

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA - UnB
INSTITUTO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS - IREL

RELAÇÕES DE TRABALHO E COMÉRCIO INTERNACIONAL:
Índia e China em perspectiva comparada

Tony Gigliotti Bezerra

Brasília
2010

Autor: Tony Gigliotti Bezerra

**RELAÇÕES DE TRABALHO E COMÉRCIO INTERNACIONAL:
Índia e China em perspectiva comparada**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Instituto de Relações Internacionais da Universidade de Brasília, com área de concentração em Política Internacional e Comparada, como requisito de aprovação na Disciplina Dissertação em Relações Internacionais.

Orientadora: Prof. Dra. Maria Helena de Castro Santos

**Brasília
2010**

DEDICATÓRIA

*Dedico este estudo a todos aqueles que encontram no trabalho
a sua principal fonte de sustento.*

AGRADECIMENTOS

*Agradeço, primeiramente, a Deus;
à minha família, que me forneceu todo o suporte necessário;
à Prof^a Maria Helena de Castro Santos, que me orientou com sapiência e cuidado,
ao Prof. Carlos Pio, cujas aulas de Comércio Internacional foram tão importantes;
às minhas amigas mestrandas Thaís de Oliveira Queiroz e Tchella Maso,
que enriqueceram o trabalho com seus comentários e sugestões;
e a todos aqueles que contribuíram direta ou indiretamente
com a realização deste projeto.*

RESUMO

O presente trabalho trata da interação entre as relações de trabalho e o comércio internacional. Explora as diversas perspectivas teóricas que abordam o tema e fornece estudos de caso dos dois países com maiores contingentes de trabalhadores do mundo: Índia e China. Este exercício de análise permite observar que a China apoiou-se, nas últimas décadas, na desregulamentação do mercado de trabalho e na baixa aplicação dos “core labor standards” para atrair investimentos e especializar-se em setores intensivos em mão-de-obra. A Índia não flexibilizou seu mercado de trabalho e atingiu níveis diferentes de investimentos estrangeiros, internacionalização da economia, especialização no comércio internacional e crescimento econômico. O estudo comparativo dos dois países elucida a interação entre regulação do trabalho e competitividade internacional, mostrando o quão sensível é este equilíbrio e qual o papel dos atores nacionais e internacionais neste processo. Fortalecer os mecanismos de governança internacional e respeito aos direitos humanos do trabalho revela-se como o melhor caminho para evitar que a globalização se dê de maneira injusta e desequilibrada.

ABSTRACT

This paper analyses the interaction between labor relations and international trade. It explores the theoretical perspectives concerning this topic and provides case studies of the two countries that have the largest contingents of workers in the world: India and China. The evaluations demonstrated that in recent decades China has adopted a deregulation of the labor market and lower application of core labor standards in order to attract investments and to specialize itself on labor intensive sectors. India did not make its labor market flexible and achieved different levels of foreign investment, economic internationalization, specialization in international trade and economic growth. The comparative study of those two countries elucidates the complex role of domestic and international actors in the relationship process of labor regulation and competitiveness in the world. Therefore, strengthen mechanisms of international governance and the respect for fundamental labor rights are the best method to avoid the globalization from occurring in an unfair and unbalanced way.

SUMÁRIO

DEDICATÓRIA.....	iv
AGRADECIMENTOS	v
RESUMO	vi
ABSTRACT	vii
SUMÁRIO.....	viii
INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO I – Perspectivas Teóricas e Estrutura Metodológica.....	6
1.1) Modelo da Proporção dos Fatores.....	6
1.2) Teoria do “Race to the bottom”	111
1.3) Doutrina dos “Core Labor Standards”	15
1.4) Metodologia: “Desenho da mais semelhança”	22
CAPÍTULO II - China: o despertar do dragão	26
2.1) Background Histórico	26
2.2) Reformas Econômicas e seus desdobramentos	29
2.3) Questões Sociais e Regulação do Trabalho.....	38
CAPÍTULO III – Índia: um caminho diferenciado	49
3.1) Background Histórico	49
3.2) Reformas Econômicas e suas conseqüências	52
3.3) Regulação do trabalho.....	59
CONCLUSÕES.....	68
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	82
ANEXO A – Qual o papel do OIT frente ao fenômeno “race to the bottom”	88

INTRODUÇÃO

É notória a relação entre mercado de trabalho e comércio internacional. Com o início da Revolução Industrial, passou-se a disseminar a prática das relações empregatícias como as conhecemos hoje, baseadas em um acordo entre empregador e empregado para prestação contínua de serviços, sob regime hierárquico e mediante o pagamento de salário. De fato, a partir do advento da produção manufatureira no ambiente fabril, esta forma específica de trabalho passou a ser predominante na sociedade. Analisando este fenômeno, pensadores de diversas áreas do conhecimento buscaram compreender a natureza da relação que se estabelece entre os fluxos comerciais e o mundo do trabalho.

Esta interação fica evidente quando se observa, por exemplo, os impactos da falência de uma empresa sobre os seus empregados ou então o deslocamento de unidades produtivas de uma cidade para outra ou até mesmo de um país para outro, podendo deixar seus antigos funcionários no desemprego. Sabe-se também que a falência ou deslocamento de empresas corresponde ao esforço de sobrevivência das mesmas em um mercado competitivo. Esta competição, por sua vez, diz respeito à capacidade de oferecer produtos e serviços a preço e qualidade iguais ou melhores que a concorrência. Não é difícil entender, portanto, que a dinâmica do mercado e da economia influenciam a qualidade e quantidade de empregos ofertados à população.

Todavia, constitui difícil tarefa a de entender a fundo as complexas correlações entre os diversos aspectos do mercado de trabalho e qual o seu peso relativo na determinação dos fluxos econômicos. Como avaliar a relevância de características de abundância e qualificação da mão-de-obra? Como estas características são impactadas por relações de trabalho mais ou menos reguladas? Qual o papel das organizações internacionais e dos governos frente a estas dinâmicas econômicas e sociais? O objetivo desta dissertação é oferecer uma visão crítica a respeito de todo este processo, evitando recair em indutivismos ingênuos ou carentes de fundamentação empírica.

As relações de trabalho constituem um ponto nevrálgico das relações internacionais por diversos motivos. Os fluxos migratórios internacionais, por exemplo, têm como uma de suas principais causas a procura por trabalho e oportunidades de emprego, sendo apontada muitas vezes como a motivação fundamental das pessoas que decidem deixar seus países de origem. Além disso, trata-se de um tema que remete à aspectos humanos e sociais das relações

internacionais, representando um contraponto à visão predominante de as tratar tão somente nos seus aspectos econômicos e militares.

Neste estudo, serão enfatizados os impactos da regulação do trabalho sobre a competitividade destes países. As relações de trabalho constituem muitas vezes o fator principal para os custos de produção de uma empresa, sobretudo quando se trata de segmentos econômicos intensivos em mão-de-obra, tais como as indústrias têxtil, calçadista, de brinquedos e também no setor terciário, como em companhias de telemarketing, tele-atendimento e redes varejistas. A atratividade de investimentos externos apresenta uma clara relação com os custos de mão-de-obra, que envolvem não somente os salários, mas também todos os encargos sociais relativos à proteção e seguridade do trabalhador, previstos na legislação trabalhista. Neste sentido, a escolha do tema se deu com o objetivo de promover uma reflexão a respeito dos direitos humanos nas relações de trabalho e como isso é abordado no âmbito das relações internacionais. Trata-se de um esforço acadêmico no sentido de avaliar os aspectos sociais da globalização, buscando compreender como este processo impacta diretamente na vida das pessoas e famílias ao redor do mundo.

Esta pesquisa tem como referenciais teóricos o modelo da proporção dos fatores¹; a teoria do “race to the bottom” e a doutrina dos “core labor standards”. Embora estas linhas de pensamento não sejam usualmente apresentadas como complementares, argumenta-se que as três podem oferecer contribuições importantes no sentido de explicar a dinâmica entre relações de trabalho e o comércio internacional. Estes referenciais teóricos, ao serem apresentados conjuntamente, permitem elucidar as tensões existentes entre o liberalismo e as teorias críticas sobre o comércio internacional, ao mesmo tempo em que ajudam a entender as tendências atuais do comércio e dos investimentos a nível global. Estas diversas perspectivas teóricas permitem que se realize uma análise multifacetada da temática em estudo, abordando a questão sob múltiplos ângulos de visão.

O modelo da proporção dos fatores justifica os fluxos do comércio internacional com base nas diferenças de disponibilidade relativa dos fatores de produção em cada país. O “race to the bottom”, por outro lado, elucidada a lógica pela qual se dão os fluxos de investimento para além da proporção do fator trabalho presente no país, demonstrando que os marcos regulatórios exercem um importante papel para se determinar a direção dos fluxos econômicos. Os “core labor

¹ Também conhecido como Modelo de Heckscher-Ohlin.

standards” constituem um esforço da OIT e de diversos entes governamentais e não-governamentais no sentido de determinar o nível mínimo de respeito ao trabalhador, evitando que o comércio internacional ocorra em detrimento do elo mais fraco das relações de trabalho.

A escolha dos dois países objetos deste estudo comparado se deve às suas proporções econômicas e populacionais. Ambos são países emergentes, possuem grandes contingentes de mão-de-obra e desempenham papéis de crescente importância no meio internacional. Por outro lado, são países que competem pela captação de investimentos externos, acionando diversos mecanismos econômicos e regulatórios no sentido de atrair capitais estrangeiros como forma de impulsionar seu desenvolvimento econômico. São países com amplas capacidades para interferir no equilíbrio entre direitos trabalhistas e competitividade a nível global, sendo que a precarização ou a valorização dos trabalhadores destes países causa impactos diretos para as relações de trabalho em todo o mundo.

Os estudos de caso de China e Índia mostram-se muito relevantes para elucidar esta interação entre mercado de trabalho e comércio internacional. Não somente porque constituem as duas maiores populações laborais do mundo, mas sobretudo porque permitem fazer uma análise comparada dos processos de liberalização econômica ocorridos nas décadas de 1980 e 1990, avaliando seus efeitos para o comércio, o trabalho, a desigualdade e a qualidade de vida das pessoas. Juntos, os dois países detêm quase 40% da população mundial. Avaliar as tendências para o mercado de trabalho dos dois gigantes asiáticos é importante porque elas interferem na economia e nos níveis salariais de todos os países.

De fato, enquanto na China a liberalização comercial veio acompanhada de uma desregulamentação das relações de trabalho, sobretudo nas ZEE's, na Índia observou-se que as leis trabalhistas continuaram vigorando mesmo após a liberalização e isso certamente gerou efeitos sobre a sua capacidade de competir internacionalmente por fluxos de comércio e investimento. A pesquisa corrobora a tese de que o baixo nível de proteção ao trabalho tem sido decisivo para a estratégia de inserção internacional da China até o momento; a reforma trabalhista de 2007 sinaliza para uma reorientação desta estratégia, apesar de não reverter totalmente a vantagem comparativa do país em termos de custos de mão-de-obra.

Será realizado um estudo comparativo dos dois casos, utilizando-se o “desenho da mais semelhança”, proposto por Przeworski e Teune (1970). Este desenho de pesquisa permitirá evidenciar a relação causal entre as variáveis independentes e a variável dependente. A

competitividade dos países em setores intensivos em mão-de-obra constitui a variável dependente da pesquisa. As variáveis independentes serão: disponibilidade relativa dos fatores de produção; ocorrência de liberalização econômica e comercial; segurança jurídica; estabilidade política e desregulamentação das relações de trabalho. Argumenta-se que estes são os fatores mais relevantes a determinar a competitividade dos países em setores intensivos em mão-de-obra e, conseqüentemente, a capacidade de atrair investimentos estrangeiros para estas áreas.

O trabalho está estruturado em três capítulos. No capítulo 1 é apresentado um panorama geral das principais teorias que fundamentam a temática em estudo, a saber: o modelo da proporção dos fatores; a teoria do “race to the bottom” e a doutrina dos “core labor standards”. A seção 1.4 aborda os aspectos metodológicos da pesquisa. O capítulo 2 trata do caso da China. Seu estudo se mostra muito instigante na medida em que a sociedade experimenta dois extremos ao longo de sua história. Com Mao, a individualidade dos cidadãos era praticamente tolhida pelo caráter totalizante do Estado sobre a vida das pessoas. Com a liberalização, o governo cria as Zonas Econômicas Especiais, e concede uma liberdade contratual extremamente ampla para a definição das relações de trabalho, e isso permite que as empresas exerçam um caráter totalizante sobre a vida dos indivíduos, submetendo-se a jornadas de trabalho e condições de trabalho ainda degradantes. A reforma trabalhista ocorrida em 2007 representa uma tentativa de reequilibrar esta relação, revelando-se uma importante fonte de reflexão sobre as tendências atuais do processo de globalização.

O capítulo 3 envida esforços no sentido de melhor compreender a complexa sociedade indiana. Neste país, a liberalização ocorreu mais tardiamente em comparação à China, iniciando-se em meados dos anos de 1980, no governo Rajiv e se aprofundando a partir dos anos 1990. O principal desafio é entender como a Índia conseguiu manter uma forte regulação do trabalho nas grandes indústrias mesmo após a liberalização comercial, contrapondo-se a tendência de mais de 100 países que acabaram por flexibilizar seu mercado de trabalho. O objetivo é entender quais os impactos sobre a atratividade de investimentos, como evoluiu o debate interno a respeito do tema e como esta questão é encarada nos dias de hoje, diante do desafio de encontrar um equilíbrio entre regulação do trabalho e competitividade.

A análise da pauta de exportação dos dois países ao longo dos estudos de caso também oferece uma contribuição importante para se entender os efeitos das suas diferentes estratégias de inserção internacional. Na conclusão, são apresentadas comparações diretas de diversos

indicadores econômicos e sociais, avaliando-se os resultados das políticas adotadas pelos dois países. Ao final, abre-se espaço para o debate filosófico e normativo sobre a sustentação tanto ética quanto econômica do modelo adotado pela China, bem como as suas possibilidades de replicação em outros países no início de seu processo de desenvolvimento.

CAPÍTULO I – Perspectivas Teóricas e Estrutura Metodológica

1.1) Modelo da Proporção dos Fatores

O modelo das proporções dos fatores é uma das mais respeitadas teorias do comércio internacional. Foi desenvolvida pelos economistas suecos Eli Heckscher e Bertil G. Ohlin a partir da década de 1930. Ela é entendida por muitos economistas como uma evolução da teoria das vantagens comparativas de David Ricardo, realizando uma análise do comércio internacional que vai além das diferenciações internacionais na produtividade do trabalho. A inclusão dos outros fatores de produção na análise permitiu que se ampliasse a visão a respeito das questões distributivas concernentes às transações comerciais. (KRUGMAN, 2005).

As disponibilidades relativas de cada fator de produção em uma determinada região constituem a principal fonte explicativa dos fluxos de comércio internacional. A abundância ou escassez relativas dos fatores trabalho, capital, terra e recursos naturais permitem avaliar a capacidade destes países de competir internacionalmente, justificando suas capacidades de exportar produtos para o mercado internacional.

Para avaliar os impactos da proporção dos fatores no comércio internacional, Ohlin considera outras variáveis intervenientes como sendo dadas e exógenas à análise. A situação criada pelo modelo considera, por exemplo, que o comércio é livre, inexistindo barreiras tarifárias e não tarifárias; não há custos de transporte; e todos os produtos e serviços são transacionáveis. Além disso, a tecnologia apresentaria uma distribuição uniforme entre as diversas regiões do mundo.

A partir desta situação ideal, busca-se avaliar a direção e o sentido do comércio internacional em apenas duas regiões e dois fatores de produção: uma região seria abundante em terra e a outra em trabalho. Neste caso, a região abundante em trabalho passaria a exportar produtos e serviços intensivos no fator trabalho e importar bens intensivos em terra produzidos na segunda região. Esta, por sua vez, perceberia as vantagens de se especializar na produção de mercadorias intensivas em terra, passando a importar os itens que demandem larga utilização de mão-de-obra. Na região abundante em trabalho, a consequência da introdução de comércio seria o aumento da demanda do fator trabalho, que produziria bens para exportação, e uma redução da demanda relativa por terra. Isso faria com que o preço do trabalho aumentasse e o preço da terra

se reduzisse. Na outra região é esperada a reação contrária em relação aos preços da terra e do trabalho. (OHLIN, 1933, p. 35)

A conseqüência lógica desta construção teórica é que, no limite, haveria uma equalização dos preços dos fatores nas mais diversas regiões do globo. Esta conclusão é bastante compreensível se for levado em conta que não haveria nenhuma espécie de barreira às transações internacionais. Quaisquer custos de transação oriundos de custos de transporte e trâmites burocráticos são desprezados.

Ohlin não limita sua análise, no entanto, à situação ideal apresentada acima, que foi enunciada para fins didáticos. O pressuposto de que haveria plena mobilidade e plena divisibilidade da produção é questionada pelo próprio autor do modelo. Ele busca entender o impacto dos retornos crescentes no comércio internacional, incorporando a idéia de ganhos de escala em sua análise. (KRUGMAN, 1999)

O autor da teoria avalia que estão presentes fatores que fazem com que os preços das mercadorias não sejam iguais aos seus custos de produção, como previra o modelo. Ele chama estas circunstâncias de “fricção econômica”. Seriam três as principais forças de fricção. Primeiramente, a ociosidade dos fatores de produção desviaria o mercado do preço de equilíbrio correspondente ao custo de produção. Em diversas situações, o nível de produção das empresas se encontra aquém da sua capacidade instalada, permitindo que se faça segmentação dos preços em diversos mercados. Em segundo lugar, ele considera as diferenciações na especificidade dos fatores. Quanto mais específico o capital físico e humano necessário para determinada produção, maior o risco do empreendimento, tendo em vista as dificuldades de adaptação caso haja reveses econômicos. Neste caso, a remuneração geralmente é maior para recompensar este risco adicional. Em terceiro lugar, ele fala da não divisibilidade e não mobilidade plena da produção, argumentando que isso faz com que a fabricação em grandes quantidades passe a ser mais eficiente que a produção em pequena escala. (OHLIN, 1933, p. 50-52)

Estes três fatores são apresentados como os principais responsáveis pela não equalização plena dos preços dos fatores no mercado global. Afirma-se, no entanto, que, apesar destes percalços, permaneceria a tendência geral de aumento da convergência dos preços à medida que houvesse um aprofundamento das trocas comerciais.

O modelo das proporções dos fatores fornece uma importante contribuição para se entender a importância das relações de trabalho para o comércio internacional. Ele reivindica a

centralidade das características de abundância e intensidade dos fatores na determinação dos preços das mercadorias no mercado internacional. O modelo também permite inferir em qual direção se dão os fluxos comerciais a nível global.

As pesquisas empíricas não são conclusivas nem no sentido de corroborar e nem de refutar o modelo de Heckscher-Ohlin. Apesar de ter sido formulado a mais de setenta anos, a teoria continua a exercer grande influência no meio acadêmico das ciências econômicas, destacando-se ainda hoje como uma das principais fontes explicativas dos fluxos econômicos internacionais.

Ao longo deste período, o modelo em análise sofreu críticas provenientes de diversos estudiosos do tema. É recorrente, por exemplo, a afirmação de que a tecnologia possui um papel extremamente importante na determinação dos fluxos comerciais da atualidade, sendo que este é um fator subestimado por Ohlin. (KRUGMAN, 2005, p. 64).

No artigo intitulado “Was it all in Ohlin”, Paul Krugman (1999) aponta três relevantes campos explorados nos modelos posteriores e que não foram adequadamente abordados por Ohlin. O primeiro diz respeito à competição imperfeita. Ele alerta para o fato de que algumas empresas e fornecedores possuem poder de mercado suficientes para interferir na determinação do preço, podendo até mesmo praticar o “dumping”² para defender seu “market share”³. Esta idéia também remete aos obstáculos ao comércio derivados da tecnologia. Na medida em que uma empresa patenteia determinado produto, passa a ter o monopólio da exploração do mesmo durante muitos anos, impedindo que outras companhias lhes ofereçam concorrência, o que traz limitações ao comércio internacional. Em segundo lugar, Ohlin teria se absterido quanto a distinção entre o equilíbrio e o ótimo, referindo-se a questões de política industrial e distorção dos preços domésticos, além de tendências de aglomeração e desintegração. Além disso, Krugman avalia que outros modelos usados pela nova economia geográfica são subestimados por Ohlin, como por exemplo, o impacto de mudanças no custo do transporte afetando positivamente a tendência de aglomeração de empresas de um mesmo setor em determinada região.

As críticas ao modelo de Heckscher-Ohlin são bem fundamentadas e também ajudam a explicar os fluxos do comércio internacional. Para compreender as causalidades que envolvem estes fluxos, faz-se necessário analisar também a estratégia de marketing de cada empresa. Há

² Consiste na prática de ofertar o produto abaixo do preço de mercado com o objetivo de prejudicar e/ou eliminar seus concorrentes.

³ Parcela do mercado corresponde a participação da empresa no conjunto das vendas de determinado produto.

empresas que se inserem no mercado oferecendo produtos de qualidade diferenciada, enquanto outras concorrem essencialmente pela oferta do preço mais baixo.

As empresas que concorrem com qualidade geralmente tem um público-alvo mais segmentado, via de regra mais abastado e exigente. Para responder a esta demanda as empresas tem que desenvolver produtos e serviços que primam pela exclusividade e sofisticação. Trabalhando para atender a este nicho, a empresa deve focar em critérios de identidade, tais como design, inovação, tendências da moda e promoção comercial para conseguir colocar seus produtos no mercado internacional. O foco nestes fatores pode se dar em detrimento da vantagem comparativa conferida pela proporção dos fatores. Isso significa que estas empresas, embora sejam intensivas em mão-de-obra, podem decidir alocar suas unidades produtivas em países que não tem vantagem comparativa no fator trabalho. Em casos específicos, em que o público-alvo busca produtos de alto luxo, outros fatores não-econômicos ajudam a explicar a alocação das fábricas ou manufaturas das empresas. Isso explica porque a Itália, que não é um país trabalho-abundante, destaca-se como o segundo maior exportador de calçados⁴ do mundo⁵. Certamente o consumidor que compra um tênis da Nike fabricado na China não segue os mesmos critérios de compra que um consumidor que adquire um sapato Prada fabricado na Itália.

Casos como este são expressos na literatura especializada como Paradoxo de Leontief. Ao pesquisar as exportações dos Estados Unidos nos 25 anos após a segunda guerra e a intensidade dos fatores de produção utilizados em cada segmento, o economista Wassily Leontief (1953) concluiu que as exportações eram menos capital-intensivas do que as importações, ao contrário do que previra Ohlin. Estudos de Stern e Markus (1981), no entanto, demonstram que o Paradoxo de Leontief teriam desaparecido já na década de 1970 nos Estados Unidos.

Já os economistas Bowen, Leamer e Sveikauskas (1987) preferiram fazer uma pesquisa mais ampliada para a corroboração do modelo de proporção dos fatores. Eles decidiram selecionar uma amostra de 27 países e 12 fatores de produção, e utilizaram dados econométricos para calcular a razão entre a disponibilidade relativa de um fator de produção em determinado país e a disponibilidade do mesmo fator a nível mundial. Analisaram, então, a intensidade dos fluxos comerciais para saber se havia uma correspondência entre dotação dos fatores e o

⁴ Sendo que este é considerado um segmento trabalho-intensivo.

⁵ De acordo com dados do Portal Trade Map, do ITC (International Trade Centre).

comércio, como previra Ohlin. Os resultados demonstraram que, em importante parcela das vezes, os resultados contrariam o modelo de proporção dos fatores.

