais de livre comércio, assegurado o princípio da não discriminação.³⁶ Para se considerar a existência da prática de dumping, o que possibilita ao país atingido a tomada de medidas antidumping,³⁷ serão necessárias, portanto, avaliações referentes tanto ao preço normal a ser

³² CUYVERS, Ludo; RAYP, Glenn. Social Dumping and Social Competition in the Global Economy. In: CUYVERS, Ludo; KERREMANS, Bart (eds.). *The International Social Issue – Social Dumping and Social Competition in the Global Economy*. Goningen, Intersentia Economische Wetenschappen, 1998, pp. 16-17.

³³ Acordo Antidumping da Rodada do Uruguai, Art. 2.1.

³⁴ Acordo Antidumping da Rodada do Uruguai “Art. 2.2. Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios”.

³⁵ Cf. CAMPOS, João Mota de (coord.) et al. *Organizações Internacionais. Teoria Geral. Estudo Monográfico das Principais Organizações Internacionais de que Portugal é Membro*. Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian, 1999, pp. 349-351.

³⁶ “Salienta-se que nenhum desses factores pode por si só ter um peso decisivo na orientação a tomar, devendo, antes, apreciar-se a totalidade dos factores para se concluir se ocorrerá um prejuízo importante”. CAMPOS, João Mota de (coord.) et al. *Organizações Internacionais. Teoria Geral. Estudo Monográfico das Principais Organizações Internacionais de que Portugal é Membro*. Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian, 1999, p. 351.

³⁷ “O artigo 9º do Acordo contém as ‘regras do jogo’ destinadas ao cálculo do direito anti-dumping. Esse tipo de direito distingue-se do direito aduaneiro normal pelo facto de incidir, unicamente, sobre as mercadorias importadas que têm uma margem de dumping. Tem um carácter económico e defensivo, adentro dos fluxos internacionais de mercadorias que praticam discriminação de preços”. CAMPOS, João Mota de (coord.) et al.

cochado,³⁸ e averiguação do dano resultante,³⁹ que levem em consideração uma série de variáveis a fim de se precisar em que medida o país exportador está utilizando um valor artificial e causando um dano ao país importador.

Esse conceito de dumping, por certo, não é o mesmo do dumping social. Nesse caso, o dumping não envolve somente variáveis econômicas, mas o desrespeito pelo país exportador de *standards* de direitos humanos envolvidos no processo de produção, como é o caso de normas sobre direitos trabalhistas e, também, direitos ambientais. Esse é o tipo de dumping chamado dumping social, no primeiro caso, e dumping ambiental, no segundo. O dumping social é ação do Estado ao oferecer um padrão regulatório mais baixo e, dessa forma, diminuir os custos de produção no seu território, obtendo para as empresas uma vantagem comparativa no comércio internacional e atraindo mais investimentos estrangeiros.⁴⁰

Resta claro que há, já de início, uma diferença bem evidente: a dificuldade em se avaliar o dumping social nos mesmos termos do dumping em sentido estritamente comercial.⁴¹ O não reconhecimento ou a diminuição de um patamar mínimo de direitos sociais, ou mesmo a não imposição desse patamar, em um certo país, pode afetar o valor dos produtos exportados e dos produtos no mercado interno, enquanto o dumping refere-se sempre, como visto anteriormente, ao país importador e, não, ao mercado doméstico. Ademais, a lógica que resulta no dumping social é distinta daquela do dumping e essa lógica, que extrapola o âmbito do comércio, envolve a competitividade dos países em um mercado global e a violação de direitos humanos.

Organizações Internacionais. Teoria Geral. Estudo Monográfico das Principais Organizações Internacionais de que Portugal é Membro. Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian, 1999, p. 351.

³⁸ Cf. Art. 2. do Acordo Antidumping da Rodada do Uruguai.

³⁹ Acordo Antidumping da Rodada do Uruguai “3.1 La determinación de la existencia de daño a los efectos del artículo VI del GATT de 1994 se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos”.

⁴⁰ “States that facilitate social dumping enable firms to undervalue the cost of labour and there by compete in ways that are not related to productivity.[...] A state that fails to prohibit undervaluation by authorizing firms to disregard international labour standards [...] gains a comparative advantage over states that protect against undervaluation”. MACKLEM, Patrick. “Labour Law Beyond Borders”. *Journal of International Economic Law*. V. 5, n. 3, 2002, p. 624.

⁴¹ Cf. Cuyvers e Rayp, “In principle, establishing a practice of dumping involves comparing prices, taking account of transportation costs, distribution costs, commissions, duties in the import market, etc”. Como alerta Rainelli, “(o) termo “dumping social” é particularmente inoportuno; para ele existir é preciso que os exportadores pratiquem uma discriminação de preço entre as vendas no seu território nacional e as vendas no estrangeiro”. RAINELLI, Michel. *A Organização Mundial do Comércio*. Lisboa, Terramar, 1998, p. 152.

O argumento central no que concerne ao dumping social é que, no mercado global, a competitividade pode ser obtida pela vantagem comparativa⁴² do país, em relação a outros países que contam com um padrão mais alto ou mesmo com uma regulação eficaz, ao oferecer uma baixa regulação em termos trabalhistas, interferindo no valor dos produtos destinados à exportação e na atração de investimentos para aquele país, tornando explícita a relação entre o comércio internacional e a proteção ao trabalho.

Nesse cenário, todo direito que implica em uma interferência estatal, limitando a atividade econômica, está sujeito a pressões do mercado no sentido de menor interferência, maior liberdade e, conseqüentemente, menores custos. A globalização tornou a relação entre direitos humanos, que possuem esse significado, e a economia ainda mais complexa, pois com a ampliação do mercado para além da interferência do Estado, a pressão passou a ser maior, enfraquecendo o poder estatal de impor limites à atuação econômica diante da possibilidade de saída de investidores ou da perda de competitividade de seus produtos em relação a Estados com um padrão regulatório mais baixo, gerando a chamada *race to the bottom*.⁴³

Dumping social e suas evidências empíricas

O conceito de dumping social apresenta dificuldades em relação à averiguação da sua existência, gerando polêmica no discurso acerca da influência dos direitos sociais no comércio internacional e na atração de investimentos estrangeiros. A questão essencial no que se refere ao dumping social é se a garantia dos direitos fundamentais do trabalho influencia no volume do comércio internacional e na vantagem comparativa dos países. Se essa influência ocorrer, na aproximação de dois mercados, quem vai influenciar quem? O dumping social busca refletir uma situação de fato: a relação conflituosa entre o comércio e

⁴² “Tanto no nível interno como no internacional, o sistema de mercado tende também a criar uma divisão hierárquica de trabalho entre os produtores, baseada principalmente na especialização e no que os economistas chamam de lei das vantagens (ou custos) comparativas. Em conseqüência das forças do mercado, a sociedade (interna e internacional) é reordenada sob a forma de um centro dinâmico e uma periferia dependente.” LIPIN, Robert. *A Economia Política das Relações Internacionais*. Brasília, Editora UnB, 2002, p. 38.

⁴³ Assim explicada por Macklem: [...] the traditional model of domestic labour law that weds individual or collective contractual freedom with a minimum floor of worker entitlements increasingly appears to create incentives on firms to reduce labour costs by relocating to jurisdictions with less protective labour regulation. MACKLEM, Patrick. “Labour Law Beyond Borders”. *Journal of International Economic Law*. V. 5, n. 3, 2002, p. 611.

a proteção ao trabalho, portanto, sendo necessário observar se essas situações ocorrem. Como ressaltado pela OECD:

There is little evidence that foreign corporate presence in developing countries leads to a general deterioration of basic social values, such as core labour standards. On the contrary, empirical studies have found a positive relationship between FDI and workers' rights. Low labour standards may, in some cases, even act as a deterrent to FDI, due to investors' concerns about their reputation elsewhere in the world and their fears of social unrest in the host country.⁴⁴

A construção sobre o dumping social pode está supervalorizando o papel do custo do trabalho nas decisões sobre a locação e realocação de investimentos estrangeiros.⁴⁵ Estas evidências, no entanto, não significam que, em um mercado de trabalho desregulado, as violações aos direitos dos trabalhadores não sejam de fato praticadas. Por certo, isto dependerá do tipo de investimento, da natureza da atividade econômica e da situação econômica do país receptor do investimento ou do país exportador.⁴⁶ O termo “dumping social”, apesar de forte, confunde mais que esclarece a relação entre o comércio internacional e os direitos humanos de proteção ao trabalho, uma vez que restringe essa relação à situação na qual os direitos sociais representam um custo maior no processo econômico, de tal monta, que influenciam na decisão de investimentos estrangeiros ou na exportação dos produtos por um país.