Estas observações, no entanto, não invalidam o referido modelo, tendo em vista que, quando as empresas e consumidores tomam decisões baseadas em fatores estritamente econômicos, eles tendem a se comportar de acordo com a teoria da proporção dos fatores. Além disso, é necessário destacar que nem o próprio Ohlin afirmou que o comércio internacional sempre obedeceria ao seu modelo teórico. Desvios ocorreriam porque os pressupostos do modelo não se observam perfeitamente na prática, entre eles a ausência de custos de transação e de barreiras ou tarifas comerciais.

Não obstante, o desempenho econômico dos tigres asiáticos, China e outros países nas últimas décadas reacendeu a discussão sobre o modelo de proporção dos fatores. Estes países se inseriram no mercado global como “plataformas de exportação” de produtos intensivos em mão-de-obra. Esta estratégia se ajusta perfeitamente ao modelo supracitado tendo em vista que estas nações apresentam abundância no fator trabalho. A competitividade das suas indústrias na economia global estaria baseada na alta disponibilidade deste fator de produção, conforme previra o modelo.

Resta verificar se a segunda parte da teoria também se verifica. Ou seja, resta saber se o aumento na demanda pelo fator trabalho nestes países de fato gerou uma tendência à equalização dos preços dos salários e mercadorias nos diversos países do mundo inseridos no mercado global. O aumento na demanda por trabalho levou a aumentos crescentes no preço do trabalho? O aumento dos ganhos dos trabalhadores teria se dado no mesmo ritmo do aumento na produtividade? Quais outros fatores determinam a distribuições dos proventos entre trabalhadores e empresários?

Os estudos de caso a serem realizados terão o objetivo de investigar os meandros do processo histórico e político que fundamenta o comércio internacional. Neste sentido, faz-se necessário explicitar também outras visões que concorrem e também complementam a compreensão desta dinâmica econômica e social.

1.2) Teoria do “Race to the bottom”

O presente trabalho também lança mão do conceito de “race to the bottom” para explicar o fluxo de investimentos e comércio entre os países. Este fenômeno remete ao processo pelo qual empresas multinacionais procuram migrar de um país para outro em busca de custos cada vez mais baixos de mão-de-obra, procurando se instalar em países cujas condições de trabalho são extremamente desfavoráveis e utilizando-se deste artifício para concorrer internacionalmente.

A expressão “race to te bottom” foi criada em meio ao esforço de se compreender a dinâmica entre a competição capitalista e a estrutura regulatória desenvolvida pelos governos. De acordo com este conceito, a competição entre empresas na busca de novos mercados conduzem-nas ao imperativo de reduzir seus custos de produção. Este decréscimo nos custos de produção muitas vezes se dá em detrimento dos direitos trabalhistas e ambientais, que seriam responsáveis pela geração de custos extras para as empresas. Os governos de diversos países, na intenção de atrair investimentos, acabam por afrouxar a legislação trabalhista e ambiental ou até mesmo aliviar a fiscalização da aplicação destas leis, gerando efeitos negativos para os seus cidadãos. Trata-se de um fenômeno que pode ocorrer entre diferentes países ou até mesmo entre unidades federativas de um mesmo país.

Este processo começou a ser observado na Europa ainda na segunda metade do século XIX, quando ocorreu, em meio à Revolução Industrial, uma onda de liberalizações que atingiu países como Espanha, Alemanha, Bélgica e Itália. Os trabalhadores geralmente são os mais prejudicados por medidas como estas, que estão ligadas ao arrocho salarial e à retirada de direitos trabalhistas historicamente constituídos⁶. A busca de mercados mais desregulamentados com fim de reduzir custos de produção certamente é um dos principais motivos para as empresas deslocarem suas unidades produtivas de um local para outro do país ou de um país para outro.

As regulações impostas ao mercado de trabalho, de maneira geral, tem impacto negativo sobre a competitividade da indústria de determinado país. Políticas tais como a concessão de décimo terceiro salário, licença maternidade, licença por acidente de trabalho, seguro desemprego, aviso prévio, férias remuneradas, entre outras, tem um impacto negativo sobre a

⁶ O “race to the bottom” destaca-se entre um dos principais motivos que levaram a criação da OIT, em 1919, como explicitado no Anexo I.

competitividade, pois interferem nos custos de mão-de-obra, que, por sua vez, repercutem nos custos totais de produção.

Em países federalistas de formação centrípeta⁷, como os Estados Unidos, é intenso o debate a respeito das variações de nível regulatório entre as unidades da federação. Isso ocorre porque existe um alto grau de autonomia destes estados para definir diversas políticas tarifárias, bem como opções legislativas. A partir desta constatação, duas visões concorrem para se compreender as causas e efeitos destas variações entre os estados: a de “laboratórios da democracia” e a do “race to the bottom”.(SCHRAM, 1998)

Na primeira visão, cada estado da federação constituiria uma espécie de laboratório no qual seriam experimentadas diversas alternativas em termos de políticas públicas e instrumentos jurídicos. Caso estas experiências fossem bem-sucedidas em termos de resultados e efeitos apresentados, então o exemplo poderia ser seguido pelos outros entes federativos. Para Schram (1998), “a metáfora do laboratório sugere um federalismo mais genuíno no qual estados e localidades usam a sua autoridade e arbítrio para desenvolver soluções inovadoras e criativas para problemas comuns (...)”.

O conceito de “race to the bottom”, por sua vez, alerta para os riscos de uma competição regulatória entre as entidades da federação. Esta competição afetaria impostos, gastos e regulação, fazendo com que os estados reduzissem seu nível de bem-estar social sob o pretexto de atrair investimentos que gerariam emprego e renda para população. Cada estado se encontraria diante de um “trade off” à medida que precisaria escolher entre manter a sua regulação e correr o risco de ser preterido pelos investidores ou então reduzir seu nível de regulação, atrair os investidores, mas por outro lado desencadear uma reação em cadeia de outros entes federativos demandantes de investimentos.

Um importante marco na pesquisa acadêmica sobre a competição regulatória está na publicação do livro “The Modern Corporation and Private Property”, de autoria de Adolf Berle e Gardiner Means e publicado em 1932. O livro alerta para o fato de que a elevação do poder econômico dos grandes conglomerados aumenta drasticamente sua influência diante da sociedade e até mesmo do Estado, fazendo com que seus interesses prevaleçam em termos de regulação da economia:

⁷ Cujo processo de unificação partiu da iniciativa dos seus membros constitutivos e não do governo central.

The rise of the modern corporation has brought a concentration of economic power which can compete on equal terms with the modern state - economic power versus political power, each strong in its own field. The state seeks in some aspects to regulate the corporation, while the corporation, steadily becoming more powerful, makes every effort to avoid such regulation... The future may see the economic organism, now typified by the corporation, not only on an equal plane with the state, but possibly even superseding it as the dominant form of social organization. The law of corporations, accordingly, might well be considered as a potential constitutional law for the new economic state, while business practice is increasingly assuming the aspect of economic statesmanship. (BERLE, MEANS, 1932, p. 313)

É observando esta situação que os cientistas políticos buscam entender o “race to the bottom” a partir da teoria dos jogos. De acordo com esta visão, existem ocasiões em que cada indivíduo, agindo de acordo com seus próprios interesses, gera resultados sub-ótimos no âmbito coletivo. O “race to the bottom” encaixar-se-ia, portanto, no contexto observado no “dilema do prisioneiro”. Imaginemos a seguinte situação de competição tributária: um estado decide reduzir sua taxa sobre lucros líquidos com o intuito de atrair investimentos. O objetivo é fazer com as empresas decidam se instalar naquela localidade, gerando postos de emprego. Investimentos que seriam realizados em outros estados passam a ser feitos no estado com taxas menores. Os outros estados, no entanto, também desejam atrair investimentos, e reduzem seus impostos ao mesmo nível do primeiro a fim de restabelecer o equilíbrio. A conclusão é que se anula a vantagem competitiva deste primeiro estado e o novo equilíbrio implica perdas de arrecadação para todos os estados envolvidos, comprometendo sua capacidade de oferecer serviços públicos para a população. A situação ideal seria atingida se todos os estados decidissem cooperar no sentido harmonizar seu nível de tributação.

O processo social e político aqui analisado se revela de grande atualidade para explicar o debate interno e externo a respeito das relações de trabalho. À medida que a globalização se intensifica, amplia-se a quantidade de países que se inserem nos fluxos de comércio internacional. A inclusão de novos países nos sistemas de trocas internacionais arregimenta a discussão a respeito do nível de proteção trabalhista tolerável e desejável para os mais diversos países do mundo.

O “Race to the bottom” contemporâneo

Atualmente, as mudanças nos padrões de comércio ocorrem com uma rapidez muito maior do que em qualquer outro momento da história. Isso se deve ao enorme avanço tecnológico observado nas últimas décadas, sobretudo no ramo de tecnologia da informação.

Com o avanço da Tecnologia da Informação, os padrões de comércio são cada vez menos explicados por razões históricas de promoção comercial e conquista de mercados (como foi durante muito tempo) e cada vez mais pelos fatores de competitividade efetiva⁸. Este processo contribui para que se aumente o peso dos fatores efetivos de competitividade, que interferem diretamente nos custos de produção, dentre eles os custos de mão-de-obra.

Se outrora havia grandes dificuldades para se saber os preços praticados em outros países, hoje os sites especializados em comércio exterior permitem uma visualização instantânea das oscilações dos preços internacionais das “commodities” e de qualquer outra mercadoria disponível no mercado internacional. Neste sentido, o surgimento da internet supriu os grandes déficits de informações existentes anteriormente, permitindo que os agentes econômicos adquiram uma visão geral do panorama do mercado.

As mudanças trazidas por esta revolução da informação impactam diretamente o comércio internacional. Este novo contexto poderia contribuir para a equalização do preço dos fatores (enunciada por Ohlin), tendo em vista que os atores tem maior conhecimento sobre os preços praticados em outros países.

Entretanto, uma outra característica da globalização atual sinaliza para uma nova fonte de complexidade quando se discute questões distributivas do comércio. Há uma ampla diferença entre a liberdade para o fluxo de capitais e a liberdade para o fluxo de pessoas. Enquanto as empresas multinacionais encontram grande facilidade e até mesmo incentivos governamentais para instalar suas fábricas em um país e enviar remessas de lucro ao exterior, tornam-se cada vez mais rígidas as leis anti-imigração nos Estados Unidos e em diversos países da Europa.

A ampla mobilidade do capital gera um aumento da capacidade de barganha dos empresários em termos de redução dos patamares de tributação e regulação do mercado de trabalho. As restrições ao fluxo de trabalhadores, por outro lado, faz com que se reduza seu esparso poder de negociação em termos de direitos e benefícios.

⁸ Preço relativo de cada um dos custos de produção da empresa.

Ao mesmo tempo, o aumento do nível de informações por parte dos cidadãos e consumidores também gera impactos sobre o presente debate. À medida que se toma conhecimento da situação vivenciada pelos trabalhadores dos países em desenvolvimento, cresce a preocupação a respeito da contribuição de cada um, como consumidor, para a perpetuação destas desigualdades. O “race to the bottom” deixa de ser um bom negócio a partir do momento em que os consumidores passem a criar uma rejeição a produtos fabricados sob condições degradantes de trabalho. Isso tem sido observado em diversas situações, sobretudo nos países ricos. Campanhas populares de denúncia da exploração do trabalho em fábricas da Nike, por exemplo, têm gerado reações de diversas camadas da sociedade.

O “race to the bottom” contemporâneo precisa ser entendido à luz destes novos desdobramentos econômicos, sociais e tecnológicos. As novas forças e processos que emergem a partir das últimas décadas geram também novas fontes de complexidade sobre o comércio internacional.

1.3) Doutrina dos “Core Labor Standards”

O conceito de “core labor standards” oferece uma relevante contribuição para o debate acadêmico sobre relações de trabalho e comércio internacional. Os “labor standards” constituem o “framework” institucional necessário para compatibilizar a globalização econômica e o necessário respeito aos direitos humanos no ambiente de trabalho. A idealização dos “labor standards” tem sido a principal resposta dada pelas instituições internacionais diante do fenômeno “race to the bottom”. Por este motivo, o assunto ganha destaque no presente estudo, tendo em vista que a regulação intergovernamental interfere diretamente na capacidade dos países de competir no mercado internacional.

Para avaliar o impacto destes padrões trabalhistas sobre o comércio internacional, faz-se necessário responder às seguintes perguntas: Em que consistem os “labor standards”? Qual a diferença entre os “labor standards” e os “core labor standards”? Como eles estão sendo aplicados no âmbito internacional? Qual a inserção das cláusulas trabalhistas nos acordos de livre comércio e qual a sua capacidade de “enforcement”? Qual o seu peso na competitividade dos países?

Neste estudo, adotar-se-á a definição de “labor standards” preconizada pela Organização Internacional do Trabalho⁹:

International labour standards are legal instruments drawn up by the ILO’s constituents (governments, employers and workers) setting out basic principles and rights at work. They are either conventions, which are legally binding international treaties that may be ratified by member states, or recommendations, which serve as non-binding guidelines. (OIT, 2009, p. 14)

O conceito de “labor standards” remete a um amplo espectro de normas e regulamentações do mercado de trabalho acordados no âmbito da OIT. O fórum de discussões responsável pela tomada de decisões na organização é a Conferência Internacional do Trabalho, que conta com quatro membros de cada país, sendo dois representantes do governo, um do empresariado e um dos trabalhadores. Enquanto as convenções passam a ter um caráter impositivo após serem ratificadas, as recomendações têm um caráter mais educativo e de orientação.

Vale destacar que a OIT é uma das poucas organizações internacionais que prevêem participação das organizações da sociedade civil no seu processo decisório, tendo em vista que metade dos assentos reservados a cada país são direcionados aos sindicatos patronais e trabalhistas. Este mecanismo permite uma interlocução muito mais ampla e direta com estes atores sociais, que são claramente afetados pelas mudanças na legislação trabalhista.

Neste sentido, a Organização Internacional do Trabalho tem desempenhado um papel fundamental durante todo o processo de desenvolvimento e difusão dos “labor standards” no mundo globalizado. Após o depósito do instrumento de ratificação, o país signatário passa a assumir responsabilidades diante da organização, incluindo a produção de relatórios de implementação e a recepção das missões da Comissão de Peritos em Aplicação de Convenções e Recomendações da OIT, composto por especialistas de diversas partes do mundo.

Ao longo de seus 91 anos de história, a OIT possibilitou a criação de 188 convenções internacionais do trabalho, angariando um total de 7.693 ratificações¹⁰. Isso significa que houve uma média de 41 ratificações por convenção. Levando-se em conta que a OIT possui 183 países-membro, cada país ratificou em média 42 convenções. Assim, o nível médio de ratificação de

⁹ No anexo I, é apresentado um panorama geral da atuação da OIT frente ao “race to the bottom”, incluindo algumas informações sobre os “labor standards”.

¹⁰ Até julho de 2010, Segundo dados disponíveis no site da organização:

<http://webfusion.ilo.org/public/db/standards/normes/appl/appl-lastyearratif.cfm?Lang=EN>

convenções é de 22,4%, ou seja, está muito distante da universalização dos padrões trabalhistas ao redor do mundo.

Analisando esta discrepância, os gestores da OIT avaliaram que a organização não estava conseguindo atingir um de seus principais objetivos: a de harmonizar a legislação trabalhista global a partir de padrões mínimos de respeito ao trabalhador. Foi diante deste desafio que surge a idéia dos “core labor standards”.

Sabe-se que não é possível, no curto ou médio prazo, assegurar os mesmos níveis de garantias e benefícios para o trabalhador francês e o tailandês, por exemplo, tendo em vista as enormes diferenças estruturais entre estes países. Neste sentido, passa-se à discussão a respeito dos patamares mínimos que devem ser respeitados independentemente da localidade onde a unidade produtiva é instalada, concebendo-se direitos de caráter universal.

Em 1998, a Conferência Internacional do Trabalho aprovou a Declaração dos Direitos e Princípios Fundamentais do Trabalho, que é considerada o marco fundador dos “core labor standards” como os entendemos hoje. A declaração aponta os quatro direitos fundamentais e suas respectivas convenções: liberdade de associação e direito a barganha coletiva (convenções nº 87 e 98); eliminação de todas as formas de trabalho forçado ou compulsório (convenções nº 29 e 105); abolição do trabalho infantil (convenções nº 138 e 182); e eliminação da discriminação no emprego ou ocupação (convenções nº 100 e 111).

Estas convenções fundamentais do trabalho atingiram altos níveis de ratificação, como mostrado na tabela 1. Apesar de apresentarem uma taxa média de ratificação de 164,6 países signatários por cada convenção fundamental do trabalho, vale frisar que elas ainda não constituem unanimidade entre todos os membros da organização. A solução encontrada foi passar a considerá-las universais independentemente da não-ratificação por parte de alguns membros da OIT. Isso foi possível tendo em vista que diversos destes direitos estão profundamente arraigados nas práticas do direito internacional, sendo que alguns deles já se encontravam presentes em diversos outros instrumentos internacionais. A Declaração dos Direitos Humanos das Nações Unidas de 1948, em seu artigo XXIII, já preconizava o direito a igual remuneração por igual trabalho (argüida pela convenção nº 100 da OIT) e direito a organizar sindicatos e a neles ingressar para proteção de seus interesses (convenção nº 87 da OIT).

Tabela 1 - Índice de Ratificações das Convenções Fundamentais do Trabalho

Liberdade sindical e o reconhecimento efetivo do direito de negociação coletiva.	Total de Ratificações
Convenção sobre a Liberdade Sindical e a Proteção do Diretio Sindical, 1948 (nº 87)	150
Convenção sobre o Direito de Sindicalização e de Negociação Coletiva, 1949 (nº 98)	160
Eliminação de todas as formas de trabalho forçado ou obrigatório	
Convenção sobre Trabalho Forçado, 1930 (nº 29)	174
Convenção sobre Abolição do Trabalho Forçado, 1957 (nº 105)	169
Abolição efetiva do trabalho infantil	
Convenção sobre a Idade Mínima, 1973 (nº 138)	155
Convenção sobre a Piores Formas de Trabalho Infantil, 1999 (nº 182)	172
Eliminação da discriminação em matéria de emprego e ocupação	
Convenção sobre a Igualdade de Remuneração, 1951 (No. 100)	168
Convenção sobre Discriminação (Emprego e Ocupação), 1958 (No. 111)	169

Fonte: Elaborado a partir do Banco de Dados da OIT:
<http://www.ilo.org/ilolex/spanish/convdisp1.htm>

A Declaração de 1998 correspondeu a um chamado para que todos os países-membro passem a respeitar estes direitos, ao mesmo tempo em que se criam mecanismos para assegurar seu pleno cumprimento a nível global. A partir desta declaração, todos os países-membro têm a responsabilidade de enviar à OIT relatórios sobre a sua implementação. Apesar de constituir um número muito restrito de direitos e convenções, a Declaração dos Direitos e Princípios Fundamentais no Trabalho é o primeiro grande esforço no sentido de delimitar quais são os direitos irrenunciáveis e inalienáveis no campo das relações de trabalho.

Este passa a ser o substrato sob o qual se poderá, futuramente, ampliar gradativamente os níveis de exigências em termos de respeito ao trabalhador. Além das convenções fundamentais, a OIT destaca também quatro outras convenções consideradas prioritárias, quais sejam: convenções nº 144 (sobre consulta tripartite), nº 81 (sobre inspeção do trabalho), nº 129 (sobre inspeção do trabalho na agricultura) e convenção nº 122 (sobre política de emprego). Não se pode perder de vista que, ao classificar algumas convenções como fundamentais e outras como prioritárias, está-se destacando as mesmas como sendo de um nível de importância maior, tanto por seu caráter universal quanto estruturante para a conquista de outros direitos.

Os “core labor standards” já estão sendo largamente utilizados por governos, organizações internacionais, agências de desenvolvimento e bancos regionais para fazer com que a globalização se assente sob bases mais justas e equânimes. Exemplo disso é a utilização deste arcabouço normativo por parte do Banco de Desenvolvimento da Ásia. A partir de sua estratégia de proteção social, aprovada em 2001, este banco tem formulado e implementado mecanismos que visam compatibilizar sua atuação com o imperativo de se respeitar os direitos humanos no trabalho. Entre as regras, encontram-se:

- “Vulnerable groups that may be negatively affected by an ADB intervention must be adequately compensated and mitigation measures put in place to avoid creating further poverty (e.g., in case of public or private sector restructuring, workers, particularly low income workers, should not be unfairly disadvantaged, regardless of race, skills, gender, age, or religious and political beliefs); mitigation measures should always aim to adequately balance social objectives and economic sustainability; and
 - (i) in the design and formulation of its loans, ADB will comply with the internationally recognized CLS;
 - (ii) take all necessary and appropriate steps to ensure that for ADB financed procurement of goods and services, contractors, subcontractors and consultants will comply with the country’s labor legislation (e.g., minimum wages, safe working conditions, and social security contributions, etc.) as well as with the CLS;
- As part of its regular loan reviews, ADB will monitor that (i) and (ii) are complied with.¹¹” (ADB, 2006, p. 16-17)

Medidas como estas estão sendo adotadas também por outros bancos e agências de desenvolvimento e, até certa medida, pelo Banco Mundial. Esta nova política representa, em maior ou menor grau, uma reversão da tendência de desregulamentação do mercado de trabalho imposta pelo Consenso de Washington a partir dos anos 1990.

A crise econômica de 2008 e a escalada do desemprego no mundo fez com que o Banco Mundial reavaliasse suas orientações de políticas até então utilizadas. O *Doing Business*¹², por exemplo, incentivava claramente os países a desregulamentarem seus mercados de trabalho como forma de gerar ganhos de competitividade. Benefícios sociais, como o seguro desemprego, eram considerados fatores negativos para o ambiente de negócios do país avaliado, fazendo com ele perdesse posições no ranking. A crise demonstrou claramente a importância de medidas como esta para estimular a demanda agregada e evitar o aprofundamento do quadro recessivo.

¹¹ CLS significa “core labor standards” e ADB significa “Asian Development Bank”.

¹² A plataforma virtual do Banco Mundial para o ranqueamento dos países de acordo com sua competitividade.

Ao perceber estas incoerências, o Banco Mundial publicou, em Outubro de 2009, uma nota sobre o uso do indicador de emprego dos trabalhadores para efeito de aconselhamento político dos países, onde consta:

Particularly in current times, a comprehensive approach in advice on labor market policies is needed. The Employing Workers Indicator presents a measure of flexibility in employment regulations but does not capture other key dimensions of employment policies, such as worker protection measures. A Consultative Group has been formed to serve as an important source of advice on the potential establishment of a new worker protection indicator and possible future revisions of the Employing Workers Indicator. While this process is ongoing, the Employing Workers Indicators were removed as a guidepost to the World Bank Country Policy and Institutional Assessment questionnaire (CPIA) and are not to be used as a basis for policy advice. (WORLD BANK, 2009, p.1)

Com o objetivo de reformular o referido indicador, o Banco Mundial formou um Grupo Consultivo composto por profissionais das seguintes áreas: OIT (membros do corpo de criação de padrões internacionais); sindicalistas, empresários, acadêmicos e juristas. Este grupo tem como meta estabelecer um novo indicador para ser usado pelo Doing Business: indicador de proteção ao trabalhador. A idéia é formular um índice no qual o país que adquirir a nota máxima possa estar plenamente em dia com suas obrigações junto à OIT, sobretudo no que se refere aos “core labor standards”.