O mais importante, por certo, é a existência de práticas violadoras desses direitos, tanto por parte dos agentes econômicos, quanto dos próprios Estados envolvidos no comércio internacional e que a garantia de proteção dos direitos pode ser mais eficaz se envolver medidas comerciais. Dessa forma, a situação se inverte: não é mais essencial se comprovar de fato a existência de dumping social a fim de se justificar a tomada de medidas no âmbito comercial, mas, sim, observar de que forma o comércio internacional

⁴⁴ OCDE. Foreign Direct Investment for Development. Maximising Benefits, Minimising Costs. Policy Brief, October 2002, pp. 4-5. Acesso em 18/10/2005: <http://www.oecd.org/dataoecd/61/12/2763043.pdf>.

⁴⁵ MACKLEM, Patrick. “Labour Law Beyond Borders”. *Journal of International Economic Law*. V. 5, n. 3, 2002, p. 624. “Ainda conforme a OCDE, De manera más general, los datos recientes sobre Inversión Extranjera Directa han confirmado que las empresas multinacionales invierten principalmente en los mercados más grandes, ricos y dinámicos. Con la notable excepción de China, los países donde no se respetan los estándares laborales básicos continúan recibiendo una parte muy pequeña de los flujos mundiales de inversión. No hay evidencia sólida que compruebe que los países con normas poco rigurosas sirven como refugio para las empresas extranjeras.” OCDE. *Comercio internacional y estándares laborales básicos*. 2002, p. 15.

⁴⁶ Cf. KUCERA, David. “Core labour standards and foreign direct investment”. *International Labour Review*. ILO, V. 141, N. 1-2, 2002, pp. 31-69.

pode efetivamente ser um meio para a proteção do trabalho, como pode ser analisado no tópico a seguir.

Essas são algumas conclusões sobre o tema:

- a) O dumping social pode ocorrer, em alguns países, em alguns tipos de investimento;
- b) Há poucos estudos que comprovam sua existência, em especial, diante das dificuldades da própria pesquisa em abranger todos os fatores relevantes na atração do investimento estrangeiro;
- c) A violação aos direitos do trabalhador ocorre, independentemente, da existência do dumping social;
- d) Independente do contexto no qual a violação ocorre, se motivada por dumping social ou, por outros fatores, por exemplo, pobreza, corrupção, o comércio não somente é um instrumento importante para a proteção do

3. Análise do Modelo Norte-Americano

O modelo norte-americano possibilita uma análise prática da conflituosa relação entre trabalho e livre comércio. Os EUA apresentam características interessantes, uma vez que possuem legislação que visa regular os efeitos gerados pelo comércio internacional, em especial, aqueles resultantes de tratados de livre comércio⁴⁷ acordados pelo país nas relações de trabalho: o Trade Act of 1974, que prevê o Sistema Geral de Preferências, que trata da garantia de *standards* trabalhistas em países que mantêm relações comerciais com os Estados Unidos, e o Trade Act Program, que trata das conseqüências do comércio internacional para os trabalhadores americanos.

Trade Act e o Trade Act Program

⁴⁷ Como, por exemplo, o North American Free Trade Agreement – NAFTA, os TLC firmados com Jordânia, Singapura, Chile, Austrália, Marrocos, Bahrain e, mais recentemente, o TLC Estados Unidos - República Dominicana – América Central (EUA - R.D. - CAFTA)

O Trade Act é a lei que promove as relações comerciais internacionais dos Estados Unidos e regula seus efeitos internos.⁴⁸ A Sec. 2102 do Trade Act 2002⁴⁹ nos itens 6 e 9, prevê como objetivos da Autoridade negociadora dos tratados comerciais:

to promote respect for worker rights and the rights of children consistent with core labor standards of the ILO (as defined in section 2113(6)) and an understanding of the relationship between trade and worker rights;
to promote universal ratification and full compliance with ILO Convention No. 182 Concerning the Prohibition and Immediate Action for the Elimination of the Worst Forms of Child Labor.⁵⁰

Nos termos do Trade Act 2002, são princípios fundamentais do trabalho (Core Labor Standards):

“2113.(6) (A) the right of association; (B) the right to organize and bargain collectively; (C) a prohibition on the use of any form of forced or compulsory labor; (D) a minimum age for the employment of children; and (E) acceptable conditions of work with respect to minimum wages, hours of work, and occupational safety and health.”

O Trade Act Program, previsto no Trade Act, tem como finalidade dar assistência àqueles que perderam seus postos de trabalho como resultado de importações ou ainda no caso de diminuição de jornada ou salário. Como explica o U.S. Department of Labor: *If Imports Cost You Your Job . . . Apply for Trade Adjustment Assistance*⁵¹ O objetivo é, portanto, minimizar os efeitos decorrentes do comércio internacional para os trabalhadores americanos, possibilitando o mais rápido possível o retorno ao mercado de trabalho. Para atingir esta meta, o TAA disponibiliza uma série de benefícios que incluem treinamento, auxílio para busca de um novo posto de trabalho, garantia de uma renda e extensão do seguro de saúde.

Sistema Geral de Preferências

⁴⁸ Trade Act of 1974, que passou a vigorar em janeiro de 1975, propõe: estimular o crescimento dos Estados Unidos no aumento e manutenção dos mercados de produtos estrangeiros para os Estados Unidos, na agricultura, indústria, mineração e comércio; fortalecer as relações econômicas com outros países na tentativa de abrir e não discriminar práticas comerciais; proteger a indústria americana e os trabalhadores de importação injusta e nociva; promover “programa de assistência” para as indústrias, trabalhadores e comunidades lesados ou ameaçados no aumento das importações.

⁴⁹ A legislação de 1974 foi referendada pelo Trade Act of 2002.

⁵⁰ Inteiro teor do Trade Act 2002, disponível em: < [Http://www.sice.oas.org/Trade/tradeact/act1.asp](http://www.sice.oas.org/Trade/tradeact/act1.asp) .> Acesso em 15/10/2005.

⁵¹ Disponível em: <http://www.doleta.gov/programs/factsht/taa.htm>. Acesso em: 19/10/2005.

Conforme abordado anteriormente, o princípio da nação mais favorecida (NMF) proíbe regras de importação discriminatórias entre os países membros da OMC, salvo quando baseadas em cláusulas que garantam tratamento preferencial aos países em desenvolvimento.⁵² Essa cláusula de tratamento preferencial possibilitou a criação, por parte dos Estados Unidos, do Sistema Geral de Preferências - SGP (Generalized System of Preferences),⁵³ em 1964, no Primeiro Encontro da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento – UNCTAD.⁵⁴

Posteriormente, em janeiro de 1976, o SGP foi regulado pelo Trade Act de 1974, permitindo a cláusula de tratamento preferencial para 4650 produtos em 144 países e territórios. O SGP foi criado inicialmente por um período de 10 anos, sendo renovado sucessivamente por prazos variáveis. A última renovação foi feita em 06 de agosto de 2002 expirando em 31 de dezembro de 2006, conforme previsto na Sec. 4101 (a) do Trade Act de 2002.⁵⁵

As finalidades do SGP, conforme apresentadas no Trade Act of 1974 e reconhecidas pelo Trade Act of 2002 são:

Promover o crescimento dos países em desenvolvimento;

Promover o crescimento auto-sustentado através do comércio, demonstrando ser esta a forma mais eficaz e menos onerosa;

Explorar os mercados dos países em desenvolvimento que, potencialmente possuem taxas mais elevadas de crescimento para as exportações norte-americanas.

Fonte: <http://www.sice.oas.org/Trade/tradeact/act1.asp>

⁵²Cf.Disponível em:Http:<www.receita.fazenda.gov.br/PrepararImpressao/printIE.asp?Endereco=/aduana/SG> Acesso em: 19/10/2005.