Este movimento realizado pelo Banco Mundial merece ser destacado porque retrata uma nova fase pelo qual passa o debate acadêmico e político a respeito dos direitos trabalhistas no âmbito internacional. Durante muito tempo, a visão predominante era a de que os padrões trabalhistas propostos pela OIT representavam um desincentivo ao investimento, uma medida que prejudicava a criação de empregos formais ou até mesmo uma política protecionista (barreira não-tarifária ao comércio). No entanto, se outrora estes direitos eram vistos como prejudiciais ao crescimento econômico e um empecilho ao aumento de produtividade, atualmente o debate tem evoluído no sentido de respaldar a adoção dos direitos humanos no trabalho por todos os países do mundo, independentemente de seu nível de desenvolvimento. Consolida-se o entendimento de que o respeito aos padrões mínimos no trabalho é um pré-requisito para assegurar a estabilidade política, econômica e institucional dos países.

Além do uso dos “core labor standards” por parte dos bancos e agências de desenvolvimento, deve-se destacar a sua inserção nos acordos de livre comércio. Nos últimos anos, têm aumentado o número de acordos a incluir cláusulas sociais como uma de suas

condicionalidades, destacando-se entre elas as cláusulas trabalhistas. Isso tem sido possível porque a questão social tem se tornado cada vez mais uma parte integrante das negociações comerciais. O objetivo é tornar o processo de globalização mais justo e equânime, ampliando os seus benefícios para todos os envolvidos.

A inclusão de cláusulas sociais nos acordos de livre comércio busca afastar a possibilidade de que eles sejam usados de forma a estimular o “race to the bottom”. Neste sentido, acordos mais robustos prevêm, inclusive, a imposição de salvaguardas comerciais em caso de “dumping trabalhista”¹³. Cláusulas trabalhistas já fazem parte de acordos de livre comércio de diversos países com os Estados Unidos, Canadá, União Européia e Mercosul. Desde 1993, os Estados Unidos tem adotado cláusulas trabalhistas em acordos bilaterais e regionais. Desde a década de 1970 esta já era uma preocupação dos países do continente americano em processos de integração regional, como demonstrado em acordos do CARICOM¹⁴. (DOUMBIA-HENRY, GRAVEL, 2006)

A União Européia, por sua vez, passou a incluir, a partir de 2005, cláusulas trabalhistas em seu Sistema Geral de Preferências¹⁵. Com isso, países que atendem a critérios de proteção ao trabalhador passam a receber benefícios extras em suas transações comerciais com os integrantes do bloco. Além disso, a UE tem adotado cláusulas trabalhistas em seus acordos comerciais, como por exemplo o negociado com o Chile.

Os CLS (“core labor standards”) também são implementados por meio IFA (“International Framework Agreements”). Estes acordos prevêm uma espécie de extraterritorialidade das leis do trabalho. Eles são negociados entre empresas multinacionais e federações sindicais globais. Os IFA’s têm validade em todos os países onde a multinacional atua, de modo que suas atividades produtivas precisam estar em conformidade com as normas trabalhistas acordadas. Até 2007, havia 62 acordos desta natureza no mundo, oferecendo cobertura para mais de 5 milhões de trabalhadores. (OIT, 2009)

Por fim, uma questão muito importante a ser discutida em relação aos CLS é sobre como estes direitos impactam a competitividade dos países. Questiona-se em que medida é viável um país assegurar o respeito aos direitos fundamentais no trabalho ou em que medida ele pode se

¹³ O dumping trabalhista ocorre quando um país lança mão de concorrência externa desleal por meio da imposição de níveis muito baixos de condições de trabalho.

¹⁴ Mercado Comum do Caribe.

¹⁵ Mecanismo de comércio que oferece tratamento preferencial a produtos provenientes de países pobres, sendo que estes têm que atender a algumas condicionalidades para fazer jus à preferência.

beneficiar do “race to the bottom” para impulsionar seu desenvolvimento econômico. Os estudiosos do tema não apresentam convergência sobre este assunto.

A OIT afirma que os padrões trabalhistas não prejudicam a competitividade da economia do país adepto:

International labour standards are sometimes perceived as entailing significant costs and thus hindering economic development. A growing body of research indicates, however, that compliance with international labour standards often accompanies improvements in productivity and economic performance. Higher wage and working time standards and respect for equality can translate into better and more satisfied workers and lower turnover of staff. Investment in vocational training can result in a better trained workforce and higher employment levels. Safety standards can reduce costly accidents and health care fees. Employment protection can encourage workers to take risks and to innovate. (OIT, 2009)

Há especialistas que argumentam, no entanto, que a não adoção dos “core labor standards” pode ser utilizado como uma estratégia de competição internacional, e que esta estratégia pode funcionar caso outros países não incorram no mesmo artifício. Esta idéia remete a medidas do tipo “beggar thy neighbor”¹⁶. Desse modo, não se observa uma convergência a respeito do tema. Os estudos de caso da China e da Índia enriquecerão a discussão, mostrando como os gigantes asiáticos têm se comportado diante deste cenário.

1.4) Metodologia: “Desenho da mais semelhança”

O trabalho foi realizado a partir do “desenho da mais semelhança”, desenvolvido por Przeworski e Teune (1970). Este desenho de pesquisa propõe a seleção de casos que reúnem o maior número possível de similaridades e uma quantidade reduzida de diferenças. Esta composição visa diminuir a influência das variáveis que não interessam ao modelo teórico, de modo que as inconstâncias encontradas na variável dependente de fato possam ser atribuídas às variáveis explicativas, focando-se nas divergências encontradas dentro do sistema.

Os estudos de caso de Índia e China permitirão encontrar relevantes semelhanças nos seus processos históricos e econômicos, a serem compiladas na conclusão deste trabalho. Desse modo, fortalece-se a relação de causalidade entre as variáveis independentes e dependente deste estudo,

¹⁶ Expressão que designa políticas que beneficiam um país em prejuízo dos seus pares.

quais sejam: competitividade dos países em setores intensivos em mão-de-obra como variável dependente; e disponibilidade relativa dos fatores de produção; ocorrência de liberalização econômica e comercial; segurança jurídica; estabilidade política; e desregulamentação do mercado de trabalho como variáveis independentes.

Esta pesquisa lança mão de estudos de caso comparados para sustentar sua argumentação. De acordo com Roberto Yin (2005), como estratégia de pesquisa, utiliza-se o estudo de caso em muitas situações, para contribuir com o conhecimento que temos dos fenômenos individuais, organizacionais, sociais, políticos e de grupo, além de outros fenômenos relacionados”. O estudo de caso possui três variações: explanatório, descritivo ou exploratório. Os casos a serem analisados nesta pesquisa possuem fins causais ou explanatórios, haja vista que têm o objetivo de explicar a lógica com que se dão os fluxos de comércio entre os países no que diz respeito às relações de trabalho.

A estratégia de pesquisa por meio de estudos de caso comparados serve perfeitamente para fundamentar estudos explanatórios ou causais. Trata-se de uma metodologia muito efetiva à medida que permite explorar as diversas facetas que envolvem os casos em estudo, analisando-se a fundo as inter-relações entre as variáveis e as causalidades que envolvem a temática investigada. Utiliza-se de proposições teóricas previamente formuladas, de modo que os dados não são coletados de maneira aleatória, mas sim a partir do referencial teórico especificado. As teorias apresentadas no Capítulo I deste trabalho servem de substrato para a condução do estudo de caso ora analisado. A estratégia adotada constitui uma boa estrutura metodológica para a temática em estudo, tendo em vista que se ajusta ao objetivo da pesquisa, que é explicitar as imbricações referentes ao mundo do trabalho e à dinâmica do comércio internacional.

Estudo Comparativo: Por que Índia e China?

Índia e China são os países que detêm as maiores populações laborais do planeta, totalizando 467 milhões e 813 milhões de trabalhadores, respectivamente¹⁷. Essa expressividade dos mercados de trabalho indiano e chinês faz com que eles sejam casos ideais quando se pretende analisar a interação entre regulação do trabalho e comércio internacional. Tratam-se não apenas de países que reúnem as características necessárias à aplicação das teorias apresentadas,

¹⁷ De acordo com dados do WORLD FACTBOOK (CIA, 2010)

mas nações com extraordinária capacidade de influenciar os níveis salariais e de regulação do trabalho em todo o mundo.

Para fins de aplicação do modelo teórico¹⁸, cada país pode ser entendido como um fornecedor em potencial de mão-de-obra para o mercado global, sendo que cada nação decide, seguindo os critérios que melhor lhe convier, o nível de regulação adequado ao seu mercado de trabalho. Tendo em vista que existem centenas de países e, conseqüentemente, centenas de frações do mercado de trabalho global, então nenhum país teria condições de, agindo isoladamente, influenciar os níveis salariais e de regulação em escala global. China e Índia podem constituir exceções a esta regra, agindo como uma espécie de fornecedores “oligopolistas”¹⁹ de mão-de-obra para o mercado internacional. Neste sentido, entender o atual estágio da legislação trabalhista na China e na Índia é essencial para se compreender os padrões de comércio internacional da atualidade, bem como as suas tendências para o futuro. Analisar-se-á também a capacidade de “enforcement” desta legislação trabalhista, ou seja, qual a possibilidade de acesso dos trabalhadores aos mecanismos governamentais e jurídicos de assegurar o cumprimento da lei.

Coleta e análise dos dados

Os dados a serem analisados deverão estar em conformidade com os objetivos da pesquisa, quais sejam:

- Avaliar o processo de desenvolvimento econômico de Índia e China, com foco nas suas competitividades em produtos intensivos em mão-de-obra, e sua relação com o nível de proteção ao trabalhador;
- Entender em que medida este desenvolvimento pode ser atribuído à imposição de condições degradantes de trabalho à sua população;
- Analisar quais foram os resultados da estratégia chinesa em comparação a da Índia e de outros países;
- Avaliar a replicabilidade do modelo chinês para outros países em desenvolvimento.

¹⁸ No caso, o “race to the bottom”.

¹⁹ O termo oligopolista não é utilizado em seu sentido literal, tendo em vista que implicaria na existência de um mercado concentrado em outros poucos produtores também oligopolistas, o que não se observa em termos do mercado de trabalho global.

Ambos os estudos de caso estão divididos em 3 partes. Primeiramente, um breve histórico dos eventos políticos que marcaram o século XX e seus impactos sobre o modelo econômico adotado pelo país, desembocando nos processos de liberalização das décadas de 1980 e 1990. Destacar-se-ão medidas a níveis macro e microeconômicos adotadas por Índia e China com o objetivo de se inserir no comércio internacional e impulsionar seu crescimento econômico.

Em segundo lugar, analisar-se-á o comércio internacional do país, avaliando-se detidamente sua pauta de exportação e como esta pode corroborar ou refutar a teoria da proporção dos fatores. Será avaliada a participação do país na exportação de produtos intensivos em mão-de-obra, ponderando-se a sua competitividade no mercado internacional e quais os fatores que afetam este fenômeno. Serão utilizadas informações disponíveis nas bases de dados do International Trade Centre, UNCTAD, FMI, Banco Mundial, entre outras fontes.

A terceira subseção debruçar-se-á sobre a questão das relações de trabalho, discutindo os avanços e retrocessos ocorridos a partir do processo de liberalização comercial. No caso da China, será dado foco às mudanças trazidas pela reforma trabalhista deflagrada em 2007; e as tendências geradas em termos de alocação das forças produtivas e no deslocamento dos recursos materiais e humanos. No caso da Índia, será investigado o motivo da manutenção da alta regulação do trabalho mesmo após a liberalização, acompanhando o desenvolvimento do debate interno e externo a respeito do tema. Serão utilizados dados de níveis salariais e de proteção ao trabalhador disponíveis nos bancos de dados da OIT, do Escritório Nacional de Estatísticas da China, Escritório de Estatísticas do Trabalho dos Estados Unidos, entre outras fontes.

CAPÍTULO II - China: o despertar do dragão

2.1) Background Histórico

Nesta seção, serão expostos os fatos e eventos históricos mais importantes ocorridos na China durante o século XX e que culminaram no processo de liberalização econômica ocorrida a partir de 1978. Entre as mais antigas civilizações do mundo, a China apresenta uma história rica e repleta de nuances que a diferenciam de qualquer outro povo. Ao longo de seus mais de 3.500 anos de história, a nação asiática passou por longos períodos de guerra e de paz, enfrentando muitas investidas estrangeiras especialmente durante o século XIX sem, no entanto, deixar de imprimir forte resistência às invasões. Nesta breve contextualização histórica, será discutida a subida ao poder do Partido Comunista Chinês; os triunfos e fracassos das quase três décadas da Era Mao, e a sucessão política que resultou no processo de liberalização.

A história recente da China é marcada pela subida ao poder do Partido Comunista Chinês, em 1949. A vitória das forças lideradas por Mao Tse Tung só veio a se realizar após mais de 15 anos de disputa entre o PCC e o KMT²⁰. Estas duas forças políticas tiveram um drástico rompimento de suas alianças históricas após uma guinada imperialista do General Chiang Kai-shek, do KMT, que assumiu o poder em 1925, após a morte de Sun Yat-Sen. Ele ampliou o seu domínio sobre a China central e meridional, passando a perseguir os líderes do PCC a partir 1927 (USA, 2010).

Os membros remanescentes do PCC se refugiaram nas montanhas do leste. No entanto, após alguns anos as forças do partido se revitalizaram e, em 1934, iniciou-se a famosa “Longa Marcha”. A partir da articulação de uma guerrilha armada, o PCC começou a ampliar gradativamente seus domínios, passando pelas longínquas terras da Província de Shaanxi, no noroeste do país, até chegar ao conflito direto com o exército Kuomintang. Durante a marcha, emergiu a liderança de Mao Tse Tung.

O conflito interno entre os dois partidos perdurou até mesmo durante a invasão japonesa (1931-45), apesar de estarem formalmente aliados para a expulsão dos estrangeiros a partir de 1937. Mesmo em meio a Segunda Guerra Mundial, as forças oposicionistas internas

²⁰ Kuomintang, também chamado de Partido Popular Nacionalista da China.

permaneceram guerreando entre si clandestinamente. Após a derrocada do Japão, em 1945, militantes dos dois partidos arregimentaram a guerra civil. Em 1949, as forças do PCC já haviam dominado quase todo o país, de modo que os líderes do KMT se refugiaram na Ilha Formosa (Taiwan).

Após a vitória do partido comunista, a população chinesa vivenciou a chamada Era Mao. Apesar de não ter permanecido durante todo o período como governante do país, Mao Zedong (Mao Tse Tung) exerceu enorme influência nos rumos da revolução até a sua morte, em Setembro de 1976. Os primeiros anos após a proclamação da República Popular da China foram marcados pelos esforços para a reconstrução do país. Após décadas de seguidos conflitos armados, convulsões sociais e inflação fora do controle, o principal objetivo do novo governo era reerguer a infra-estrutura e a auto-estima da nação.

Diversas das pautas comunistas foram implementadas desde o início, dentre elas uma ampla reforma agrária. . No início dos anos 1950, o governo lançou um grande programa de reconstrução econômica e social, a partir de uma ordem econômica baseada no planejamento centralizado. A aliança estratégica com a União Soviética permitiu que a China recebesse relevante ajuda para o seu plano de desenvolvimento, inclusive com o envio de pessoal qualificado (médicos, engenheiros, pesquisadores, etc), além de assistência financeira e transferência de tecnologia.

Apesar disso, as relações com a URSS vão se deteriorando ao longo da década de 1950, após a morte de Stalin, de tal modo que em 1960, são rompidos os laços estratégicos entre as duas potências. Em 1958, Mao anuncia um novo programa econômico, que visava impulsionar o crescimento do país a partir do desenvolvimento da agricultura e do setor industrial, chamado o “Grande Salto Adiante”. Mao convocou a população a oferecer três anos de esforços e privações em prol do desenvolvimento da nação. Para isso, os trabalhadores eram submetidos a até 16 horas de labor diário.

O plano, no entanto, não apresentou resultados muito positivos. Nos anos de 1960 e 1961, o povo passou com um período de grande escassez e miséria, gerado pelas dificuldades econômicas somadas aos problemas climáticos. O resultado foi uma das maiores ondas de fome da história da humanidade, levando a morte de dezenas de milhões de pessoas. O sistema

hukow²¹ exerceu papel central diante deste quadro: 95% das mortes ocorreram na zona rural. O governo detinha o controle da informação, de modo que os habitantes das cidades, com maior potencial de iniciarem uma revolta contra o regime comunista, muitas vezes não tomava conhecimento da enorme onda de fome existente no meio rural. Isso permitiu que o Mao ultrapassasse este período sem enfrentar convulsões sociais que comprometessem a estabilidade do governo.

Em 1959, Liu Shaoqi havia assumido a presidência do país, enquanto Deng Xiaoping era secretário geral do partido comunista. Foram adotadas algumas políticas contrárias à visão de Mao (Presidente do PCC), de modo que este passa a adotar medidas para readquirir seu poder no governo. Em 1966, Tse Tung lança a Grande Revolução Cultural Proletária. Com o apoio da Guarda Vermelha e do Exército de Libertação, Mao passa a adotar políticas para aprofundar as reformas comunistas. O objetivo era tornar todo o serviço público mais humilde e menos elitizado. Professores e médicos, por exemplo, passaram a trabalhar sob o estrito controle das autoridades policiais, devendo seguir a risca as orientações revolucionárias.

As políticas da Revolução Cultural vigoraram até a década de 1970. Em 1976, no entanto, morre Mao Tse Tung, apresentando-se uma oportunidade para que tendências mais moderadas do partido ampliassem seu poder. No bojo deste processo, Deng Xiaoping reassume seu posto de destaque na política chinesa a partir de 1977. Estavam dadas as condições para que a China mudasse os rumos de seu modelo de desenvolvimento.

Neste ínterim, Pequim buscou se aliar aos norte-americanos para fazer frente ao vácuo deixado pelo rompimento com a União Soviética. Em 1972, o presidente americano Richard Nixon realiza uma visita a China e encontra-se com Mao e Zhou Enlai. No mesmo ano, a China passa a aderir a Organização das Nações Unidas, substituindo Taiwan, que ocupava até então o assento permanente reservado ao gigante asiático.

Taiwan, por sua vez, continuou separado politicamente da China. Territórios anteriormente considerados protetorados inglês e português (Hong Kong e Macau, respectivamente) voltam ao controle de Pequim no final da século XX, apesar de continuarem como regiões administrativas especiais, o que possibilita um grau diferenciado de autonomia

²¹ Trata-se de um registro de residência que serve como uma espécie de passaporte interno, impedindo que os cidadãos possam viajar e se estabelecer em outra província. O sistema data da Dinastia Xia (2100 a 1600 a.C.). Registros similares existem no Japão e em Taiwan. O grau de “enforcement” é muito diferenciado ao longo do tempo e de uma província para outra, mas tem sido um importante mecanismo de controle do êxodo rural, sobretudo entre 1949 e 1978.

política e legislativa. Na figura 1, encontra-se a atual conformação político-administrativa do território chinês:

Figura 1 – Divisões Político-Administrativas do Território Chinês



Fonte: Wikimedia Commons

2.2) Reformas Econômicas e seus desdobramentos

Nesta sessão, serão estudados os aspectos mais importantes das reformas implementadas a partir de 1978, explorando-se suas conseqüências para o modelo de inserção econômica internacional adotada pela China desde então. Os resultados apresentados pela economia chinesa nos últimos 30 anos são impressionantes. Está-se diante de um dos mais intensos processos de crescimento já vistos na história. O PIB per capita (PPP)²² anual do país saltou de US\$ 251 dólares em 1980 para US\$ 6.567 em 2009 (FMI, 2010). A taxa média de crescimento anual durante o período foi de 9,9 % (Id.).

²² Paridade de Poder de Compra.

A morte de Mão Tse Tung, em 1976, marcou o início de sérias discussões no PCC sobre como o governo deveria se comportar em termos de políticas econômicas e comerciais. O retorno de Deng Xiaoping a uma posição de destaque no cenário político chinês fortaleceu a idéia de uma transição do modelo de desenvolvimento. Político de visão reformista, Xiaoping defendia um redimensionamento do papel do Estado com o objetivo de enfrentar os graves problemas econômicos e sociais do país. Para isso, ele procurou aumentar a influência das alas mais moderadas do PCC, ao mesmo tempo em que se opunha aos excessos cometidos por tendências mais radicalizadas durante a Revolução Cultural. Ao assumir um papel de liderança no governo e no partido, ele realizou diversas mudanças nas regras econômicas, passando a ampliar as possibilidades de acumulação de capital por parte dos cidadãos.

Ao longo da década de 1980, o governo chinês realizou diversas reformas na economia com o objetivo de impulsionar o desenvolvimento. Entre as suas diretrizes, estavam a manutenção da estabilidade macroeconômica; uma política monetária austera, com controle da inflação via taxa de juros; responsabilidade fiscal; políticas de atração e canalização dos investimentos estrangeiros para núcleos de prosperidade (Zonas Econômicas Especiais) com garantias à propriedade privada; uso da política cambial como instrumento de estímulo à exportação. Isso significou uma reversão histórica no caminho seguido pela China até então, que era de uma economia planificada e voltada para dentro.

Como resultado, a China passou a ter uma alta taxa de poupança e investimento, aumento expressivo das exportações e ganhos progressivos de produtividade. Em 2005, a poupança doméstica atingiu a taxa de 48,2% do PIB, uma das mais altas do mundo. (LEVY et. al., 2008). A corrente de comércio da China aumentou intensamente ao longo dos últimos 30 anos, de modo que, em 2007, chegou a representar 64,3% do PIB (OMC, 2010; FMI, 2010). Esse indicador demonstra que a China se inseriu rapidamente nas cadeias produtivas globalizadas, passando a hospedar unidades produtivas que muitas vezes realizam somente uma das muitas etapas de produção no país. Este movimento será mais profundamente discutido na próxima seção.

A criação das Zonas Econômicas Especiais (ZEE's) estão entre as políticas de maior relevância para o processo de crescimento chinês. Em 1980, foram criadas as primeiras 4 ZEE's, em Shenzhen, Zhuhai, Shantou e Xiamen. O sucesso destas primeiras experiências levou o governo a criar mais 14 zonas em 1984. Alocadas ao longo do litoral, as ZEE's tinham como objetivo atrair empresas transnacionais interessadas em instalar unidades produtivas em território

chinês. Para despertar o interesse dos empresários, o governo assegurou o respeito à propriedade privada, ao mesmo tempo em que reduziu as restrições ao envio de remessas de lucro ao exterior. Além disso, concedeu isenções fiscais, disponibilizou terrenos, edificações, infra-estrutura de energia e transporte. Também foram instalados centros de pesquisa, laboratórios e incubadoras de empresas. A localização próxima de fornecedores e indústrias correlatas favoreceu o surgimento de “clusters” especializados na produção de determinados produtos. Exemplo disso é o pólo calçadista de Donnguan, localizado na província de Guangdong, que se tornou um dos maiores do mundo. Em contrapartida aos incentivos, as empresas tinham que se associar a um produtor doméstico, possibilitando transferências de tecnologia.

As ZEE's apresentaram grande sucesso na medida em que atenderam aos seus propósitos, que eram os de atrair investimentos estrangeiros, gerar centros industriais dinâmicos e competitivos a nível global e por fim, impulsionar o crescimento da economia. Até hoje, grande parcela das exportações chinesas são oriundas destas regiões. O tratamento especial oferecido pelo governo para as ZEE's possibilitou o atendimento a todas as condições necessárias à instalação de fábricas em condições de competir no mercado internacional. O aporte de capitais de Hong Kong foi muito expressivo, importando contribuição fundamental para o sucesso da ZEE's, principalmente nos seus anos iniciais. A ex-colônia britânica possuía grande quantidade de indústrias intensivas em mão-de-obra, como as de brinquedo e vestuário. Na medida em que sua produção migrava para setores de tecnologia mais avançada e os preços de terrenos e salários foram aumentando, tornou-se mais lucrativo deslocar as fábricas para as ZEE's. (LEVY et al., 2008).