⁵³ Importante ressaltar que o Sistema Geral de Preferências é utilizado pela União Européia. O Sistema de preferências generalizadas da União Européia está em vigência conforme Regulamento 2501/2001 da CE, do período de 01 de janeiro até 31 de dezembro de 2005 e Regulamento (CE) 2211/2003. Este sistema simplifica e harmoniza os procedimentos dos diferentes regimes jurídicos existentes, com o fim de melhorar o acesso dos países em desenvolvimento do mercado comunitário, garantindo ao mesmo tempo fomento das normas fundamentais sociais e as normas ambientais. (Disponível em: <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/r11015.htm>. Acesso em 14/10/2005)

⁵⁴ “A través de las preferencias comerciales los países industrializados eliminan total o parcialmente las barreras comerciales – aranceles, cuotas y contingentes – a una parte o a la totalidad de las exportaciones de los países en desarrollo (...) Los países industrializados, al otorgar preferencias comerciales, reconocen que el “derecho al desarrollo” justifica que los países más pobres disfruten de un trato preferente que facilite su inserción en la economía mundial.”Sanahuja, José Antonio; Gómez Galán, Manuel. *El Sistema Internacional de Cooperación al Desarrollo*. Madrid: CEDAL.1999.

⁵⁵ Disponível em: <http://www.sice.oas.org/Trade/tradeact/act1.asp>. Acesso em 15/10/2005.

O SGP prevê a isenção de tarifas de importação nos EUA para países em desenvolvimento e produtos enquadrados nos regulamentos do programa, de modo que, nem todos os produtos provenientes de países em desenvolvimento estão incluídos no Programa. Pode-se encontrar, em sua maioria, produtos manufaturados e semi-faturados, além de alguns produtos agrícolas, de pesca e do setor primário, tais quais, produtos têxteis, relógios, calçados, bolsas, malas, artigos similares de couro, luvas de trabalho e outros produtos de vestiário feitos de couro. Produtos considerados “sensíveis” não são incluídos no programa, como por exemplo, o aço, o vidro e eletrônicos. Outra forma de exclusão dos produtos pode ser por decisão do Sub-Comitê do SGP ou por excesso dos limites de exclusão.⁵⁶ Cabe à Comissão de Comércio Internacional dos EUA (U.S. International Trade Commission – USITC) publicar a nomenclatura tarifária dos EUA (Harmonized Tariff Schedule of the United States – HTSUS), onde estão listados os produtos beneficiados pelo SGP.⁵⁷

Para que o produto seja enquadrado no SGP é necessário que ele apresente as condições que definem a Regra de Origem do produto.⁵⁸ Esses requisitos são revisados todos os anos para garantir o benefício dos importadores norte-americanos, dos exportadores estrangeiros e dos países beneficiários. A retirada de produtos ou a exclusão de um país beneficiário é de competência do presidente dos EUA, que notifica o Congresso. Todos os anos, os países devem formalizar o pedido, sob a forma de petição, da inclusão de novos produtos na lista.

⁵⁶ Aqui refere-se a perda da isenção tarifária no SGP. Alguns países, mesmo qualificados não recebem isenção tarifária para todos os produtos listados no SGP. Isso pode ocorrer quando um país perde sua qualificação para determinado produto ou mesmo todos os produtos se:

A importação do produto proveniente de país qualificado, excede o limite de exclusão ou de competitividade;
O país for graduado do programa;

O valor agregado do país exportador for insuficiente para satisfazer a exigência da Regra-de-origem do SGP;
Sua documentação estiver incompleta ou em desacordo com as exigências da Alfândega dos EUA.

⁵⁷ Produtos beneficiados pelo SGP. Disponível em: http://www.ustr.gov/assets/Trade_Development/Preference_Programs/GSP/asset_upload_file403_8099.pdf, acesso em: 03/10/2005

⁵⁸ As condições são as seguintes: constar da lista de produtos enquadrados no SGP; ser proveniente de país que consta da lista de países qualificados para o SGP; não estar o país de origem excluído do programa por decisão no contexto de revisão do Sub-Comitê do SGP; estar de acordo com os dispositivos de Regra-de-Origem vigentes (valor total do material produzido no Brasil, mais o custo direto de produção, deve ser igual ou maior a 35% do valor total estabelecido pela Alfândega americana; ser importado diretamente do país de origem previamente qualificado para os EUA; ter a isenção de tarifas do SGP solicitada à Alfândega norte-americana pelo importador local através da colocação do indicador de programa especial no início do número HTSUS correspondente ao produto importado.