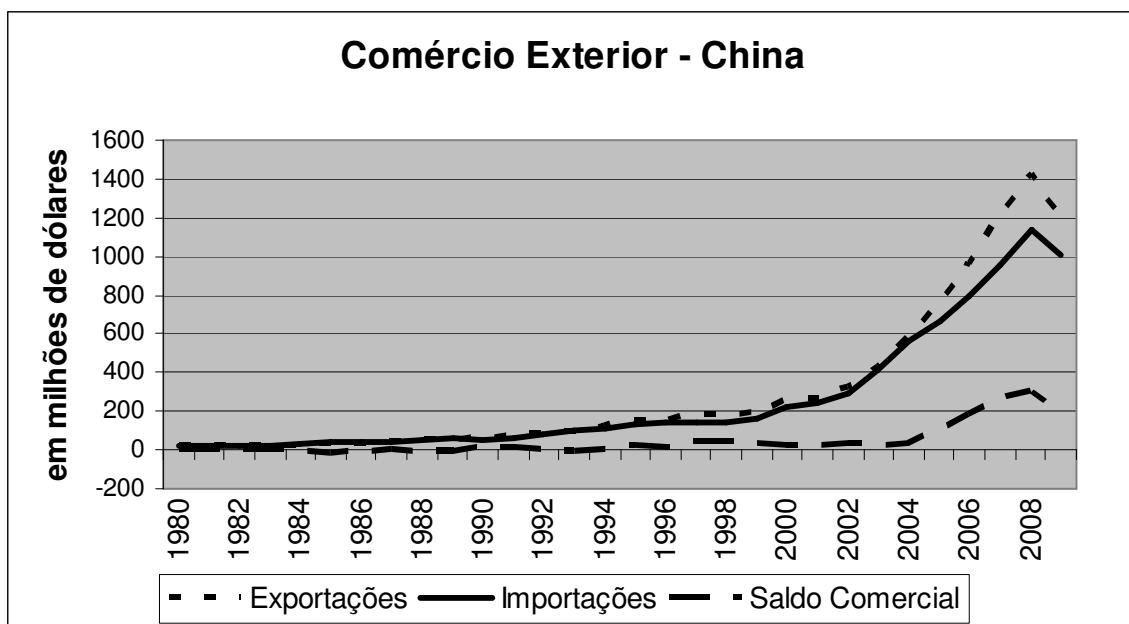
Não deve ser subestimada a inteligência do empresariado chinês e seu notável pragmatismo em fazer negócios. A sua engenhosidade em se inserir em cadeias produtivas complexas, copiar produtos de outras empresas e oferecer a um preço mais baixo.

The Chinese manufacturing model goes something like this: 1) find a suitable product, often a component for a larger product; 2) build a factory in a new development zone with one's life savings; 3) steal skilled labor from competitors and hire cheap labor to do unskilled tasks; and 4) move factory if expenses get too high. (HAYS, 2008)

A abertura comercial constituiu um dos fatores elementares para a estratégia de desenvolvimento da China. Fez-se uma clara opção pela interdependência em termos econômicos, passando-se de uma economia praticamente autóctone para se tornar intensamente

integrada ao mundo, naquilo que pode ser considerado um dos mais intensos processos de internacionalização de toda a história. Em 1980, a China exportou 18 milhões de dólares em mercadorias. Em 2007, o país já havia ultrapassado a marca de 1 bilhão de dólares (Gráfico 1), superando os Estados Unidos em volume de exportações. Em 2009, mesmo em meio a uma das maiores crises econômicas globais, a China se tornou a maior fornecedora de produtos para o mundo, superando a Alemanha.

Gráfico 1: Comércio Exterior da China de 1980 a 2009



Fonte: Elaborado a partir de dados da OMC.

Na primeira década após a liberalização (1980-1989), a China apresentou déficits em sua balança comercial em todos os anos analisados, com exceção de 1982 e 1983. Entre outros motivos, isso ocorreu porque a China precisou importar grande parte das máquinas e equipamentos necessários para iniciar seu processo de desenvolvimento, atraindo para o país o capital necessário para a instalação das primeiras fábricas. Já na década de 1990, a situação já estava revertida: a China apresentou superávit em todos os anos, exceto 1993. O país já delineava um círculo virtuoso de investimento e crescimento que permitiram a gradual ampliação do saldo comercial.

As exportações cresceram exponencialmente ao longo da década de 2000, permitindo que o saldo comercial atingisse níveis extraordinários. Entre 2002 e 2007, as taxas de crescimento das

exportações anuais foram superiores a 20%, chegando a 34% em 2003 e 35% em 2004. A ampliação das importações não se deu na mesma intensidade, de modo que o superávit comercial aumentou drasticamente ao longo da década. De 2004 para 2005, o saldo da balança comercial subiu de 32 para 102 bilhões de dólares, perfazendo aumento de 217%. A política de câmbio fixo e desvalorizado também ajudar a explicar este superávit.²³

Estes dados ilustram o caráter altamente dinâmico do comércio exterior da China. Ao mesmo tempo, revela-se a expressão quantitativa da emergência do dragão asiático, que representa um dos principais eventos do início do século XXI. É importante frisar que a maior parcela deste saldo comercial é obtido por meio da exportação de produtos industriais de baixa tecnologia. (LEVIS et al.)

Vantagens Comparativas

O crescimento da China pode ser considerado um caso que corroboraria a teoria de Heckscher-Ohlin sobre o comércio internacional. Isso porque os principais produtos da sua pauta de exportação são, de fato, intensivos em mão-de-obra, o que reflete a disponibilidade de fatores existente na própria economia. A China, historicamente, é um país muito abundante em mão-de-obra, sendo que este fator de produção apresenta um preço relativo inferior à terra e ao capital. A consequência disso é que o país atrai especialmente empresas produtoras de mercadorias intensivas em mão-de-obra, que instalam suas fábricas no país com o objetivo de reduzir seus custos de produção.

Os dados do “International Trade Centre” revelam que a pauta de exportação chinesa é dominada por produtos industriais cuja produção depende de uso intensivo de mão-de-obra, tais como vestuário, calçados, artigos de chapelaria e brinquedos.

²³ Uma parcela significativa deste saldo é convertida em títulos do Tesouro Americano. Nos últimos anos, a China também ampliou investimentos em outras regiões, com América Latina e África.

Tabela 2: Lista dos Produtos Mais Exportados pela China em 2008 - segundo o critério de percentual de participação nas exportações mundiais

Código - HS	Descrição do produto	Indicadores comerciais					
		Valor Exportado em 2008 - em milhares de dólares	Balança Comercial em 2008 - em milhares de dólares	Taxa de crescimento anual em valor entre 2004-2008, %	Taxa de crescimento anual das importações mundiais entre 2004-2008, %, p.a.	Participação nas Exportações Mundiais, %	Posição no Ranking dos Maiores Exportadores Mundiais
TOTAL	Todos os Produtos	1430693120	298130944	25	15	9	2
'46	Manufaturas de cestaria ou matérias para entrançar	2112213	2104630	19	4	75	1
'66	Guarda-chuvas, sombrinhas, chicotes e outros	1663137	1646701	19	10	67	1
'67	Penas, artigos de pena ou penugem; flores artificiais.	2240287	2047344	18	6	57	1
'65	Artigos de chapalaria e suas partes	2385698	2361342	19	8	41	1
'60	Seda	1434022	1317373	7	5	41	1
'63	Demais Produtos Têxteis Confeccionados; conjuntos, sortidos.	16776136	16496314	20	11	38	1
'58	Têcidos especiais; superfícies têxteis tuçadas, rendas	5360804	4623091	29	3	38	1
'61	Artigos de vestuário e seus acessórios, de malha	60877448	60023744	27	10	34	1
'42	Manufaturados de couro, selaria, chicote, etc.	16989376	16288630	13	12	34	1
'96	Brinquedos, jogos, artigos esportivos e suas partes	32816300	31622200	21	15	34	1
'64	Calçados e suas partes	29720438	28706094	18	10	33	1
'62	Artigos de vestuário e seus acessórios, exceto de malha	62490144	61268178	16	7	29	1

Código - HS	Descrição do produto	Indicadores comerciais					
		Valor Exportado em 2008 - em milhares de dólares	Balança Comercial em 2008 - em milhares de dólares	Taxa de crescimento anual em valor entre 2004-2008, %	Taxa de crescimento anual das importações mundiais entre 2004-2008, %, p.a.	Participação nas Exportações Mundiais, %	Posição no Ranking dos Maiores Exportadores Mundiais
'96	Manufaturas diversas	7621442	6789837	26	8	29	1
	Veículos, autopeças, equipamentos mecânicos e equipamentos para estradas.	10213526	8766427	18	15	27	1
'60	Tecidos de Malha	6367176	4065880	22	7	26	1
'94	Móveis e suas partes, artigos de cama e similares	42832800	41306325	26	11	24	1
'92	Instrumentos musicais e suas partes	1524880	1327659	17	8	24	1
'81	Outros metais, cimentos e suas manufaturas	4656422	3339365	26	18	23	1
'55	Fibras sintéticas ou artificiais descontinuas	6886741	4366443	18	4	22	1
'54	Filamentos sintéticos ou artificiais.	8769917	5118613	14	3	21	1
'69	Produtos de cerâmica	8036907	7589929	19	10	20	1
'52	Algodão	10690521	3245667	13	2	20	1
'06	Demais produtos de origem animal	1366733	1111501	8	8	19	1
'36	Explosivos, produtos pirotécnicos, fósforos, etc	586902	563714	10	9	18	2
'53	Outras fibras têxteis vegetais, fios e tecidos de papel.	594647	182074	1	-2	18	1

Código - HS	Descrição do produto	Indicadores comerciais						
		Valor Exportado em 2008 - em milhares de dólares	Balança Comercial em 2008 - em milhares de dólares	Taxa de crescimento anual em valor entre 2004-2008, %	Taxa de crescimento anual das importações mundiais entre 2004-2008, %, p.a.	Participação nas Exportações Mundiais, %	Posição no Ranking dos Maiores Exportadores Mundiais	
'59	Tecidos revestidos, recobertos ou estratificados	3864261	2136426	32	8	18	1	
'85	Materiais elétricos e suas partes	324887040	59683344	26	11	17	1	
'83	Manufaturas diversas de metais comuns	8782601	7437161	26	13	16	1	
'73	Manufaturas de ferro e aço	48419120	37871297	37	21	16	1	
'16	Preparados de carne, peixe, crustáceos, moluscos, etc	6036266	5966790	15	13	16	1	
'51	Lã, pêlos, fios e tecidos de crina	2087464	-632609	6	2	15	2	
'84	Maquinas e Equipamentos	285746400	145678640	26	12	15	1	
'89	Navegação marítima e fluvial	19570792	18282725	69	19	14	3	
'82	Ferramentas, tecidos, artigos de cozinha, etc.	7667331	5336777	16	12	14	2	
'70	Vidro e suas manufaturas	9069697	5649686	28	11	14	1	

Fontes: Cálculos do CCI baseados em estatísticas de COMTRADE.

A análise dos dados da tabela 2 é muito frutífera no sentido de explicar as dinâmicas econômicas e comerciais da China nos últimos anos. A ordem de apresentação das categorias de produtos²⁴ foi determinado pelo percentual de participação da China nas exportações mundiais de cada categoria (coluna em negrito). Este critério é muito importante para explicitar as vantagens comparativas de um país, tendo em vista que servem também para o cálculo do Índice Balassa.²⁵ Este índice é utilizado para medir as Vantagens Comparativas Reveladas, permitindo que se quantifique as vantagens comparativas de um país num determinado segmento. Para isso, utilizam-se dados da exportação do país em comparação ao que foi exportado pelo mundo. Balassa alerta, no entanto, que as vantagens comparativas de um país só são evidenciadas na sua pauta de exportação na medida em que o país reduza suas tarifas aduaneiras: “a remoção dos instrumentos de defesa comercial beneficia a especialização do comércio intra-sectorial(...)” (Balassa, 1965). De fato, políticas de desenvolvimento que causam a distorção dos preços relativos certamente geram desvios de comércio.

No caso da China, em que não há barreiras comerciais acima da média mundial, as categorias com maior participação na exportação mundial podem ser consideradas, de fato, aquelas em que o país possui vantagens comparativas. Desse modo, se a participação da China no total da exportação mundial é de 9% (Tabela 2), as categorias de produtos com participação nas exportações mundiais acima de 9%, como é o caso de todas as 36 categorias apresentadas na tabela, podem ser considerados aqueles em que o país possui as maiores vantagens comparativas. Entre eles, destacam-se as categorias 46, 66 e 67, em que a China detém mais de 50% do “market share” mundial. Outro dado que chama a atenção é que, em quase todos os produtos da lista, a expansão das exportações chinesas de 2004 a 2008 representou mais que o dobro do crescimento das exportações mundiais do produto. Isso demonstra que a China está ganhando rapidamente “market share” nos produtos em que possui maior vantagem comparativa.

O enorme sucesso do setor exportador da China está ligado também a fatores geográficos. A proximidade com economias mais maduras como Taiwan, Hong Kong, Coreia do Sul, Cingapura e Japão favoreceu a China. Isso porque estes países também iniciaram seu desenvolvimento, em maior ou menor grau, como plataformas de exportação, de modo que, à medida que os salários nestes países vão aumentando, seus empresários decidem deslocar para

²⁴ Indicados pelos códigos do Sistema Harmonizado

²⁵ LEITÃO, Nuno Carlos. Disponível em: <http://docentes.esgs.pt/nunoleitao/Downloads/indicadores.doc>

China as etapas de produção mais intensivas em mão-de-obra. Este processo foi denominado “Flying Geese Model”, aludindo aos ciclos de vida dos produtos, no qual cada etapa do processo produtivo, desde a sua invenção até a sua produção final, é alocada no país que oferece maiores vantagens comparativas. Desse modo, um novo design de celular pode ser desenvolvido na Coreia, enquanto a produção em si é transferida para a China.

A tese defendida neste trabalho, no entanto, é o de que nenhum dos fatores enumerados acima para as vultosas exportações chinesas (ZEE's, fator geográfico, entre outros) seriam suficientes se a China não possuísse um mercado de trabalho muito desregulamentado. Para se entender melhor este processo, vale a pena dedicar uma sessão para analisar as questões relacionadas à regulação do trabalho existentes na China ao longo destas três décadas.

2.3) Questões Sociais e Regulação do Trabalho

Nenhuma das reformas econômicas realizadas pelo governo se deram sem conseqüências sociais. Na verdade, as conseqüências da política agressiva de atração de investimentos estrangeiros causou fortes impactos não somente na China, mas em todo o mundo. Nos países desenvolvidos, muitas fábricas de segmentos intensivos em mão-de-obra migraram para o país asiático. Muitos outros países em desenvolvimento deixaram de receber investimentos estrangeiros porque não eram capazes de competir com a China em termos de custos de mão-de-obra, como por exemplo o México, que viu boa parte de seu parque industrial com risco de sair do país, processo que seria mais intenso caso não tivesse sido firmado o acordo do Nafta²⁶.

Alto nível de poupança tem como contraponto um baixo nível de consumo. Dados do Banco Mundial (2007) revelam que, na China, o consumo caiu de 65% do PIB em 1980 para 51% em 2005. A participação do consumo privado no PIB despencou de 50% em 1980 para apenas 36,8% em 2005. Isso significa que muitas famílias precisaram sacrificar seus ganhos de bem-estar em prol da estratégia de crescimento baseado em aumento do investimento. Fica demonstrado também que os trabalhadores se apropriaram de uma porção menor do produto

²⁶ North América Free Trade Agreement. Acordo firmado entre Canadá, México e Estados Unidos, que fornece preferências comerciais para as transações entre os países do bloco.

gerado, ao mesmo tempo em que decidiram poupar parcela maior de seu salário diante do déficit de serviços públicos.

É importante destacar que uma das principais razões para o aumento da taxa de poupança na China também recai sobre as questões sociais referentes ao processo de desenvolvimento. Os chineses economizam muito dinheiro ao longo da vida para fazer frente à omissão do Estado em oferecer serviços públicos à população. Ao longo do processo de liberalização, o acesso à educação e à saúde passou a ser condicionado ao pagamento de taxas; o sistema previdenciário ainda é pouco abrangente, de modo que os cidadãos precisam poupar grande parte do seu salário se quiserem ter uma velhice digna. As políticas de restrição à natalidade também ajudam a explicar a preocupação dos chineses com seu ingresso na terceira idade. Se nas gerações passadas as famílias tinham vários filhos que, em maior ou menor grau, ajudavam a cuidar dos pais na inatividade senil, hoje esta responsabilidade é do filho único. Além disso, a expectativa de vida tem subido muito ao longo das últimas décadas, de modo que este período de inatividade é maior.

Sem embargo, vários indicadores sócio-econômicos sinalizaram avanços: enquanto 64% da população vivia abaixo da linha da pobreza²⁷ em 1978, hoje menos de 10% da população encontra-se nesta situação; a taxa de alfabetização subiu de 20% nos anos de 1950 para mais de 90% nos dias de hoje; a expectativa de vida saltou para atuais 73 anos. Apesar disso, este crescimento foi acompanhado por um drástico aumento das disparidades sociais. O índice Gini²⁸ subiu de aproximadamente 30% em 1978 para os atuais 41,5% (UNDP, 2010).

O processo de industrialização foi acompanhado de um intenso êxodo rural. Centenas de milhões de chineses se dirigiram às cidades em busca de trabalho e melhores condições de vida. Entretanto, o inchaço das grandes cidades contribuiu para o agravamento de diversos problemas urbanos, como poluição, trânsito e violência. Diante desta situação, o governo amplia a repressão policial em meio a um governo autoritário. As leis penais estão entre as mais rígidas do mundo e muitas penas são aplicadas sem o devido respeito aos princípios jurídicos existentes no ocidente, tais como a presunção de inocência e o devido processo legal.

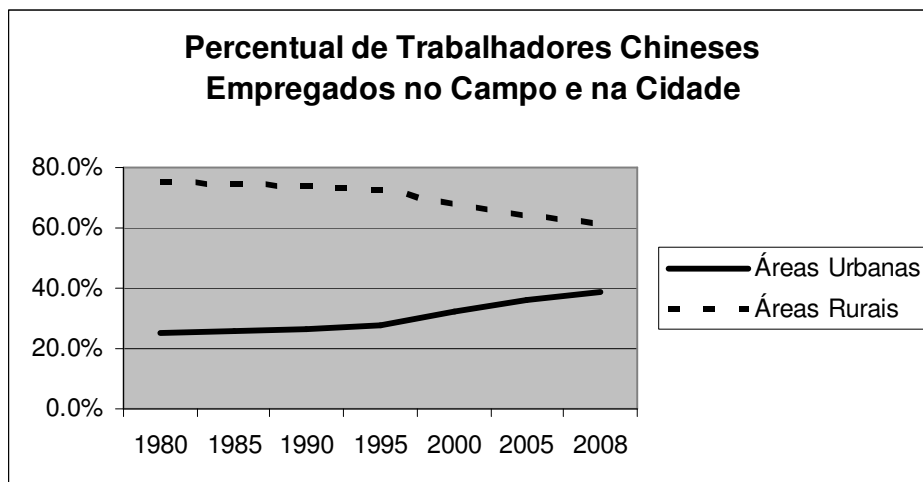
Segundo dados do Escritório Nacional de Estatísticas da China, o número de trabalhadores vivendo nas cidades chinesas saltou de 95 milhões em 1978 para 302 milhões em

²⁷ Renda de 1 US\$ PPC (Paridade de Poder de Compra) por dia

²⁸ Medida de desigualdade de renda, criada pelo estatístico italiano Corrado Gini: índice 0 significa igualdade absoluta e índice 100% significa desigualdade absoluta.

2008, perfazendo aumento de mais 200% em 30 anos. Este “boom” pode ser atribuído ao crescimento populacional e principalmente ao êxodo rural ocorrido neste período.

Gráfico 2: Êxodo Rural na China



Fonte: Escritório Nacional de Estatísticas da China

Os dados do gráfico 2 revelam que o percentual de trabalhadores urbanos aumentou gradativamente entre 1980 e 1995. A partir de meados da década de 1990, no entanto, o êxodo rural apresentou forte aceleração, aumentando muito a disponibilidade de trabalhadores nas áreas urbanas. A elevação da oferta de mão-de-obra permitiu que a China mantivesse níveis salariais muito baixos, utilizando-se deste artifício como principal fator de competitividade para atrair investimentos externos e impulsionar seu crescimento econômico.

O gráfico também demonstra que o êxodo rural da China está muito longo do seu esgotamento. Ao contrário, a população laboral urbana ainda representa menos de 40% do total no ano de 2008, de modo que as cidades ainda têm muito espaço para crescer. De acordo com projeções da consultoria Mc Kinsey, a população urbana será de 926 milhões de pessoas em 2025. Isso significaria um aumento de quase 100 milhões a cada 5 anos²⁹. Este inchaço dos núcleos urbanos representa um enorme desafio para o governo chinês no sentido de evitar que este processo agrave os problemas já existentes, como poluição, trânsito e violência.

Em termos econômicos, a continuidade do influxo de trabalhadores para a cidade significará que as empresas poderão continuar pagando baixos salários aos seus funcionários, tendo em vista o aumento da oferta de mão-de-obra. Com isso, poderiam manter sua

²⁹ Segundo reportagem da Asiaone, publicada em 18 dez. 2008

competitividade em setores intensivos em mão-de-obra. Este quadro sinaliza para o fato de que a China poderia continuar com o seu modelo de inserção econômica internacional nas próximas décadas, caso o governo continuasse com o mesmo nível de regulação do mercado de trabalho.

Relações de Trabalho

Nesta sessão, serão apresentados alguns aspectos importantes sobre os marcos de regulação do trabalho na China. Após tecer breves comentários sobre as relações de trabalho ao longo das últimas décadas, será dada ênfase à Reforma Trabalhista ocorrida no ano de 2007, que representou uma expressiva mudança em relação às políticas adotadas até então e sinaliza para uma inflexão do seu modelo de desenvolvimento.

A partir de 1949, com a implantação do regime comunista em toda a China continental, as relações de trabalho estiveram focadas nos objetivos gerais do governo, que era a da conquista de uma sociedade igualitária, mesmo que para isso fosse necessário reforçar a autoridade central. Na ditadura do proletariado, as empresas seriam expropriadas e a posse das mesmas seria transferida para o Estado. Com a eliminação da propriedade privada dos meios de produção, acreditava-se que a exploração do trabalhador acabaria, tendo em vista que os lucros deixariam de ser direcionados ao capitalista e passariam a ser destinados ao próprio trabalhador e ao Estado. Este, por sua vez, teria a preocupação exclusiva de promover o bem comum, oferecendo serviços públicos de qualidade para a população. A eliminação da mais-valia, tida como a grande causadora da injustiça e exploração na sociedade, seria suficiente para garantir que as relações de trabalho passassem a ser pautadas pela harmonia e pelo equilíbrio social. Qualquer sacrifício a ser realizado pelo trabalhador seria tão somente aquele necessário para assegurar o bem comum e o progresso da sociedade. Sendo o conflito social resultado da exploração do trabalho e sendo o lucro a maior expressão desta exploração, a eliminação do lucro seria capaz de resolver os problemas subseqüentes.

Percebendo o mundo desta maneira, torna-se mais compreensível porque os países comunistas, inclusive a China, eliminaram ou reduziram drasticamente as instituições do direito do trabalho existentes nos países capitalistas, com destaque para liberdade sindical. O fim da mais-valia teria como conseqüência a extinção do conflito entre trabalhadores e empresários. Desse modo, o direito do trabalho, que tem como sua base fundamental a gestão do conflito entre

estes dois pólos, simplesmente deixaria de ser necessária. A autonomia dos sindicatos traria resultados negativos, fazendo com que os seus trabalhadores buscassem somente ganhos particulares em detrimento dos interesses gerais do país. O progressivo alinhamento entre o sindicato e o partido comunista parecia ser o melhor caminho.

A história recente das relações de trabalho na China se confunde com a do sindicato trabalhista chinês: o ACFTU (All-China Federation of Trade Unions)³⁰. Criado em 1925, na segunda conferência da Federação Trabalhista Geral de Toda China, o ACFTU tem a missão de representar a totalidade da classe trabalhadora do país. Em 1927, o KMT reprimiu violentamente o ACFTU, passando a reconhecer somente os “sindicatos amarelos”, ligados diretamente ao governo. Com a subida do PCC ao poder em 1949, o ACFTU foi reabilitado, o novo regime de Mao Tse Tung tornou-o o sindicato único ligado ao regime comunista. A filiação dos trabalhadores a outros sindicatos não era permitida.

Com a Revolução Cultural, houve um aprofundamento da compressão do regime autoritário. Qualquer tipo de discordância era considerada inadequada. O ACFTU, apesar de ser fortemente controlado pelo PCC, era visto como uma ameaça à autoridade de Mao. Em 1966, o sindicato foi novamente dissolvido.

Em 1976, com a morte de Mao, a ACFTU voltou a poder realizar suas atividades, entre elas o congresso nacional. Em 1992, foi publicada a nova lei do sindicato, em que se reafirmou o objetivo e a missão da entidade nas relações de trabalho chinesas, ao mesmo tempo em que se defendeu o seu papel pra a manutenção da estabilidade social em meio ao socialismo de mercado, como é chamada a ordem econômica do país. Historicamente, a falta de liberdade sindical é motivo de muitas críticas por parte do movimento sindical dos outros países. Sem a livre organização coletiva, os trabalhadores não tem condições de se manifestar e exigir melhores condições de trabalho e aumentos salariais. Devido ao enorme contingente de trabalhadores da China, os baixos salários neste país interferem no nível salarial global.

China plays a key role in setting wages and working conditions around the world. Improving conditions for Chinese workers matters to workers everywhere. A major way to stop the global race to the bottom in wages and labor standards is to support efforts to raise wages in China. (RAYNOR, 2007)

³⁰ Atualmente, contando com mais de 130 milhões de filiados, destaca-se como a maior central sindical do mundo.

³¹ Fevereiro de 2007, em entrevista à ONG “Global Labor Strategies”. Bruce Raynor é presidente da “Unite-Here”, um dos maiores sindicatos da América do Norte, com mais de 250.000 membros.

A nível internacional, a China é vista como um dos países com o mercado de trabalho mais desregulamentado do mundo. O sucesso econômico deste país, inclusive, tem servido de estímulo para que outros países também desregulassem seu mercado. De fato, a liberalização da economia, iniciada em 1978, foi acompanhada de mudanças expressivas na vida dos trabalhadores chineses, sobretudo os da cidade. Se antes trabalhavam, via de regra, em empresas estatais, com baixa disposição para demitir funcionários, a partir do florescimento das empresas privadas a segurança no trabalho passou a ficar comprometida. Migrou-se de um sistema com ampla estabilidade no emprego para outro no qual o trabalho é extremamente flexível.

Todavia, um grande avanço na legislação trabalhista chinesa foi dado a partir de 2007, com a aprovação da nova Lei do Contrato de Trabalho, que substituiu a lei de 1994. É considerada a maior reforma trabalhista dos últimos 30 anos no país. Mudanças importantes foram implantadas, como por exemplo a ampliação da liberdade dos sindicatos. Dada a alta relevância desta Reforma Trabalhista para as relações de trabalho na China, é importante entender como a proposta foi gerada e discutida na sociedade e entre os diversos atores sociais e econômicos, bem como os seus impactos para a economia chinesa.

A primeira “draft law” foi publicada em Abril de 2006, como uma resposta às demandas sociais por melhores condições de trabalho e também aos protestos internacionais contra as violações aos direitos humanos e denúncias de “dumping trabalhista”. É notável que o crescimento econômico também gerou desigualdades e injustiças. Apesar de o país ter implantado reformas de liberalização da economia a partir de 1978, prosseguiu-se com a repressão política dos dissidentes, ao mesmo tempo em que o sindicato tinha uma estreita vinculação com o PCC. O avanço do capitalismo não veio acompanhado de um sistema de solução de controvérsias entre o capital e o trabalho, nos moldes do Ocidente. Havia grande descontentamento da população e o PCC decidiu se antecipar à emergência de maiores convulsões sociais.

A proposta de reforma trabalhista apresentada em março de 2006 pelo governo chinês ensejou grandes debates no meio empresarial e na sociedade civil. Foram utilizados diversos mecanismos para que os cidadãos comuns pudessem participar dos debates. Logo após a divulgação da “Draft Law”, abriu-se um período para comentários públicos acerca da proposta.

Por meio da internet, qualquer cidadão podia fazer críticas e sugerir mudanças no texto apresentado. Este espaço de discussão despertou o interesse de muitas pessoas, sendo que foram recebidos mais de 190.000 comentários.

O Comitê de Relações Legislativas do Congresso Nacional Popular realizou um simpósio para que os membros do governo central pudessem fazer mais comentários. Além disso, foram enviados deputados para várias regiões da China para investigar e pesquisar os impactos da lei para os cidadãos. Em Dezembro, o Comitê realizou um encontro para debater as sugestões levantadas no período de comentários públicos. Foi produzido um projeto de lei revisado, incorporando-se alterações ao documento original. Um estudo realizado pela ONG Global Labor Strategies (2008) revelou que esta segunda “Draft Law” apresentava diversos retrocessos em relação a anterior, sendo que o lobby exercido por corporações transnacionais e suas entidades representativas surtiu efeitos sobre os congressistas chineses.

A Câmara Americana de Comércio em Shanghai (AmCham) havia enviado ao governo chinês um documento de 42 páginas em nome de suas empresas membro. Na carta, demandava-se uma lista de revisões no texto original que, segundo a Câmara, trazia uma legislação muito rígida. Caso as modificações não fossem feitas, a AmCham ameaçava cancelar investimentos programados para a China, além de alertar sobre a perda de competitividade da indústria chinesa. A Câmara de Comércio da União Européia também divulgou nota com previsões parecidas. ONG's ligadas aos direitos do trabalho e sindicatos dos países desenvolvidos pressionavam para a aprovação de uma legislação trabalhista mais densa, de modo a se aproximar dos direitos existentes no Ocidente.

Após intensas discussões, a nova legislação foi finalmente aprovada em Junho de 2007 e entrou em vigor de Janeiro de 2008. Entre os dispositivos previstos nesta lei, o mais importante é a obrigatoriedade do contrato escrito após no máximo 30 dias de trabalho. Este fator representa um grande avanço, tendo em vista que até então mais de 40% dos trabalhadores do setor privado não possuíam contrato algum com seus direitos e deveres, de acordo com estatísticas da ACFTU. E mesmo as empresas que concediam contratos aos seus empregados, faziam-no, na maioria das vezes, de maneira a se isentar de responsabilidades por qualquer incidente observado no ambiente de trabalho, como um acidente de trabalho, por exemplo. Apoiando-se na ampla liberdade contratual, a empresa muitas vezes prescrevia apenas os direitos dos empregadores e os deveres dos empregados. A nova lei aumenta as exigências para que este contrato contemple mais direitos

trabalhistas, levando-se em conta o desequilíbrio de poder entre os dois pólos da relação de trabalho ao firmar a contratação.

Um dos pontos mais delicados da nova lei é a capacidade do governo fiscalizar a sua aplicação em todo o país. Os agentes do governo explicam que a nova legislação traz avanços substantivos exatamente porque oferece condições para que o próprio trabalhador e suas entidades representativas demandem a implementação das normas: uma vez que passa a haver um contrato de trabalho, possibilita-se que o trabalhador recorra a justiça para exigir o seu cumprimento. Desde o início de 2008, o número de processos trabalhistas aumentou 106% em Pequim e 132% em Donnguan³².

Outra modificação importante se deu com relação ao salário mínimo. Antes de nova lei, mais de 10% dos empregados recebiam salários abaixo do mínimo nacional. E muitos deles nem sequer recebiam os salários em dia ou então recebiam uma quantia inferior à combinada. Com a atual legislação, espera-se que o salário mínimo seja efetivamente respeitado a nível nacional. Além disso, foi fortalecida a obrigatoriedade do estabelecimento de hora-extra. A carga horária varia de região para região, mas observa-se em média a carga de trabalho de 60 horas semanais. Entre outros benefícios, a lei estabelece o pagamento de indenização em caso de acidente de trabalho, proibição da demissão sem justa causa após 15 anos consecutivos de trabalho na mesma empresa; limitação de no máximo dois contratos temporários de trabalho antes da efetivação; e ampliação do direito à sindicalização.

A Reforma Trabalhista da China apresentou muitos avanços no sentido de garantir condições mínimas de respeito aos direitos humanos e aprimorar as condições de trabalho para os trabalhadores chineses. É sabido que estes direitos e garantias também geram um aumento significativo nos gastos com a folha de pagamento dos funcionários: há pesquisas que apontam expansão de 25 a 40% nos gastos com mão-de-obra, gerando expressivo aumento nos custos de produção e comprometendo a competitividade de diversos setores. Fábricas da Nike e da Olympus, entre muitas outras, já migraram para países como Vietnã e Bangladesh, onde as relações de trabalho ainda são muito precarizadas.

O Partido Comunista deu uma real demonstração de que está disposto a atender a algumas demandas sociais para se manter no poder. O processo de discussão e deliberação da lei, apesar de ter tido muitos problemas, mostrou os crescentes esforços do governo chinês a fim de permitir

³² Revista Exame, 22 de Outubro de 2008

maior participação da sociedade. Mesmo em democracias consolidadas, não é comum ver projetos de lei despertarem tanto interesse da população.

O governo chinês tem dado diversas demonstrações de que a reforma trabalhista está inserida em um processo mais amplo de mudança no seu modelo de desenvolvimento. O país quer deixar de ser visto como um grande fornecedor de produtos de baixa qualidade, calcado na exploração de mão-de-obra barata para passar a produzir itens alta tecnologia, respeitando padrões trabalhistas e ambientais. Para isso, o governo tem investido cada vez mais em P&D, criando centros de treinamento e incentivando a inovação tecnológica. São apoiados setores como os de software, biotecnologia, equipamentos médicos e supercomputadores. Analistas avaliam que a China está passando atualmente pela mesma mudança ocorrida em países como Japão e Coréia em décadas passadas. Após iniciar seu processo de desenvolvimento oferecendo basicamente produtos intensivos em mão-de-obra, passaram posteriormente a desenvolver produtos mais sofisticados.

When a country is in its early stages of development, as China was 20 years ago, having an export processing center is good for growth. But there's a point when that's no longer appropriate. Now China's saying, 'We don't want to be the world's sweatshop for junk any more'. (ROTHMAN, 2008)³³

Em função da reforma trabalhista, muitas multinacionais ameaçaram fechar as portas e uma importante parcela delas de fato migraram para outros países. Em Abril de 2008, o Credit Suisse previu que um terço de todas as indústrias orientadas para a exportação fechariam as portas em 3 anos. Entretanto, a análise da pauta de exportações da China ainda não permite fazer afirmações conclusivas sobre os impactos da reforma na competitividade do país em indústrias intensivas em mão-de-obra. Dados do Trade Map revelam que a participação da China nas exportações mundiais de calçados e guarda-chuvas continuaram sua trajetória de crescimento mesmo após a reforma trabalhista, subindo de 30,8% em 2007 para 33,6% em 2009 no caso dos sapatos, e de 64,9% para 69,4% no caso dos guarda-chuvas. O "market-share" do país na exportação de vestuários de malha, por outro lado, reduziu-se de 35,7% em 2007 para 33,7% em 2009, enquanto a participação de Bangladesh subiu de 2,7% para 4,6% no mesmo período.

De fato, as províncias de Guandong e Shandong, tradicionais exportadoras de produtos intensivos em mão-de-obra, têm sofrido uma importante fuga de investimentos nos últimos anos em setores intensivos em mão-de-obra, tanto em função da reforma, quanto dos seguidos

³³ Em entrevista ao The New York Times.

aumentos salariais ocorridos nos últimos anos. As grandes disparidades salariais da China, no entanto, têm feito com que muitas das fábricas que saem de Guandong sejam transferidas para outras províncias no interior da China, onde o salário é menor, ao invés de migrar para outros países. De acordo com dados do Escritório Nacional de Estatísticas da China, a média salarial em Shanghai alcançou 56.565 yuans em 2008; a de Guandong foi de 33.110 yuans, enquanto na província vizinha, Jiangxi³⁴, a média foi de apenas 21.000 yuans. Estas disparidades geram um “race to the bottom” interno na China, no qual as empresas começam a instalar suas fábricas em regiões mais ao interior do país, onde os salários são menores, a fiscalização e o acesso a informações por parte dos trabalhadores são dificultados. O sistema hukow, que limita o fluxo interno de pessoas, ajuda a explicar estas enormes disparidades salariais. Apesar de ter havido uma descompressão do sistema a partir de 1978, ainda existem diversas restrições de acesso a serviços públicos a pessoas que se deslocam sem conseguir um visto de permanência no local.

Não há dúvidas que a Reforma Trabalhista que entrou em vigor em 2008 gerou importantes transformações tanto nas relações de trabalho quanto nos padrões de comércio internacional do país. Ainda não se sabe ao certo os impactos de longo prazo deste processo, mas os desdobramentos recentes são capazes de delinear as tendências para os próximos anos: aumentos salariais gerados pela ampliação da capacidade de negociação coletiva dos trabalhadores; transferências de fábricas para o interior da China e também para outros países e aumento dos investimentos em segmentos mais intensivos em capital e tecnologia. As reformas implementadas demonstram que a China tem mudado o foco do seu processo de desenvolvimento e que pretende desempenhar um novo papel nas cadeias transnacionalizadas de produção e consumo.

A ampla atuação governamental tanto na regulação do mercado de trabalho quanto no investimento em setores específicos demonstra que o Estado terá um papel mais dilatado no sentido de moldar as vantagens comparativas do país. Este movimento pode contrariar a especialização gerada pelos diferenciais na disponibilidade dos fatores, prevista pelas teorias das proporções dos fatores. No tocante aos “core labor standards”, a reforma certamente favoreceu a adequação do país aos patamares mínimos de proteção ao trabalhador enunciados pela OIT. Vale destacar, no entanto, que o país continua sem ratificar 4 das convenções fundamentais do

³⁴ Esta província não possui acesso para o mar. De modo que a atração de investimentos tem se tornado possível por meio de vultosos gastos governamentais com infra-estrutura para escoamento da produção.

trabalho, referentes à proibição do trabalho forçado e do direitos à barganha coletiva. Isso demonstra também até onde o regime autoritário está interessado em se engajar no regime internacional de proteção ao trabalho.

CAPÍTULO III – Índia: um caminho diferenciado

3.1) Background Histórico

Portadora de uma das mais ricas culturas da humanidade, a Índia tem existido como uma civilização contínua desde 2.500 a.C. (USA, 2010). Privilegiadamente localizado no sul da Ásia, o povo indiano tem experimentado uma longa história de invasões e conquistas por parte de povos estrangeiros. Ao contrário da China, cuja Cordilheira do Himalaia representa uma grande barreira natural a separá-la do mundo ocidental, a Índia localiza-se em uma posição geográfica vulnerável a incursões estrangeiras. No segundo milênio antes da era cristã, tribos arianas chegaram à região, gerando miscigenação cultural. No século IX a.C. foi a vez de Alexandre “O Grande” fazer sua incursão militar na Índia. Ao longo de sua história, o país passou por diversos períodos de influência e dominação por parte de outros povos, entre eles turcos, afegãos e mongóis.

A partir do século XVII, por meio da Companhia das Índias Ocidentais, a Inglaterra já havia estabelecido laços comerciais com a Índia. Esta influência rapidamente se expandiu para os campos políticos e militares. Da segunda metade do século XIX até meados do século XX, a Índia respondeu aos desígnios do Império Britânico, sendo que este controlava praticamente todo subcontinente. O domínio inglês se estendia pelos territórios hoje ocupados por Índia, Paquistão, Bangladesh e Sri Lanka. Nos lugares não administrados diretamente, a Inglaterra controlava por meio de tratados com as autoridades locais.

A história recente da Índia é marcada pelas lutas para a independência do país em relação ao Império Britânico. No bojo deste processo, destacou-se a figura de Mahatma Gandhi, advogado e ativista social que lidera uma série de protestos contra a dominação britânica. Um dos mais famosos episódios foi a Marcha do Sal (1929). Após a Inglaterra proibir a produção indiana do sal para privilegiar a importação, Gandhi inicia uma grande marcha de 24 dias em direção ao mar, recebendo a adesão de dezenas de milhares de pessoas. Lá, eles realizam simbolicamente a produção de sal a partir da evaporação da água do mar. Além disso, o líder pacifista estimulava o povo a fazer suas próprias roupas ao invés de comprar os têxteis ingleses. A desobediência civil era utilizada como uma estratégia para inviabilizar a continuidade do domínio britânico sobre a região.

Após décadas de avanços e retrocessos na aquisição de maior autonomia em relação à Inglaterra, a Índia finalmente reconquista sua independência política em 1947, dois anos depois do fim da Segunda Guerra Mundial. Os acordos de independência levaram à criação, no entanto, do Paquistão, que foi dividido entre Paquistão Oriental e Ocidental. Em 1948, Gandhi é assassinado por um radical hindu, que se opunha à posição de Mahatma de pagar certas dívidas devidas ao Paquistão.

Como resultado da divisão do território, mais de 10 milhões de hindus migraram do território paquistanês para o indiano, temendo possíveis perseguições políticas e religiosas do regime islâmico. Em 1947, irrompeu a Primeira Guerra Indo-Paquistanesa, cuja principal disputa era a partilha da região da Caxemira. Em 1949, foi assinado um acordo de cessar-fogo intermediado pela ONU³⁵. Em 1950, foi aprovada a Constituição da Índia, apresentando-se como uma república secular e adotando um sistema de governo parlamentarista. Na figura 2 é apresentada a atual conformação político-administrativa indiana, após sofrer diversas modificações mesmo após a independência.

Jawaharlal Nehru foi o primeiro a assumir o governo após o fim do processo de independência. Candidato pelo Partido Congresso Nacional, foi o vencedor da primeira eleição geral, realizada em 1952. As vitórias nas eleições seguintes (1957 e 1962), permitiram que ele se mantivesse no poder até 1964, quando morreu. Seu governo foi marcado por políticas de inclusão social, com destaque para os direitos da mulher e a reforma da legislação sobre castas, que era motivo de uma profunda discriminação dos considerados intocáveis. Nehru investiu na educação básica e também nos institutos indianos de tecnologia. Aproximando-se do modelo socialista³⁶, o governo indiano nacionaliza diversos segmentos industriais, tais como a naval, aeronáutica, mineradora, siderúrgica e de eletricidade. Além disso, tomou medidas de isenção tributárias aos camponeses e políticas de salários mínimo. Priorizou investimentos em infra-estrutura de transporte, energia e irrigação.

³⁵ Em 1965, ocorreu a Segunda Guerra Indo-Paquistanesa; e, em 1971, houve a Terceira Guerra Indo-Paquistanesa, culminando na independência do Paquistão Oriental, passando a se chamar Bangladesh.

³⁶ Foi um dos fundadores do movimento de não-alinhamento.

Figura 2 - Divisões Político-Administrativas do Território Indiano



Fonte: Wikimedia Commons

Em 1966, Indira Gandhi, filha de Nehru, torna-se primeira-ministra do país, cargo que ocuparia continuamente até 1977, quando realizou uma eleição buscando ampliar sua legitimidade política, mas foi derrotada nas urnas por Moraji Desai, primeiro governante indiano não pertencente ao Partido do Congresso. Indira retorna ao poder em 1980, mas é assassinada em 1984. O período de Indira é marcado pela continuidade do viés socialista das políticas governamentais. Ela promoveu a nacionalização do setor bancário a partir de 1971. Diversos esforços realizados na política agrícola permitiram que a Índia se tornasse auto-suficiente na produção de alimentos na década de 1970.

Indira foi sucedida pelo seu próprio filho: Rajiv Gandhi. Este, no entanto, reformou diversas políticas implementadas pela antecessora. Implementou algumas medidas que acabaram por reduzir a presença do Estado na economia.

3.2) Reformas Econômicas e suas conseqüências

O crescimento da Índia se deu em um ritmo menor que o da China, como será analisado a fundo nas comparações diretas. Apesar disso, as taxas de crescimento da economia indiana esteve entre as maiores do mundo desde a década de 1980. A subida ao poder de Rajiv Gandhi é um dos episódios mais importantes do processo de liberalização da economia indiana, muito embora esta liberalização tenha se dado em ritmo mais lento e com a manutenção de diversas das políticas anteriormente adotadas, como a concessão de subsídios à agricultura e a alta regulação do trabalho no setor industrial.

A política econômica adotada antes de Rajiv impunha sérias restrições à livre transação de mercadorias e investimentos. Entre elas, destacam-se o direcionamento dos investimentos e do crédito para setores em que o país não possuía vantagem comparativa; controle sistemático dos preços e restrições quantitativas às exportações. A visão predominante era de que o país deveria se tornar auto-suficiente na produção do maior número de mercadorias possível. (LEVI et al., 2008)

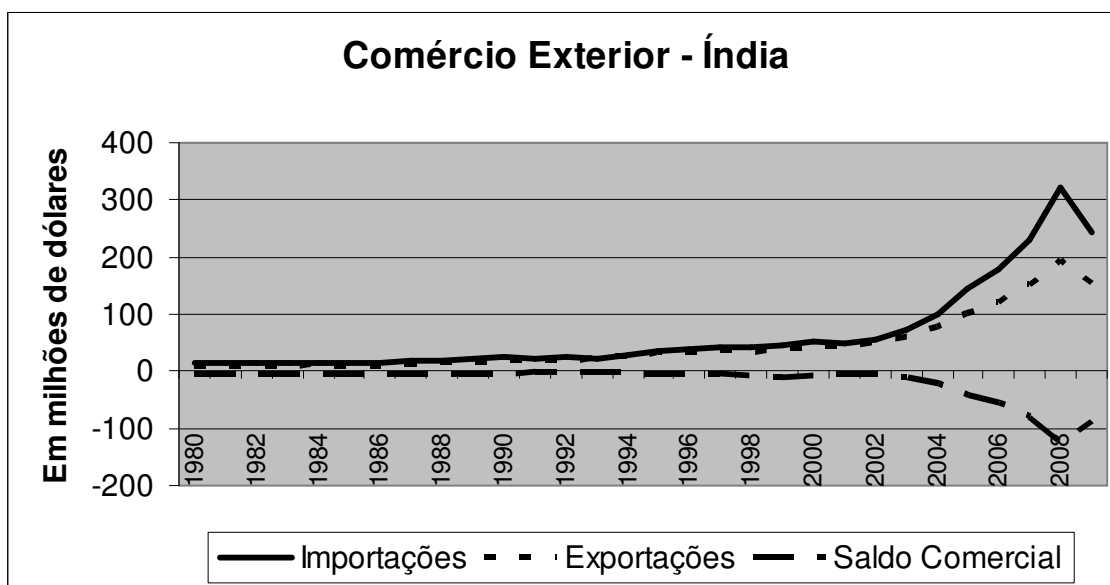
As reformas ocorreram de maneira relativamente tímida em meados da década de 1980 para depois se acelerar a partir da década de 1990, sobretudo após o país passar por uma intensa crise cambial em 1991. Entre as políticas adotadas ainda durante a década de 1980, pode-se citar a gradual redução das restrições quantitativas às importações, transformando-as em tarifas alfandegárias; redução das exigências para se instalar empresas e indústrias e uma quebra do monopólio estatal de alguns setores da economia. Estes movimentos iniciais sinalizaram uma mudança no debate político na Índia, de modo a pavimentar o caminho rumo às reformas que ocorreriam na década seguinte.