Dentre os critérios que o país deve atender para se habilitar ao SGP, encontra-se o respeito a direitos fundamentais dos trabalhadores, nos seguintes termos:

O país deve ter promovido ou estar promovendo os direitos do trabalhador como: 1) direito de associação; 2) direito de se organizar e fazer acordos coletivos; 3) proibição do trabalho compulsório; 4) idade mínima para emprego de crianças; 5) condições de trabalho aceitáveis no que se relaciona a salário mínimo, horas de trabalho, e saúde e segurança no trabalho.⁵⁹

Ademais, o Presidente dos EUA irá decidir pela inclusão do país beneficiário no GPS, considerando, dentre outros, o seguinte critério, previstos na Seção 502 (c) do Trade Act of 1974:⁶⁰

Se o país promoveu ou está promovendo os direitos do trabalhador como 1) direito de associação; 2) direito de se organizar e fazer acordos coletivos; 3) proibição do trabalho compulsório; 4) idade mínima para emprego de crianças; 5) condições de trabalho aceitáveis no que se relaciona a salário mínimo, horas de trabalho, e saúde e segurança no trabalho.

A idéia é de se assegurar os direitos como condição para a habilitação de um país no Sistema Geral de Preferências Norte-Americano e sua permanência nele. Pode-se, no entanto, questionar em que medida o objetivo principal é de fato a proteção de direitos fundamentais ou se essa seria mais uma medida protecionista comercial, considerando-se inclusive que os Estados Unidos apenas ratificaram duas das convenções fundamentais da OIT.⁶¹

⁵⁹ Conforme Seção 502 (b)(F) do Trade Act de 1974.

⁶⁰ No Brasil, todos os anos o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, através da Secretaria de Comércio Exterior do Brasil, emite Circular, regularmente publicada no Diário Oficial da União, chamando os interessados (exportadores ou entidades representativas brasileiras) a participarem do processo de revisão anual do Sistema Geral de Preferências. Logo em seguida, após a revisão do Subcomitê do SGP e aprovação do Presidente dos EUA, é publicado no Brasil, eventuais negativas de produtos beneficiados, exclusões de produtos e concessões de benefícios. A Circular nº 03/2001, publicada em 24/01/2001 é o documento que torna públicas as informações sobre o Sistema Geral de preferências dos EUA, incluindo a lista de produtos cujo beneficiário é o Brasil.

⁶¹ A Convenção 105, sobre trabalho forçado, e a Convenção 182, sobre as Piores Formas de Trabalho Infantil. Observa-se ainda que: "Uncertainty concerning the scope of U.S. worker rights exacerbates perceptions that executive agencies interpret such vague language unpredictably and that the President possesses extraordinarily wide discretion regarding the imposition of sanctions. This, in turn, feeds concerns that U.S. trade and security interests, not concern for human or labor rights, control decisionmaking - in other words, that the U.S. Trade Representative is more likely to regard worker rights provisions as a "bargaining chip," depending on the impact on U.S. trade interests". "Developments in the Law -- Jobs and Borders". *The Harvard Law Review Association*. V. 118, Issue 7, May, 2005.

Conclusões

O vínculo entre trabalho e comércio internacional envolve posições díspares, considerando-se que por parte dos países em desenvolvimento a introdução de cláusulas sociais em normas referentes ao comércio constitui uma forma disfarçada de protecionismo dos países desenvolvidos. No âmbito internacional, existem vários tratados garantidores de direitos sociais, no entanto, a previsão desses direitos em tratados comerciais implicaria na possibilidade de imposição do cumprimento das normas, em especial, quando se trata da Organização Mundial do Comércio – OMC.

Independente da imprecisão do termo “dumping social”, todavia, não restam dúvidas que entre as questões trabalhistas e comerciais pode-se observar uma relação conflituosa, pois a proteção ao trabalho implica em restrições ao livre comércio motivadas por valores estranhos ao mercado. O próprio termo “dumping social”, quando une dois termos de natureza distinta, busca mostrar essa situação.

A idéia de que a promoção do livre comércio com a eliminação de barreiras impulse o desenvolvimento, propiciando um cenário favorável ao desenvolvimento e, conseqüentemente, à proteção ao trabalho e aos demais direitos humanos, não pode ser aceita sem reservas, em especial, porque a proteção desses direitos não pode esperar pela prosperidade trazida pela livre comércio, ademais, não é certo que isso ocorra.

O nexos entre trabalho e comércio internacional pode ser observado de duas perspectivas:

- Nas questões trabalhistas causadas por práticas no âmbito do comércio;
- Nas questões trabalhistas, cuja solução envolve medidas comerciais.