Em 1989, Rajiv é assassinado e quem assume o poder é N. Rao. Este decide aprofundar as reformas iniciadas pelo seu antecessor. Entre outras ações, o governo reduziu restrições e regulamentações ao aumento da capacidade industrial, eliminou as restrições quantitativas às importações, que era realizada por meio da exigência de licenças; passou a incentivar o ingresso no país de Investimento Externo Direto (IED); além de ter desvalorizado o câmbio. (LEVI et al., 2008) Reformou-se o sistema de tributação, racionalizando-o e reduzindo tarifas em diversos setores.

A Índia teve um crescimento muito mais voltado para o setor de serviços, com destaque para a tecnologia da informação e, mais recentemente, o setor farmacêutico. Isso foi possível por meio do acentuado investimento estatal em universidades públicas e centros de pesquisa nestas áreas. Além disso, o governo criou “parques de softwares” aproximadamente nos mesmos moldes das ZEE’s implantadas na China, com provimento de toda a infra-estrutura necessária para desenvolvimento da região e também com tratamentos tributário e administrativo especiais.

A balança comercial da Índia tem se mostrado crescentemente deficitária ao longo do período analisado, com exceção da queda propiciada pela crise mundial de 2008 e 2009. De 1980 a 2009, o país apresentou saldo comercial negativo em todos os anos. Isso ocorreu porque as importações cresceram em um ritmo muito superior ao incremento das exportações. Este déficit precisou ser compensado pelo aporte de recursos financeiros de outros países para a Índia, o que agravou o seu quadro de seu endividamento.

Gráfico 3 – Comércio Exterior da Índia



Fonte: Elaborado a partir de dados da OMC.

Apesar das reformas econômicas iniciadas nos anos de 1980 e aprofundadas na década seguinte, a Índia ainda é considerada um país com importantes restrições ao comércio internacional. O país mantém até hoje, por exemplo, subsídios a diversos setores econômicos, tais como agricultura, água, saneamento, transporte e energia. Resquícios do pensamento mais protecionista vigente até os anos de 1980 ainda estão presentes na política e na economia indiana.

Vantagens Comparativas

O estudo das Vantagens Comparativas Reveladas da Índia ajudam a entender os desdobramentos das políticas econômicas enumeradas acima, como a redução das tarifas comerciais, os incentivos à atração de IED, entre outros. Ao mesmo tempo, a pauta de exportação deste país revela também as limitações do processo de liberalização da economia indiana, mostrando que as medidas adotadas até o momento não foram suficientes para que o país se especializasse de fato nos segmentos em que possui maiores vantagens comparativas.

Na sua pauta de exportação, destacam-se as pedras preciosas, setor no qual o país detém 6% do “market share” mundial, apesar de apresentar déficit em termos totais. Um dos produtos com notável superávit é o diamante, em que a Índia é o terceiro exportador mundial. Alguns produtos minerais, como cobre, zinco, ferro também apresentam superávit. Entre os produtos industriais estão os artigos de vestuário, tapetes, artigos de cestaria, artigos de couro, entre outros. Uma observação importante é que, salvo exceções, as categorias de produtos em que a Índia possui maiores vantagens comparativas não apresentam superávits comerciais. Neste aspecto, ela se diferencia muito da China, país em que quase todo o valor exportado em categorias de produtos com vantagens comparativas se refletem em superávit na balança comercial.

Há uma expressiva gama de produtos do setor primário entre os mais competitivos, tais como algodão, chá, pimenta e gengibre. Isso pode ser atribuído a diversos fatores, entre eles o de que agricultura ainda goza de algumas modalidades de subsídio. Além disso, a vantagem comparativa do país em alguns produtos, como temperos e especiarias, pode ser atribuída à tradição e ao “know how” do país no cultivo dessas “commodities”. Vale frisar que estes eram os produtos que a Índia exportava para a Europa desde os primórdios das expedições de Marco Pólo, no século XIII, e da descoberta das novas rotas marítimas para a Índia pelo navegador Vasco da Gama³⁷, no final do século XV. Evidentemente, fatores históricos ajudam a explicar os padrões do comércio internacional para além da proporção dos fatores de produção disponíveis na economia.

³⁷ Vasco da Gama viajou da Europa à Índia pela via marítima ao contornar o continente africano, passando pelo Cabo da Boa Esperança.

Tabela 3: Lista dos Produtos Mais Exportados pela Índia em 2008 – segundo o critério de percentual de participação nas exportações mundiais

Código - HS	Descrição do produto	Indicadores comerciais					
		Valor Exportado em 2008 - em milhares de dólares	Balança Comercial em 2008 - em milhares de dólares	Taxa de crescimento anual em valor entre 2004-2008, %	Taxa de crescimento anual das importações mundiais entre 2004-2008, % p.a.	Participação nas Exportações Mundiais, %	Posição no Ranking dos Maiores Exportadores Mundiais
TOTAL	Todos os produtos	181,860,896.00	(133,851,200.00)	24	15	1	25
'13	Gomas, resinas e demais seivas e extratos vegetais.	481,980.00	396,991.00	11	7	10	3
'50	Seda	369,943.00	(13,456.00)	-3	5	10	3
'52	Algodão	4,548,480.00	3,897,501.00	19	2	9	3
'57	Tapetes e outros revestimentos para pavimentos, de materiais têxteis.	1,188,811.00	1,133,594.00	10	7	8	3
'63	Outras fibras têxteis vegetais, fios e tecidos de papel.	202,238.00	111,389.00	4	-2	6	6
'14	Cestarias, demais produtos de origem vegetal, não expresso em outros.	36,526.00	31,472.00	13	10	6	4
'71	Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas e semipreciosas e similares.	20,175,390.00	(14,917,902.00)	12	16	6	5
'09	Café, chá, erva mate e temperos.	1,746,020.00	1,468,526.00	22	18	5	5
'17	Agúcares e produtos de confeitaria.	1,556,295.00	1,486,643.00	139	12	5	5
'23	Resíduos, restos das indústrias alimentares, alimentos para animais.	2,779,798.00	2,651,135.00	34	17	5	7

Código - HS	Descrição do produto	Indicadores comerciais						
		Valor Exportado em 2008 - em milhares de dólares	Balança Comercial em 2008 - em milhares de dólares	Taxa de crescimento anual em valor entre 2004-2008, %	Taxa de crescimento anual das importações mundiais entre 2004-2008, % p.a.	Participação nas Exportações Mundiais, %	Posição no Ranking dos Maiores Exportadores Mundiais	
	Demais Produtos Têxteis Confeccionados; conjuntos, sortidos.	2,421,585.00	2,238,566.00	5	11	5	3	
'63	Penas, artigos de pena ou penugem; flores artificiais.	186,638.00	186,602.00	29	6	5	3	
'67	Filamentos sintéticos ou artificiais.	1,587,626.00	1,047,174.00	13	3	4	8	
'54	Fibras sintéticas ou artificiais descontínuas	1,396,060.00	1,109,208.00	18	4	4	8	
'56	Miñérios, escórias e cinzas	6,519,472.00	1,269,249.00	24	33	4	6	
'10	Cereais	3,912,219.00	3,637,429.00	21	23	4	7	
'25	Sal, enxofre, terras e pedras, gesso, cal e cimento	1,344,418.00	(1,194,133.00)	16	19	3	10	
'41	Pelas (exceto com pelos) e couro.	845,668.00	360,730.00	9	2	3	9	
'42	Manufaturados de couro, selaria, chicote, etc.	1,622,022.00	1,523,255.00	9	12	3	6	
'62	Artigos de vestuário e seus acessórios, exceto de malha	5,883,940.00	5,796,532.00	10	7	3	7	
'79	Zinco e seus artigos.	415,367.00	207,061.00	107	21	3	10	
'72	Ferro e aço	8,198,676.00	(2,573,754.00)	22	20	2	21	
'73	Manufaturas de ferro e aço	6,190,164.00	2,518,116.00	31	21	2	17	
'74	Cobre e seus artigos	2,342,041.00	882,690.00	33	27	2	22	
'89	Navegação marítima ou fluvial	2,618,988.00	(2,189,478.00)	61	19	2	10	

Código - HS	Descrição do produto	Indicadores comerciais						
		Valor Exportado em 2008 - em milhares de dólares	Balança Comercial em 2008 - em milhares de dólares	Taxa de crescimento anual em valor entre 2004-2008, %	Taxa de crescimento anual das importações mundiais entre 2004-2008, %, p. a.	Participação nas Exportações Mundiais, %	Posição no Ranking dos Maiores Exportadores Mundiais	
'97	Objetos de arte, de coleção ou de antiguidade	330,402.00	302,120.00	-3	15	2	10	
'61	Artigos de vestuário e seus acessórios, de malha	4,381,111.00	4,330,809.00	14	10	2	9	
'58	Têxteis especiais; superfícies têxteis tuçadas; rendas	236,457.00	140,327.00	20	3	2	13	
'68	Manufaturas de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou similar	946,080.00	636,162.00	23	14	2	15	
'64	Calçados e suas partes	1,581,201.00	1,408,924.00	17	10	2	14	
'36	Explosivos, produtos pirotécnicos, fósforos, etc	67,161.00	69,667.00	30	9	2	12	
'12	Sementes e frutos	983,669.00	828,415.00	24	20	2	11	
'24	Tabaco e suas manufaturas	674,811.00	667,515.00	26	7	2	13	
'29	Produtos químicos orgânicos	7,907,098.00	(986,036.00)	24	12	2	15	
'32	Tintas e seus derivados	1,477,984.00	607,769.00	21	9	2	12	
'03	Peixes, crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos	1,327,321.00	1,270,226.00	4	9	2	17	

Fontes: Cálculos do CCI baseados em estatísticas de COMTRADE.

O estudo dos principais produtos em que a Índia apresenta vantagem comparativa revelada permite explicitar importantes divergências em relação ao modelo chinês. Considerando-se que ambos os países possuem os maiores contingentes de trabalhadores do mundo, territórios bastante povoados, poucas terras agricultáveis em comparação à pressão demográfica, seria razoável dizer ambos os países são abundantes em trabalho, sobretudo se comparado à disponibilidade dos outros fatores de produção (terra e capital). Neste sentido, seria esperado que a Índia, tanto quanto a China, apresenta-se uma pauta de exportação dominada por produtos industriais intensivos em mão-de-obra.

Na verdade, seria esperado que a Índia fosse ainda mais competitiva que a China no fator trabalho, não somente porque é muito mais povoada como também porque sua renda per capita (PPP) foi de US\$ 2.940,00³⁸ em 2009 enquanto a da China ultrapassou os US\$ 6.000 no mesmo ano. *Ceteris paribus*³⁹, seria de se esperar que o nível geral dos salários da Índia fossem inferiores aos observados na China, de tal modo que a Índia atrairia mais indústrias intensivas em mão-de-obra para servir como plataforma de exportação.

O caso da Índia mostra-se como um desafio tanto para a teoria da proporção dos fatores como também para o “race to the bottom”. De acordo com a teoria da proporção dos fatores, o fato de a Índia ser mais abundante em trabalho do que a China significaria que ela teria mais condições de competir no mercado internacional em produtos trabalho-intensivos. Por outro lado, pela visão do “race to the bottom”, seria esperado que as indústrias intensivas em mão-de-obra emigrassem rapidamente da China à medida que a renda per capita se elevasse, causando aumento dos salários e dos custos de produção.

Para entender melhor este processo, vale lembrar as condicionalidades propostas tanto para a efetivação da teoria da proporção dos fatores quanto para a do “race to the bottom”. De acordo com o modelo de Heckscher-Ohlin, o comércio internacional somente seguiria o padrão enunciado pelo modelo caso fossem atendidos alguns requisitos, entre os quais a plena mobilidade e a plena divisibilidade da produção. Para que o “race to the bottom ocorra, por outro lado, os governos dos países mais pobres, como a Índia, precisam estar dispostos a desregular drasticamente seus mercados de trabalho, o que não se observa neste país asiático, como será explicitado na próxima sessão.

³⁸ FMI, 2010

³⁹ Mantidas todos os outros fatores inalterados.

Deve-se destacar também que a tabela mostrada acima apresenta somente os produtos exportados, excluindo-se os serviços. Como visto na sessão anterior, o crescimento da Índia esteve muito mais voltado para o setor de serviços. A venda de serviços para o exterior corresponde a 36% do total exportado pela Índia. Na China, por outro lado, este percentual é de apenas 9%⁴⁰. Entre os principais segmentos de serviços exportados pela Índia em 2007, estão o de informática (US\$ 37 bilhões), turismo (US\$ 10 bilhões) e transportes (US\$ 9 bilhões) .

3.3) Regulação do trabalho

A história da regulação do trabalho na Índia foi bastante diferenciada em relação à China. Após a independência do país, em 1947, a Índia seguiu uma política de não-alinhamento em relação aos dois pólos da Guerra Fria. Os governos de Neru e Indira Gandhi tiveram uma roupagem nacionalista, com grande presença do Estado na economia, sem, no entanto, implantar o comunismo no país. A liberdade sindical apresentou muitos avanços e retrocessos durante o período, mas sem nunca ser eliminada por completo, como aconteceu na China. A busca da coexistência pacífica entre empresários e trabalhadores levou ao surgimento de uma legislação trabalhista aproximadamente nos mesmos moldes observados no Ocidente.

Tradicionalmente, a legislação trabalhista indiana tem oferecido uma alta proteção aos trabalhadores. A densa teia jurídica que regula o trabalho no país é composta de 47 leis nacionais, e mais de 200 leis subnacionais. Trata-se de uma legislação muito extensa e detalhista, que trata de minúcias das relações de trabalho nos mais diversos setores. A seção 43 da Lei das Fábricas, por exemplo, determina, entre outras obrigações, o espaço mínimo necessário para os funcionários deixarem as roupas que não são usadas durante o trabalho. (DATTA, SIL, 2007). O conceito de salário possui 11 definições diferentes ao longo da legislação. Sharma (2006) explica que a legislação trabalhista indiana se formou e consolidou a partir de uma filosofia trabalhista e social diferenciada. O ingrediente essencial da política social concernente ao trabalho e emprego, particularmente durante as primeiras três décadas de planejamento, tem sido de tratar o trabalho não como um mero recurso para o desenvolvimento, como um sócio e principal beneficiário do desenvolvimento econômico e social. Esta filosofia do trabalho está enraizada no movimento

⁴⁰ Dados do International Trade Centre.

nacionalista, sendo que importante parcela da legislação de proteção ao trabalho foi promulgada antes da independência e posteriormente fortalecida.

Os instrumentos normativos que mais tem gerado debates no tocante aos impactos sobre a competitividade são a Lei dos Sindicatos (1926), a Lei das Disputas Industriais (1947) e a Lei do Contrato de Trabalho (1970). A primeira, existente, desde 1926, trata da legalização dos sindicatos. Estas entidades, que são responsáveis pela representação dos trabalhadores em negociações coletivas, passam a ter sua existência e legitimidade reconhecidas pelo Estado. Para isso, eram necessários ao menos 7 trabalhadores filiados para que o governo registrasse o sindicato e ele pudesse representar a classe. Os sindicatos das empresas indianas têm algumas peculiaridades em relação aos de outras partes do mundo. Lá, um trabalhador de um determinado setor industrial pode se filiar ao sindicato de outro setor e passar a influenciar as negociações deste segmento. Além disso, há um importante déficit democrático nestas entidades sindicais, de tal modo que os representantes não são escolhidos em eleição secreta e a decisão de entrar em greve também não é tomada coletivamente. Em 2001, uma emenda legislativa aumentou o número de trabalhadores necessários para formar um sindicato para 100 e limitou o número de filiados provenientes de outros setores industriais. Apesar de o número de paralisações ter se reduzido sensivelmente nos últimos anos, a média anual de dias perdidos em greves e “lockouts” ainda é o segundo mais alto do mundo. (NATH, 2006)

A Lei das Disputas Industriais, de 1947, fornece mecanismos e procedimentos de resolução de controvérsias no âmbito das relações de trabalho no setor industrial, tratando de critérios para demissão e falência das empresas. As emendas ocorridas nos anos 1972, 1976, 1982 e 1984 tornaram a lei mais rígida em relação às condicionalidades para demissões e falência. Após as modificações, passou-se a exigir de empresas com mais de 100 funcionários uma permissão do governo e aviso prévio de 90 dias para realizar qualquer demissão ou decretar falência da companhia. Além disso, a lei prevê que o empregador deve conceder aviso prévio de 21 dias antes de alterar o salário, os benefícios, os horários de entrada e saída e os intervalos de descanso intra-jornada.

Esta lei tem sido objeto das mais variadas críticas por parte do setor empresarial, sobretudo no tocante ao excesso de rigidez. Argumenta-se que a legislação dificulta a adaptação das empresas às volatilidades na demanda por produtos e também as impede de ter o dinamismo necessário para acompanhar as tendências do mercado globalizado, que é instável e competitivo.

Dada a estreita ligação existente entre os sindicatos e os partidos políticos, a legislação dificulta muito a demissão em empresas com mais de 100 funcionários, tendo em vista que o empresário encontra dificuldades para adquirir a permissão do governo para demitir. Há especialistas que acreditam que isso gera um déficit de empregos formais, sendo que os empresários são mais relutantes em contratar funcionários cuja demissão não seja de livre arbítrio deles.

Besley e Burgess (2002) realizaram um amplo estudo econométrico sobre os impactos desta lei no potencial de geração de empregos formais na Índia. Trata-se de um dos trabalhos mais amplos realizados neste sentido e tornou-se uma referência na matéria. Assim eles concluem sua pesquisa:

The evidence amassed in the paper points to the direction of labor regulation as a key factor in the pattern of manufacturing development in India. Regulating in a pro-worker direction was associated with lower levels of investment, employment, productivity and output in registered manufacturing. (BESLEY; BURGESS, 2002, p. 24)

Adotar uma política de ampla flexibilização do trabalho, no entanto, não é consenso nem no meio político e nem no acadêmico. Bhattacharjea (2006) impõe diversos questionamentos sobre os estudos de Besley e Burgess e também de outros especialistas renomados. As críticas se concentram nos aspectos metodológicos destes estudos. Via de regra, as amostras são inadequadas e os testes não são robustos. Para se ter resultados conclusivos, seria necessário avaliar a variação intertemporal e entre diversos Estados em relação à proporção de disputas trabalhistas registradas; além de outros cuidados na análise metodológica dos dados extraídos da pesquisa. Segundo ele, não é possível concluir a partir destes estudos que a legislação deva ser flexibilizada. Ele defende uma racionalização da estrutura normativa, com o objetivo de modernizá-la; discorda, no entanto, do total desmantelamento do sistema de proteção social que é sugerido por setores mais radicais.

A pattern of trade liberalisation that deflects the costs of adjustment from the powerful to the powerless has made things worse (Bhattacharjea, 2005). And although there are several *theoretical* (and even common-sense) arguments in favour of greater labour flexibility, there are also some in favour of restrictions on flexibility (on grounds of economic efficiency, not just concern for workers). This paper, however, has been confined to the *empirical* evidence on the relationship between labour regulation and industrial performance, and has shown that it is very fragile. In that sense, I have been more concerned with academic standards than labour standards. (BHATTACHARJEA, 2006)

Nagaraj (2004) afirma que apesar de as leis terem permanecido as mesmas, sua aplicação tem sido enfraquecida e o governo tem ignorado a evasão por parte dos empregadores, em um processo que representa uma espécie de reforma de fato. Ele mostra que, entre 1995 e 2001, 15% dos trabalhadores formais do setor manufatureiro perderam seus empregos. Estas perdas estiveram difundidas pelos maiores estados e grupos industriais. Em 1998, o desemprego aumentou apesar de a relação salário versus renda ter declinado no período. Isso mostraria que a relação entre nível salarial e geração de empregos deve ser questionada.

A Lei do Contrato de Trabalho (1970), por sua vez, trata da regulamentação para o emprego e abolição do contrato de trabalho em certos estabelecimentos. A lei se aplica para empresas que possuem 20 trabalhadores ou mais sob o regime de contrato de trabalho. O contrato de trabalho é compreendido pelos sindicatos como uma versão precarizada do regime regular de trabalho, tendo em vista que o contrato de trabalho a que se refere a lei de 1970 é de caráter temporário ou terceirizado e cujas obrigações do empregador são um pouco afrouxadas. A estabilidade no emprego, por exemplo, proporcionada pelas emendas à Lei de Disputas Industriais, não se aplica aos contratos de trabalho. A Suprema Corte determinou que, se as tarefas realizadas pelo trabalhador são essenciais para a atividade principal da empresa, então o contrato de trabalho deveria ser abolido. Entretanto, os empregadores aproveitam-se da subjetividade desta sentença para manter boa parcela de seus empregados em regime de contrato de trabalho. Entre 1993 e 2002, o percentual de empregados sobre o regime de contrato de trabalho subiu de 12% para 23%, chegando a mais de 50% em alguns estados, como Andhra Pradesh. De fato, o contrato de trabalho tem sido a principal medida utilizada pelos empregadores para flexibilizar as relações de trabalho.

Quanto a esta lei, também existem opiniões divergentes e uma clara polarização entre empregadores e empregados. Os sindicatos patronais afirmam que a lei deveria dar mais ênfase nesta dicotomia entre atividade principais e periféricas, provendo mais liberdade para que os empregadores façam uso do contrato de trabalho. Segundo eles, isso permitirá a geração de mais empregos no país, beneficiando a população. Os sindicatos trabalhistas, por outro lado, defendem que esta legislação seja não somente mantida, mas também fortalecida, cobrando mais rigor nesta definição do que seria um trabalho não-essencial e reiterando a necessidade de se remunerar igualmente àqueles que realizam o mesmo trabalho. (DATTA, SIL, 2007)

Há muita dificuldade em se aprovar reformas na legislação trabalhista indiana. O movimento sindical é muito influente e possui grande inserção no meio político do país. A maioria dos partidos políticos é ligada a sindicatos. Os deputados eleitos pelos trabalhadores sindicalizados passam a estar comprometidos com os interesses dos mesmos (PANAGARIYA, 2008). Além disso, o atual governo da coalizão UPA foi eleito alertando para os malefícios gerados pelas reformas econômicas dos anos 1990. Neste contexto, as possibilidades de aprovação de uma reforma trabalhista de cunho liberalizante são consideradas baixas. No entanto, o quadro político pode mudar nos próximos anos. Panagariya lembra que nos anos 1970 e 1980, as reformas econômicas não conseguiram se concretizar, mas após avaliar eventos internacionais da época, como o sucesso da liberalização chinesa e a dissolução do bloco soviético, as reformas passaram a ser possíveis também na Índia.

Em 2009, em meio à crise internacional, o governo isentou o setor de TI da aplicação da Lei do Emprego Industrial (1946) por dois anos. Tratou-se de uma medida para que o setor não fosse negativamente afetado pela crise mundial. Esta medida reacendeu a discussão sobre a reforma trabalhista no país. Os empresários dos demais setores da economia certamente se sentiram preteridos por não terem recebido isenções da mesma natureza. Sem embargo, o setor de softwares possui uma regulação do trabalho mais flexível do que no restante da indústria e este é um dos fatores que permitiram o seu maior desenvolvimento. No “Economic Survey” de 2008/2009, o ministro das finanças da Índia destacou a necessidade de se revisar a legislação do trabalho no país. Em 2006, ele já alertava para os problemas relacionados à competitividade:

Various studies indicate that Indian labour laws are highly protective of labour, and labour markets are relatively inflexible. These laws apply only to the organised sector. Consequently, these laws have restricted labour mobility, have led to capital-intensive methods in the organised sector and adversely affected the sector’s long-run demand for labour. Labour being a subject in the concurrent list, State-level labour regulations are also an important determinant of industrial performance. Evidence suggests that States, which have enacted more pro-worker regulations, have lost out on industrial production in general. (Ministry of Finance, 2006, p.209).

É muito sensível o equilíbrio entre regulação do trabalho e geração de empregos formais. Vale explicitar alguns dos argumentos mais importantes tanto a favor quanto contra o aumento da regulação do trabalho nos mais diversos países, sendo que Índia e China não constituem exceções. Entre aqueles que defendem a redução das regulações em países como a Índia,

argumenta-se que isso geraria mais empregos formais⁴¹; que a legislação acaba punindo aqueles poucos que efetivamente respeitam as leis; que a rigidez no mercado de trabalho é um obstáculo ao desenvolvimento econômico; que o mundo globalizado, com demanda volátil e incerta, exige mais flexibilidade nas relações de trabalho, entre outros.

Entre os que apóiam a manutenção das leis trabalhistas ou a sua ampliação, sustenta-se que o desmantelamento da regulação prejudicaria os trabalhadores, reduzindo os salários; que a perda de direitos é um retrocesso para a democracia e a cidadania destes trabalhadores; que a alta taxa de informalidade também pode ser atribuída a outros fatores, como falta de fiscalização, e não só à alta regulação. Os defensores da atual legislação acreditam que o país pode ampliar o número de postos de empregos formais sem reduzir os direitos trabalhistas, como de fato está acontecendo nas últimas décadas em função do crescimento econômico, embora em ritmo insuficiente. Os defensores da diminuição da rigidez respondem afirmando que a geração de empregos formais poderia ser muito mais expressiva caso o Congresso alterasse a legislação.

De fato, as discussões entre defensores das leis trabalhistas e aqueles que desejam flexibilizar o mercado de trabalho possuem diversas nuances e imbricações. Este é um dos principais debates travados no congresso indiano e também no de muitos outros países do mundo. Estima-se que a era da globalização levou mais de 100 países a revisarem suas leis trabalhistas, muitas vezes sob a égide do Consenso de Washington (SHARMA, 2006). Uma característica muito interessante deste debate é que, via de regra, o principal grupo a defender a manutenção e ampliação da regulação do trabalho são exatamente os sindicatos trabalhistas, enquanto o principal grupo a defender a flexibilização são os sindicatos patronais. Isso mostra que a discussão não é simplesmente sobre a relação de custo-benefício das leis trabalhistas, mas recai sobre interesses econômicos e sociais de diferentes grupos de interesses existentes na sociedade. Os resultados dos cálculos econométricos ora corroboram uma, ora a outra visão, demonstrando que o conteúdo político da discussão se dá muito além da frieza dos números. Não há como ignorar o “trade off” entre rigidez no mercado de trabalho e a geração de empregos formais. Contudo, a discussão sobre o quanto um ou outro mecanismo de proteção ao trabalhador impactam na geração de empregos ainda está em aberto. Bem como está em aberto a discussão sobre o quanto da informalidade no trabalho também poderia ser reduzida por outras políticas de

⁴¹ “Apenas 15% da força de trabalho se encontra no setor formal, e destes, mais da metade (60%) estão em empresas do chamado setor não-organizado: empresas de menos de 10 empregados, com as quais a legislação trabalhista é mais flexível.” (LEVI et al., 2008)

inclusão social e geração de empregos, evitando a flexibilização das relações de trabalho para todos os setores.

Há exemplos de países que conseguiram aumentar sensivelmente a geração de empregos sem flexibilizar o mercado de trabalho, como é o caso do Brasil. Entre 2003 e 2009, foram gerados mais de 14 milhões de postos de trabalho formais, resultado bem superior aos 700 mil empregos gerados durante o período anterior. Este resultado é devido ao crescimento da economia, ampliação do acesso à educação profissionalizante e diversas políticas públicas de formação e capacitação da mão-de-obra. O Brasil é um dos países que mais têm avançado na implementação da agenda de trabalho decente proposta pela OIT. O quociente alcançado, por outro lado, também não invalida o argumento de que a geração de empregos poderia ter sido muito maior caso tivesse ocorrido a flexibilização.

O pensamento liberal, historicamente, defende a redução da proteção ao trabalhador. Argumenta-se que a existência de sindicatos muito fortes geram uma proteção exagerada dos trabalhadores já empregados em prejuízo daqueles que estão procurando emprego, salientando a dicotomia entre os “insiders”, com poderes concentrados, e os “outsiders”, com poderes difusos e baixa capacidade de articulação. Sharma (2006) apresenta grande poder de síntese desta lógica de pensamento.

...free market forces are efficient and Pareto optimal. The free play of market forces results in employment of resources at the market clearing prices; this leads to both efficiency (as almost all resources are employed) and equity (all are rewarded according to their marginal contribution). Regulation of the market by state leads to deviation from full employment of resources. Hence, attempts should be made to remove as many of these imperfections as possible so as to achieve full employment of resources and optimal social welfare. In the case of labour market, trade unions and protective labour legislations are said to be market distorting agents, which curtail the free operation of the market forces to ensure full employment of labour. (SHARMA, 2006 apud STIGLITZ, 2002)

Um ponto importante a ser destacado neste debate é que ao lado da organização dos trabalhadores em sindicatos, também há a organização dos empregadores em sindicatos. O fato de o discurso liberal estar claramente alinhado com o dos sindicatos patronais certamente é um ponto a ser considerado. Os trabalhadores constituem o pólo mais frágil da relação entre capital e trabalho. Quanto maior a capacidade de nucleação das negociações salariais, melhores serão as condições de barganha do empregador em relação ao empregado ou o postulante ao emprego. A decisão de negociar direitos a nível nacional, a nível da categoria, a nível da empresa ou a nível

do contrato de trabalho individual está justamente no centro deste debate. Conforme a decisão se aproxima do nível estrutural, aumenta o poder de barganha dos trabalhadores e conforme esta decisão se aproxima do nível individual amplia-se a capacidade do empregador fazer valer seus interesses. Esta é uma característica inerente às relações entre os dois pólos da relação de trabalho. Um exemplo disso é a negociação sobre a redução da jornada de trabalho no Brasil. Os trabalhadores defendem uma redução via legislação enquanto os empresários querem uma negociação ao nível das categorias ou da empresa ou até mesmo do indivíduo.

A defesa de Stiglitz da desregulamentação do mercado de trabalho mostra-se frágil exatamente porque desconsidera a capacidade de organização dos sindicatos patronais. O interesse dos trabalhadores é de ampliar salários, direitos e proteção. O interesse dos empresários é de reduzir custos⁴² e aumentar os lucros, sendo que a legitimidade deste processo reside nos riscos assumidos pelo empresário em todo o processo de criação e consolidação de um empreendimento. A decisão de definir direitos a nível individual ou a nível nacional interfere diretamente no poder de barganha de cada um destes grupos. Não é possível dizer que a negociação a nível individual se dará a preços de mercado, porque os preços de mercado também dependem da capacidade de coordenação e organização dos grupos de interesse existentes na sociedade. A decisão de se definir salários e benefícios a nível individual é tão politizada quanto a de defini-los a nível nacional. Neste diapasão, desmistifica-se a tese da objetividade, neutralidade e imparcialidade das forças do mercado na definição do preço do trabalho na ausência de leis trabalhistas.

A desregulamentação do mercado de trabalho também não garante o pleno emprego, como pode ser ilustrado por diversos países pobres e também ricos que não conseguiram reduzir o desemprego após décadas de implementação destas políticas. O déficit de empregos restante após a desregulamentação total do mercado de trabalho é chamado de desemprego friccional. De acordo com a teoria liberal, este desemprego existe em função da assimetria de informações ou da reticência do trabalhador em aceitar receber o salário que o empregador oferece. Mas a teoria não explica satisfatoriamente porque este desemprego friccional possui níveis tão diferentes em cada país desregulamentado. Além disso, o desemprego também pode adquirir características

⁴² É bem verdade que muitas empresas adotam políticas de valorização dos funcionários com o objetivo de reter seus talentos, mas essa não é uma prática recorrente em indústrias intensivas em mão-de-obra (objeto deste estudo), cuja maioria dos trabalhadores realizam serviços manuais de baixa qualificação.

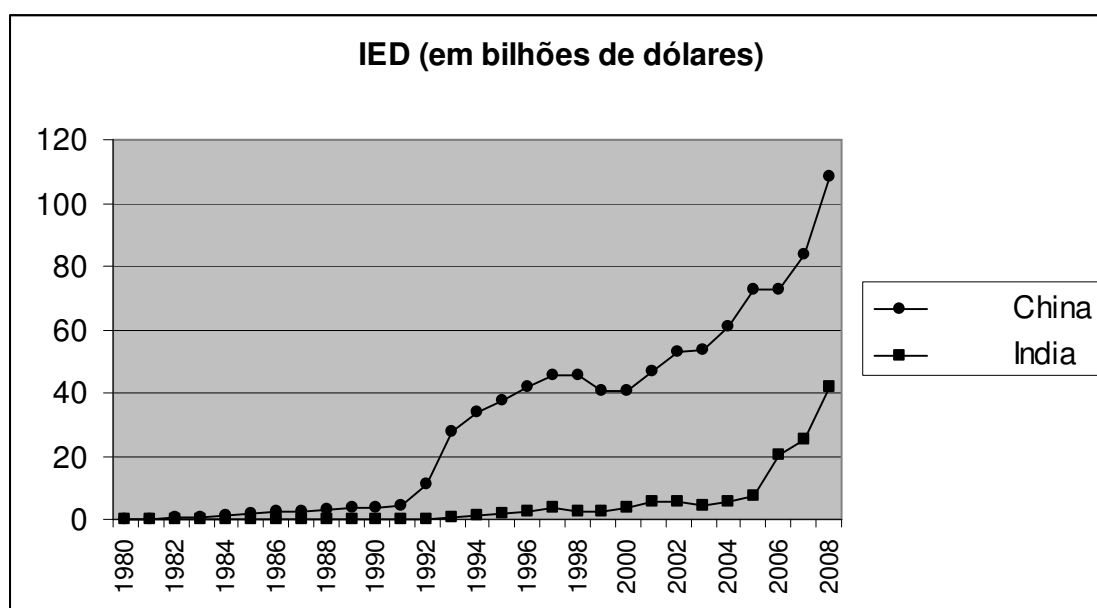
estruturais, devido ao avanço tecnológico, à mecanização e à informatização dos mais diversos processos produtivos. Neste contexto, o caminho pode ser o de reduzir a jornada de trabalho a nível nacional a fim de dar oportunidade para que todos trabalhem.

O caso da Índia mostra-se emblemático exatamente na medida em que oferece um ambiente em que florescem todas estas questões. O país cresceu em um ritmo intenso nas últimas décadas, embora não tenha atingido taxas chinesas. Apresenta resultados muito positivos em termos de redução progressiva da pobreza e aumento da escolaridade da população, embora alguns indicadores sociais ainda sejam muito inferiores ao desejável. A reforma da legislação trabalhista, seja no sentido de simplificá-la e racionalizá-la ou seja no sentido gerar uma ampla flexibilização, constitui um tema central e atual da política indiana, e cujo resultado certamente trará impactos para a nível global. Destarte, governos de todo o mundo ingressam na segunda década do século XXI diante do desafio de encontrar o justo equilíbrio entre proteção ao trabalhador e flexibilidade do mercado de trabalho. (DOING BUSINESS, 2010)

CONCLUSÕES

A análise gráfica dos indicadores econômicos de China e Índia permite uma visualização mais precisa das causas e conseqüências dos processos de liberalização dos dois países. Ambos promoveram uma liberalização comercial a partir dos anos de 1980, porém adotando-se ritmo e abordagens diferentes. Enquanto na China a liberalização veio acompanhada de uma ampla flexibilização das relações de trabalho, na Índia foi mantido o cerne do modelo corporativista de barganhas coletivas entre patrões e empregados, inserido em um robusto arcabouço normativo de proteção ao trabalhador. O processo democrático indiano, em que os partidos políticos possuem uma relação estreita com a sociedade e os sindicatos, evitaram a aprovação de reformas que significassem perdas de direitos dos trabalhadores.

Gráfico 4 – Investimento Externo Direto de Índia e China

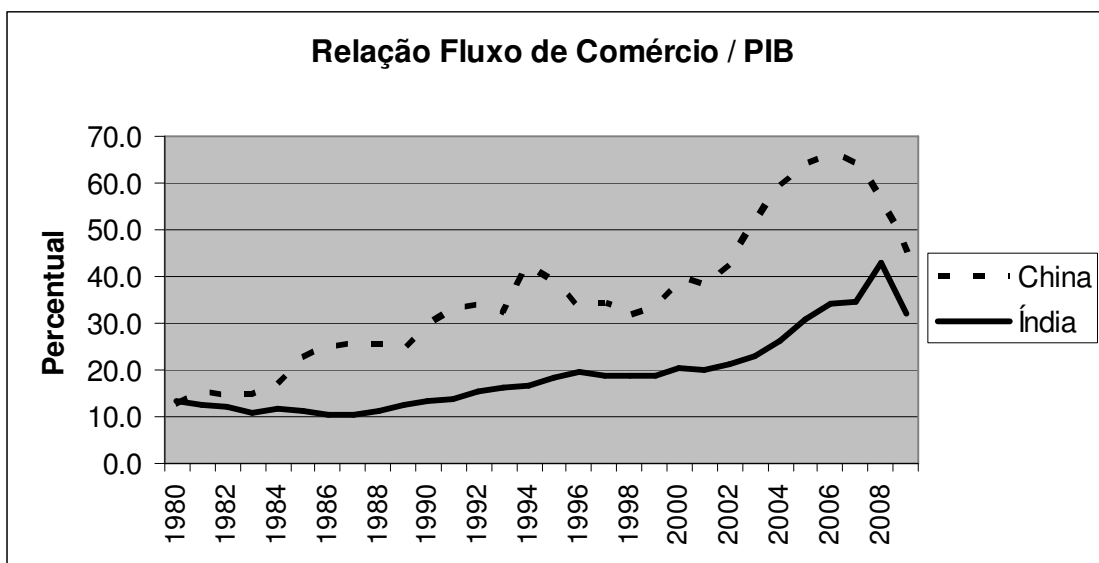


Fonte: Elaborado a partir de dados da UNCTAD.

Embora ambos tenham adotado políticas de atração de investimentos estrangeiros, oferecendo segurança jurídica aos investidores, o gráfico 4 revela que a China teve muito mais sucesso em despertar o interesse das empresas multinacionais. Até o final dos anos 1980, o investimento externo direto dos dois países ainda era irrelevante se comparado ao restante do mundo. A partir da primeira metade da década de 1990, no entanto, a China dá um grande salto

na atração de investimentos, elevando seu IED de 3,5 bilhões de dólares em 1990 para mais de 37 bilhões em 1995. Após um período de estabilidade na segunda metade da década de 1990, o IED volta a subir rapidamente ao longo da década de 2000, atingindo mais de 100 bilhões em 2008, destacando-se como um dos principais destinos dos investimentos estrangeiros. Na Índia, por outro lado, o IED manteve-se em níveis baixos ao longo das décadas de 1980 e 1990, só conseguindo ultrapassar os 10 bilhões de dólares no ano de 2006.

Gráfico 5: Razão entre fluxo de comércio e PIB⁴³



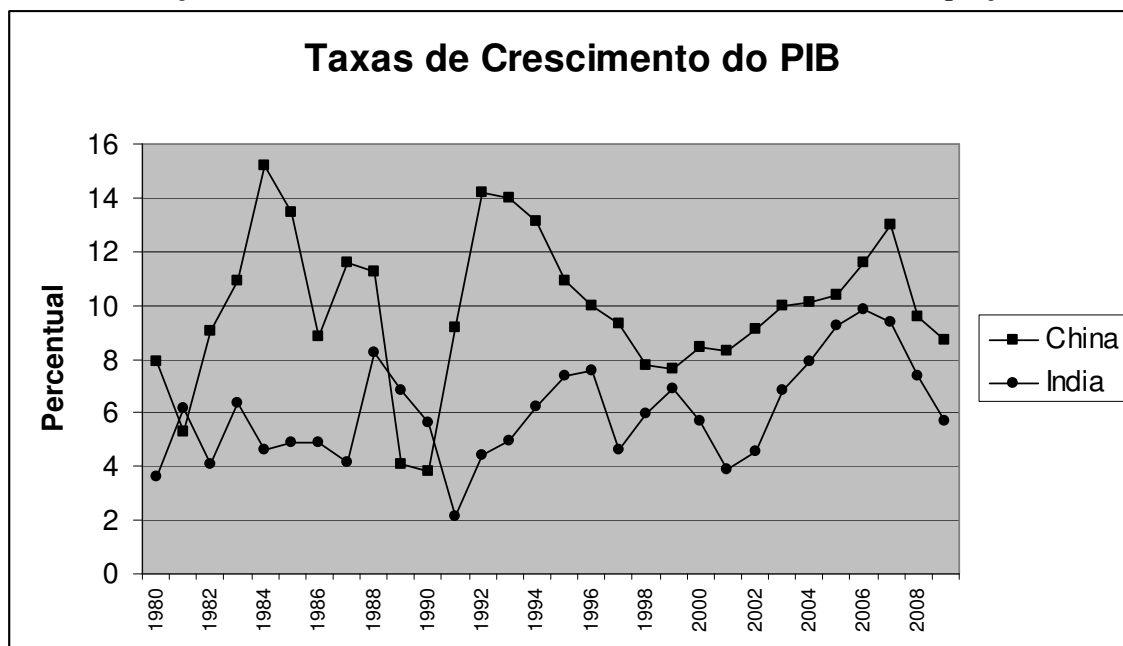
Fonte: Elaborado a partir de dados da OMC e FMI

Em 1980, a Índia possuía uma economia mais internacionalizada que a China, com uma razão maior entre corrente de comércio e PIB. A partir deste ano, no entanto, os dois países apresentaram trajetórias bastante diferenciadas. A Índia internacionalizou sua economia de maneira lenta e gradativa. Na década de 1980, a relação entre corrente de comércio e PIB oscilou em torno da faixa de 12%. A redução das tarifas se deu em um ritmo inferior ao da China. Até o início da década de 1990, a tarifa aduaneira média ainda era superior a 30%. Houve um aumento lento, porém contante, da razão comércio/PIB ao longo da 1990, sendo que o país ultrapassou a marca de 20% no ano 2000. Na década de 2000, houve um aumento muito robusto, ultrapassando os 40% no ano de 2008, declinando em 2009 em função da crise financeira internacional e da forte retração do comércio mundial. A China apresentou um liberalização acentuada a partir dos anos

⁴³ Este índice é um dos mais utilizados para medir o grau de internacionalização e interdependência de uma economia em relação ao resto do mundo.

1980, sendo que relação comércio/PIB ultrapassou os 30% já no ano de 1991. Houve grande oscilação na década de 1990 e o índice se manteve em torno dos 35%. Na primeira década do século XXI houve um novo impulso de internacionalização, chegando a 66% do PIB em 2006.

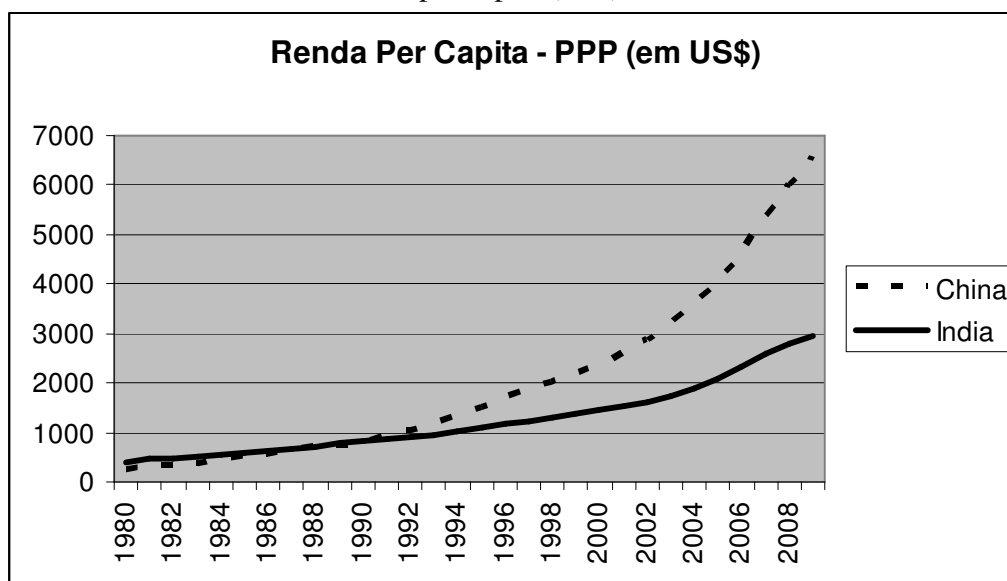
Gráfico 6: Variação Percentual das Taxas de Crescimento de China e Índia (a preços constantes)



Fonte: Elaborado a partir de dados do FMI.

As taxas de crescimento do PIB de China e Índia apresentaram grande oscilação durante todo o período analisado. Um ponto a ser destacado, no entanto, é que a China apresentou crescimento superior ao da Índia em todos os anos, com exceção de 1981, 1989 e 1990. Entre 1980 e 2009, a China apresentou taxa média de crescimento de 9,9% ao ano, enquanto a Índia cresceu em média 6,0%. Apesar de perfazer um ritmo de crescimento inferior ao observado na China, a Índia esteve entre os países que mais cresceram economicamente nas últimas três décadas, demonstrando que o seu modelo de desenvolvimento também teve sucesso, atingindo taxas expressivas de expansão do PIB mesmo sem reduzir drasticamente os direitos dos trabalhadores.

Gráfico 7: Renda per capita (PPP) de China e Índia



Fonte: Elaborado a partir de dados do FMI.

De fato, a China chega à segunda década do século XXI com um PIB per capita bem superior ao da Índia. Ambos os países ingressaram na década de 1980 com um PIB per capita (PPP) inferior a 500 dólares por ano. Ao final da década de 1990, a renda dos dois ainda é inferior a 1.000 dólares. A partir deste ponto, ambos apresentam uma trajetória sustentada de crescimento, sendo que a China consegue desenvolver uma expansão mais rápida e intensa. Questões demográficas também ajudam a explicar este fenômeno. A política de filho único, na China, causou um decréscimo acentuado nos índices de natalidade. Ao mesmo tempo em que se reduziu a pressão demográfica por aumento de serviços públicos de cuidados com a infância, como saúde, educação e lazer, aumentou o percentual da População em Idade Ativa na população total, ampliando a oferta de mão-de-obra na economia.

Um estudo da Morgan Stanley revela que a Índia deverá ter um crescimento econômico superior ao da China a partir de 2013⁴⁴. Isso porque a Índia está entrando no período do ciclo demográfico chamado de “janela de oportunidade”; o percentual de população dependente (criança e idosos) se reduziu de 68,6% em 1995 para 55,6% em 2010 (ONU, 2010). Enquanto a Índia deverá aprofundar este processo nas próximas décadas, na China ocorrerá nos próximos anos o ponto de inflexão em que a população dependente volta a aumentar devido à elevação da expectativa de vida. De acordo com projeções da ONU, enquanto a China se beneficiou mais que

⁴⁴ Faz-se a ressalva, no entanto, que para isso acontecer, a Índia terá que realizar algumas mudanças internas, entre elas a reforma trabalhista.

a Índia com a redução da taxa de dependentes nos últimos 20 anos, nos próximos 20 a 25 anos será a vez da Índia desfrutar deste processo, permitindo que se amplie sua taxa de poupança, favorecendo o crescimento do PIB.