No primeiro caso, o dumping social: o Estado a fim de obter vantagem comparativa diminui o padrão regulatório laboral, ou seja, desregula seu ordenamento por razões comerciais. No segundo caso, o Estado regula sobre a proteção ao trabalho, criando restrições comerciais a outros países, ou seja, toma medidas unilaterais, como o caso do SGP. A legitimidade dessas medidas, todavia, não pode estar na comprovação ou não do dumping social, mas na própria existência da violação.

Por fim, a garantia dos direitos dos trabalhadores em tratados de direitos humanos possui importância evidente inclusive ao demarcar um patamar mínimo a ser observado pelos Estados como o patamar justo, no entanto, a inserção do tema laboral no âmbito de preocupações do direito econômico internacional é uma necessidade atual para a regulação internacional do trabalho.

Relação Bibliográfica

- BECHARA, Carlos Henrique Tranjan. REDENSCHI, Ronaldo. *A solução de controvérsias no Mercosul e na OMC*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
- BOBBIO, Norberto. *A era dos direitos*. Rio de Janeiro, Campus, 1992.
- CUYVERS, Ludo; RAYP, Glenn. Social Dumping and Social Competition in the Global Economy. In: CUYVERS, Ludo; KERREMANS, Bart (eds.). *The International Social Issue – Social Dumping and Social Competition in the Global Economy*. Goningen, Intersentia Economische Wetenschappen, 1998.
- DIEZ de Velasco, Manuel. *Las Organizaciones Internacionales*. 11ª ed., Madrid, Tecnos, 1999.
- Harvard Law Review Association. “Developments in the Law -- Jobs and Borders”. *The Harvard Law Review Association*. V. 118, Issue 7, May, 2005.
- KUCERA, David. “Core labour standards and foreign direct investment”. *International Labour Review*. ILO, V. 141, N. 1-2, 2002, pp. 31-69.
- LOWENFELD, Andréas F. *International Economic Law*. New York: Oxford, 2003.
- LIPIN, Robert. *A Economia Política das Relações Internacionais*. Brasília, Editora UnB, 2002.
- MARCEAU, Gabrielle. *WTO Dispute Settlement and Human Rights*. (wto & HR)
- MACKLEM, Patrick. “Labour Law Beyond Borders”. *Journal of International Economic Law*. V. 5, n. 3, 2002.
- NASSER, Rabih Ali. *A OMC e os países em desenvolvimento*. São Paulo: Aduaneiras, 2003.
- OCDE. *Comercio internacional y estándares laborales básicos*. 2002.
- PETERSMANN, Ernst-Ulrich. *Time for Integrating Human Rights into the law of worldwide organizations. Lessons from European Integration Law for Global Integration Law*. Jean Monnet Working Paper 7/01.
- _____, Human Rights and International Economic Law in the 21st Century. *Journal of International Economic Law*, nº4, 2001.
- RAINELLI, Michel. *A Organização Mundial do Comércio*. Lisboa, Terramar, 1998.
- REGO, Elba Cristina Lima. *Do GATT a OMC: o que mudou como funciona e para onde caminha o sistema multilateral do comércio*. Rio de Janeiro. Revista do BNDES, v. 3 n. 6 p. 4, 1996.
- SANAHUJA, José António; GÓMEZ Galán, Manuel. *El Sistema Internacional de Cooperación al Desarrollo*. Madrid: CEDAL. 1999.
- SEITENFUS, Ricardo. *Manual das organizações internacionais*. Porto Alegre: Ed. Livraria do advogado, 2003.
- SIMÕES, Antônio José Ferreira. *A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica*. Buenos Aires, INTAL – ITD – STA (Documento de trabalho 9), 2002.

- THORSTENSEN, Vera. *OMC – Organização mundial do comércio. As regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais*. São Paulo: Aduaneiras, 2001.
- TREBILCOCK, Michael; HOWSE, Robert. *Trade Liberalization and Regulatory Diversity: Reconciling Competitive Markets with Competitive Politics*. European Journal of Law and Economics, n° 6, 1998.
- WILKINSON, Rorden. “The WTO in Crisis. Exploring the Dimension of Institutional Inertia”. *Journal of World Trade*: V. 35, n.3, 2001.