Nas últimas três décadas, a China tem optado por uma estratégia de crescimento centrada na oferta de uma mão-de-obra barata juntamente com um mercado de trabalho altamente desregulamentado. Enquanto a Índia possui 41 convenções da OIT ratificadas, a China aderiu apenas a 22. Evidentemente, o número de convenções ratificadas não diz, por si só, o nível de regulação do trabalho e muito menos se estas estão de fato sendo implementadas. Mas serve como mais um indicador para avaliar o engajamento do país nos esforços de harmonização da legislação trabalhista a nível global. O modelo de desenvolvimento da China também tem gerado mais desigualdades que o da Índia. Enquanto o índice de Gini da China é de 41,5%, o da Índia é de apenas 36,8%. (UNDP, 2010)

O evento histórico mais importante ocorrido no campo das relações de trabalho nos últimos anos foi a aprovação da reforma trabalhista na China. O fato de se tratar do maior contingente de trabalhadores do mundo faz com que o grau de regulação do trabalho no país gere impactos para os trabalhadores de todo o mundo. Observa-se uma tendência de aumento progressivo das condições de trabalho naquele país, sem, no entanto, abandonar por completo o modelo de desenvolvimento adotado até então, que era baseado na vantagem comparativa em setores intensivos em mão-de-obra. Este episódio demonstrou que o partido comunista está disposto a dialogar com os trabalhadores e com os empresários, fazendo concessões na medida do possível. É muito cedo para se falar em uma democracia “à chinesa”, mas o que se observou a partir do processo de discussão da reforma trabalhista é que o PCC aceita até mesmo reformular suas práticas políticas com o objetivo de se manter no poder e garantir a estabilidade.

Dados colhidos no “International Trade Centre” demonstram que o aumento da proteção ao trabalhador não gerou decréscimo imediato na exportação de diversos dos setores intensivos em mão-de-obra, tais como calçados e guarda-chuvas, apesar de ter reduzido seu “market share” em vestuários de malha, por exemplo. Algumas regiões foram intensamente afetadas, como é o caso da província de Guandong. Muitas fábricas estão migrando para o interior da China e também para países como Vietnã e Bangladesh, onde os custos com mão-de-obra são menores. Além disso, o fato de a China não ter apresentado perda imediata de competitividade nos dois primeiros anos após a vigência da reforma pode ser atribuída a outros motivos, tais como: o

tempo analisado ainda não foi suficiente para que todas as fábricas negativamente afetadas mudassem do país; as leis ainda não estão sendo plenamente cumpridas, devido à corrupção e falta de fiscalização; a condição de ilegalidade de muitos trabalhadores devido ao sistema hukou os impede de exigir o respeito aos seus direitos; o sistema judicial chinês ainda é incipiente e falho. O fato de a reforma ter sido negociada com o empresariado fez com que ela se tornasse menos prejudicial à competitividade do país, fazendo com que a elevação nos custos de mão-de-obra não fossem suficientes para que a China perdesse totalmente sua vantagem comparativa no fator trabalho. Outrossim, há sinais de que o país está passando para uma nova etapa no seu processo de desenvolvimento, em que o custo da mão-de-obra não é mais fundamental para a sua competitividade em alguns setores, diferenciando-se pela qualidade, pela tecnologia, pelo design, pela marca, pela formação profissional, entre outros.

Aplicação do desenho de pesquisa

O “desenho da mais semelhança”, enunciado por Przeworski e Teune (1970), determina que, se um conjunto amostral apresenta uma ampla gama de características em comum, as diferenças observadas na variável dependente podem, de fato, ser atribuídas à diferença em uma das variáveis independentes da pesquisa. Os estudo de caso de China e Índia permitiram observar que os dois países apresentam um conjunto bastante considerável de atributos em comum, dos pontos de vista histórico, demográfico e econômico.

Na perspectiva histórica, deve-se salientar que ambos têm um “background” de dominação e exploração por parte de potências estrangeiras nos séculos XIX e/ou XX; ambos foram intensamente influenciados pela sedimentação imposta pela Guerra Fria; as populações dos dois países passaram por períodos de escassez e fome ao longo do século XX; e, finalmente, tanto um quanto o outro chegam à década de 1980 com uma renda per capita (PPP) inferior a 500 dólares por ano (FMI, 2010). Do ponto de vista demográfico, é necessário frisar que se está diante dos dois maiores contingentes populacionais: Índia (1,1 bilhão) e China (1,3 bilhão), sendo que possuem os maiores quantitativos de trabalhadores do planeta. Além disso, até os dias de hoje estes países apresentam a maior parte de sua população vivendo no meio rural⁴⁵.

⁴⁵ População rural de 71% na Índia e 57% na China. (FACTBOOK, 2008)

Em termos econômicos, os dois países também apresentam diversas semelhanças, dentre elas os altos índices de crescimento econômico das últimas três décadas, destacando-se as nações que mais cresceram entre as maiores economias do mundo. Ambos realizaram uma abertura comercial a partir dos anos 1980, embora em ritmos e intensidades diferentes: a China já a partir de 1978 e a Índia iniciou em meados dos anos 1980 e aprofundou a partir da década seguinte. Por fim, os dois países impulsionaram seu crescimento a partir da liberalização⁴⁶.

Entre as diferenças, destaca-se o fato de a liberalização comercial não vir acompanhada de uma desregulamentação das relações de trabalho no caso da Índia, diferentemente da China. Há indícios que o caráter democrático do governo indiano foi um dos principais fatores que permitiram que o país mantivesse a proteção ao trabalhador em meio a uma onda globalizante e liberalizante ao redor do mundo. A análise gráfica da sessão anterior permitiu observar que, apesar de ambos oferecerem segurança jurídica aos investidores, as diferenças nos modelos de desenvolvimento de China e Índia geraram níveis diferentes de atração de investimentos estrangeiros e internacionalização da economia.

Deste modo, os estudos de caso da China e da Índia permitiram observar que a competitividade de um país em indústrias intensivas em mão-de-obra é determinada por diversos fatores, mas que a regulação do trabalho exerce um papel central para explicar este fenômeno. Utilizando o “desenho da mais semelhança” de Przeworski e Teune (1970), é possível elaborar o seguinte quadro:

⁴⁶ Isso não significa, no entanto, que o Estado tenha deixado de exercer um papel importante na economia de ambos os países. Tanto na Índia quanto na China, o governo continuou investindo em infra-estrutura de transporte e energia, em educação básica e superior, entre outros. O turning point se deu, na verdade, a partir do aumento da concorrência nos mais diversos setores, inclusive nas indústrias de base. Mesmo na defesa da concorrência, o Estado possui um importante papel de combate ao cartel e à monopolização.

QUADRO: Análise comparada dos casos da China e da Índia

	DRFT	LEC	SJ	EP	DRT	COMP.
China	S	S	S	S	S	S
Índia	S	S	S	S	N	N

Valores:

- DRFP → Disponibilidade relativa do fator trabalho: S= país trabalho-abundante; N= país não trabalho-abundante
- LEC → Ocorrência de liberação econômica e comercial: S = país passou por um processo de liberalização econômica e comercial nos anos 1980 e 1990; N = país não passou por um processo de liberalização econômica e comercial nos anos 1980 e 1990.
- SJ → Segurança jurídica: S= país oferece razoável segurança jurídica e direitos de propriedade aos investidores estrangeiros; N= país não oferece segurança jurídica e direitos de propriedade aos investidores estrangeiros.
- EP → Estabilidade política: S= país apresenta um governo estável; N = país não apresenta um governo estável.
- DRT → Desregulamentação das relações de trabalho: S= Liberalização comercial foi acompanhada de desregulamentação das relações de trabalho; N = Liberalização comercial não foi acompanhada de desregulamentação das relações de trabalho.
- COMP. → Competitividade em indústrias intensivas em mão-de-obra S= pauta de exportação é dominada por produtos intensivos em mão-de-obra; N= pauta de exportação não é dominada por produtos intensivos em mão-de-obra.

A competitividade e os direitos humanos no trabalho: um sensível equilíbrio

A análise comparada do desempenho econômico de Índia e China nas últimas 3 décadas, sobretudo no que tange a competitividade de indústrias intensivas em mão-de-obra, oferece suporte à tese de que a desregulamentação do trabalho, aliado a outras medidas de liberalização do comércio, pode impulsionar o crescimento econômico. Mas esta comparação não permite concluir que a ampla flexibilização do trabalho seja o melhor caminho, tendo em vista que o

crescimento pode não ser o principal objetivo de um país. De fato, o respeito aos direitos humanos no trabalho pode estar em um patamar acima de importância em relação à ampliação do PIB. Um país, através do debate público, pode decidir soberanamente que não quer adotar um modelo que gere o crescimento a qualquer custo. Este país pode atribuir um valor central ao ser humano em detrimento da centralidade do acúmulo de capital. Neste caso, o sistema de proteção social ao trabalho torna-se essencial para um desenvolvimento justo e equilibrado e o trabalhador passa a contar com mais segurança nas suas relações de trabalho.

É muito rico o debate a respeito do “trade off” entre regulação do trabalho e crescimento econômico. Em tempos de avanço da globalização, é importante estar ciente da relação entre regulação do trabalho e competitividade em setores intensivos em mão-de-obra, e desta, por sua vez, com a capacidade de atrair investimentos estrangeiros e impulsionar o crescimento. Os estudos de caso reforçam a veracidade desta cadeia causal. Independentemente do debate econômico a respeito da proteção ao trabalho e da competitividade, que não é conclusivo, deve-se salientar o forte conteúdo normativo da discussão, tendo em vista que a decisão de definir direitos, salários e benefícios a nível micro ou a nível macro depende amplamente da visão de mundo do debatedor.

Deve-se avaliar tanto o debate interno quanto o debate externo concernente a esta questão. Internamente, discute-se se vale a pena desregulamentar as relações de trabalho com fins de atrair investimentos. A nível internacional, a preocupação é com o quanto a redução do nível de proteção ao trabalhador interfere na política dos outros países. O rebaixamento da proteção trabalhista em um país pode gerar uma reação em cadeia por parte dos outros países. A competitividade que o primeiro país supunha ter adquirido é minada pela reação dos outros países. Esta questão certamente remete a um dilema de ação coletiva, no qual a coordenação das políticas de todos os países é a única solução para evitar uma competição regulatória a nível global.

Nesta perspectiva, mostra-se inviável a replicação do modelo de desenvolvimento da China (por meio da inserção no “race to the bottom”) pelos seguintes motivos:

- a. Questões Econômicas: o impulso do crescimento chinês se deu também em função de outros fatores históricos e econômicos e não só ao “race to the bottom”, como por exemplo a inserção da china no ciclo do produto, como área de montagem de mercadorias projetadas em outros países da região. Havia disponibilidade de

recursos de outros países da região, sobretudo Coréia e Hong Kong, para investir na China;

- b. Questões éticas (“beggar-thy-neighbor”): o “race to the bottom” não se sustenta do ponto de vista moral exatamente porque não pode ser universalizado, sob pena de prejudicar todos os envolvidos (dilema do prisioneiro). Além disso, contraria os direitos humanos no trabalho;
- c. Questões sociais: a degradação das condições de trabalho afetam profundamente as classes mais baixas, levando a uma carga horária desumana de trabalho. Além disso, o desrespeito ao direito de sindicalização e barganha coletiva reduz as possibilidades de aumentos salariais, acentuando as desigualdades sociais;
- d. Questões políticas: a imposição deste modelo só se mantém por muito tempo em meio a governos autoritários, como é o caso da China. A reforma trabalhista foi à saída encontrada pelo partido comunista para se manter no poder e evitar uma descompressão forçada.

Não há como analisar a viabilidade de adoção do modelo chinês sem recorrer ao antigo dilema maquiavélico. Afinal, os fins justificam os meios? Deve um país violar os direitos humanos do trabalho sob o pretexto de aumentar a competitividade e impulsionar o seu processo de crescimento econômico? Resta evidente que não se está diante de uma questão meramente técnica ou econométrica. Faz-se necessário destacar o profundo conteúdo político e ético do debate aqui apresentado.

A presente pesquisa mostrou-se relevante no sentido de evidenciar o “trade off” entre alta regulamentação do trabalho e a capacidade de se atrair investimentos intensivos em mão-de-obra. Fica claro que nenhum país precisa se privar dos direitos trabalhistas para projetar a sua economia rumo ao desenvolvimento. Por outro lado, não há como negar que países com mais degradação das condições de trabalho, como China e Vietnã, aproveitam-se desta situação para melhor se posicionar na competição global por produtos e serviços.

A China utilizou-se sistematicamente de dumping trabalhista e capturou investimentos que poderiam se destinar a países que respeitam os “core labor standards”. Ao promover uma ampla flexibilização das relações de trabalho, aliado a um regime autoritário que negava direitos de liberdade sindical, a China incorreu em uma violação massiva dos direitos humanos do

trabalho. O modelo de regulação do trabalho adotado pela China, sobretudo antes das reforma trabalhista de 2007, apesar de muito bem-sucedido do ponto de vista econômico, correspondeu a uma política de “beggar thy neighbor”, tendo em vista que países não-autoritários, como é o caso da Índia, encontram inviabilidade política de rebaixar os direitos trabalhistas ao mesmo nível do encontrado na China.

Existem muitos fatores que levam os empresários a oferecer boas condições de trabalho e remuneração aos seus empregados, mesmo que a legislação não o exija. Entre estes fatores, destaca-se o fato de que estes empregados terão mais motivação e serão mais produtivos; a empresa conseguirá reter seus melhores talentos, terá dinamismo e desenvolverá inovações tecnológicas. É necessário salientar, no entanto, que nenhum destes pontos foi suficiente para que os empresários oferecessem condições dignas de trabalho aos empregados chineses antes da reforma trabalhista.

É sabido que a melhoria das condições de trabalho torna os funcionários mais produtivos, todavia deve-se frisar que os fluxos de investimento e comércio são mais explicados por diferenças de lucratividade que por diferenças de produtividade. A questão central é essencialmente distributiva e não de ganhos de produtividade. Em países onde os direitos humanos do trabalho não são respeitados, o empresário precisa dividir uma parcela menor dos resultados com os trabalhadores, e esta é a principal motivação de boa parte dos deslocamentos de unidades produtivas de um lugar para outro do planeta, sobretudo em setores intensivos em mão-de-obra.

As mudanças nas leis trabalhistas da China foram importantes para demonstrar que as condições dignas de trabalho devem ser adquiridas pela via legislativa, fortalecida pela luta permanente dos trabalhadores, mostrando-se inócua a tese, proposta por alguns especialistas, de que o melhor que os cidadãos têm a fazer é aguardar que o país vá ampliando seu PIB de forma progressiva porque dessa maneira os ganhos se disseminariam aos mais pobres automaticamente. Muitos políticos e economistas, inclusive dentro da OIT, buscam promover os direitos humanos no trabalho através do convencimento dos dissidentes, esclarecendo-os sobre os benefícios econômicos de se introduzir direitos que protejam os trabalhadores. Estes esforços são importantes e devem ser valorizados. Deve-se destacar, contudo, que esta não é a melhor estratégia de promoção dos direitos humanos do trabalho.

Destarte, a idéia de negar as conseqüências negativas dos “labor standards” para a competitividade e para o investimento certamente não é a melhor estratégia para defendê-los. De fato, o direito à negociação coletiva leva a um maior poder de barganha para os trabalhadores e, com isso, maior capacidade de pressionar por aumentos salariais. O aumento da remuneração, por sua vez, eleva os custos de produção e reduz a atratividade de indústrias intensivas em mão-de-obra. O estudo de caso da China foi importante para demonstrar isso: o país foi campeão em competitividade em indústrias intensivas em mão-de-obra até o momento em que realizou uma ampliação dos direitos do trabalhador. Os “core labor standards” devem ser defendidos enquanto direitos humanos, revelando-se, desta maneira, irrenunciáveis. Alguns especialistas não vêem ganhos em criar ou manter leis que prejudicam a competitividade, mas muitas vezes se esquecem elas só prejudicam a competitividade se os demais países não adotarem as mesmas políticas. O esforço de assegurar patamares mínimos de respeito ao trabalhador em todos os países do mundo está baseada em uma noção ampla de cidadania global, fundamentando-se em uma noção de universalidade dos direitos humanos no trabalho.

Neste diapasão, emerge a questão fundamental a respeito de regulação do trabalho e competitividade: quais são as soluções apontadas para reverter o processo de “race to the bottom”, ou seja, como fazer com que a globalização não ocorra em prejuízo das populações mais vulneráveis? É preciso uma reforma da ordem mundial no sentido de assentar o comércio internacional sob bases mais humanistas, reduzindo a degradação das condições de trabalho e do meio ambiente. Neste sentido, destaca-se o imperativo contemporâneo da harmonização das legislações trabalhistas e ambientais, constituindo patamares mínimos de respeito aos direitos do homem e da natureza, ao mesmo tempo em que se aumenta o “enforcement” das convenções internacionais.

Há dois grandes argumentos pela harmonização das legislações trabalhistas. O primeiro deles é o dever moral de se assegurar patamares mínimos de relações trabalhistas: deseja-se e exige-se ao trabalhador estrangeiro os mesmos direitos que se garante aos nacionais. Este argumento se insere em uma lógica de solidariedade universal, em consonância com os ideais difundidos pelos direitos humanos. Outro importante argumento repousa na questão prática de competitividade internacional. É sabido que a baixa proteção ao trabalho na China desequilibra a competição internacional por atração de investimento e exportação de mercadorias. A harmonização das legislações trabalhistas passa a ser um imperativo para que o comércio se dê

em bases justas de produção e consumo, evitando a degradação das condições de trabalho dentro e fora da China, tendo em vista que o mercado de trabalho chinês tem condições de influenciar decisivamente o nível salarial global.

A resistência em se respeitar os patamares mínimos de direitos do trabalhador na China tem o efeito de fortalecer argumentos protecionistas nas mais diversas partes do mundo. O país é constantemente acusado de realizar dumping trabalhista, fazendo com que os produtos sejam exportados a preços considerados abaixo dos praticados no mercado. No Brasil, recentemente, a Camex tomou a decisão de sobretaxar as importações de sapatos chineses sob a alegação de que aquele país estaria praticando dumping trabalhista contra os produtores brasileiros. Este é um exemplo de como a degradação das condições de trabalho em alguns países serve de argumento para se defender mecanismos de proteção comercial.

Historicamente, a globalização de cunho liberalizante tem se sustentado sob o argumento do “antes era pior”. Nesta perspectiva, condições extremamente degradantes de trabalho seriam justificadas pelo fato de que, antes da liberalização comercial, a situação econômica destas pessoas era ainda pior. Krugman utiliza-se do princípio das trocas voluntárias para sustentar este ponto de vista:

[...] o ponto central não é perguntar se os trabalhadores de baixos salários merecem receber mais, mas sim se eles e seu país estão piores exportando bens baseados em baixos salários do que estariam caso se recusassem a entrar neste comércio depreciativo. [...] negar a eles a oportunidade exportar e comercializar pode significar condená-los a uma pobreza ainda mais profunda. (KRUGMAN, 2005, p. 18),

As trocas comerciais entre indivíduos somente são voluntárias na medida em que a sua renúncia não implica na privação de direitos que lhe são inerentes e fundamentais. É por este motivo que a ética universalista não autoriza a utilização do princípio das trocas voluntárias como justificativa para a violação dos direitos humanos, entre eles os “core labor standards”. Além disso, uma análise mais profunda do processo de liberalização comercial demonstra que, a muitos camponeses, não resta outra opção a não ser migrar para as cidades e aceitar se submeter a condições degradantes de trabalho para sobreviver. A liberalização permite que o país adquira produtos agrícolas a preços mais baratos, cultivados de forma intensiva, com defensivos agrícolas e alta mecanização, atingindo níveis muito superiores de produtividade e reduzindo os preços. Camponeses inseridos a muitas gerações em economias de subsistência de agricultura extensiva

são negativamente afetados. A eles, o êxodo rural certamente deixa de ser um ato voluntária para se tornar a única alternativa de sobrevivência.

O poder de mercado das grandes corporações empresariais faz com que um trabalhador fabril, individualmente, não tenha nenhuma possibilidade de negociar salários e benefícios com seu empregador. É por este motivo que diversas multinacionais enfrentam severas críticas por parte de ONG's de defesa dos direitos humanos. A rede de supermercados Wal Mart, por exemplo, é conhecida por dificultar a sindicalização de seus funcionários nos diversos países em que atua, inclusive nos Estados Unidos.

Além disso, o fato de que “antes era pior” não significa que não haja possibilidades de melhorar ainda mais as condições de vida dos trabalhadores dos países em desenvolvimento. Na verdade, a inserção destes países nas cadeias transnacionais de produção e consumo deve vir acompanhada da adoção de instituições de proteção ao trabalhador em vigor nos outros países. Não se trata aqui de impedir a liberdade das trocas comerciais, mas exigir que elas sejam realizadas sem que ocorra a violação dos direitos fundamentais da pessoa humana. Isso deve ser feito através de um robusto arcabouço normativo que perpassa as legislações internas dos países exportadores e importadores, as convenções internacionais da OIT, as cláusulas sociais dos acordos de livre comércio, entre outros.

O princípio básico da constituição do GATT e posteriormente da OMC é o da não-discriminação das mercadorias pela sua origem. De acordo com esta visão, os países deveriam oferecer tratamento nacional aos produtos importados após o pagamento das taxas. Esta assertiva, no entanto, pode contrariar a filosofia dos direitos humanos, tendo em vista que há produtos fabricados e comercializados dentro dos marcos do respeito à pessoa humana enquanto outras são produzidas sem o cumprimento destes direitos. Diante do “trade off” entre discriminar mercadorias e discriminar seres humanos, mostra-se mais factível privilegiar a igualdade de tratamento aos seres humanos, passando-se a exigir que a fabricação destas mercadorias se dê sob a égide dos direitos humanos do trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALT, James et. al. The Political Economy of International Trade – enduring puzzles and an agenda for inquiry. **Comparative Political Studies**, vol. 29, ed. 6, December, 1996

ASIAN DEVELOPMENT BANK. **Core Labor Standards Handbook**. Manila: ADB, 2006.

BALASSA, Bela **Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage**, Manchester School of Economic and Social Studies, Vol, 33 nº2 pp. 123, 1965.

BARBOZA, David. China's Ambition Soars to High-Tech Industry. **The New York Times**, Nova York, 1 ago. 2008. Disponível em: <http://www.nytimes.com/2008/08/01/business/worldbusiness/01factory.html?pagewanted=1&_r=1> Acesso em: 20 ago. 2010

BASU, Kaushick. Why India's labor law are a problem. **BBC**, Londres, 18 maio 2006. Disponível em: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/south_asia/4984256.stm>. Acesso em: 18 ago. 2010

BESLEY, T; BURGESS, R. Can Labor Regulation Hinder Economic Performance? Evidence from India. Londres: London School of Economics, 2002

BHAGWATI, Jagdish. **Protectionism**. Fifth edition, Cambridge: Cambridge University Press, 1991

_____. **The Wind of a Hundred Days – How Washington Mismanaged Globalization**. Cambridge, Mass., The MIT Press. Parte IV (Regionalism, Multilateralism, and Unilateralism), 2000

BHATTACHARJEA, A. Labour Market Regulation and Industrial Performance in India. **The Indian Journal of Labour Economics**, Vol. 49(2), 2006, p 211-232.

BOWEN, H. P., LEAMER, E. E., SVEIKAUSKAS, L. “Multicountry, multifactor tests of the factor abundancy theory”. **American Economic Review**, 77, dez. 1987, p.791-809

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Agenda Nacional de Trabalho Decente**. Brasília: MTE, 2006.

_____. **Programa Nacional de Trabalho Decente**. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/antd/programa_nacional.asp>. Acesso em: 08 jan. 2009.

BRASIL. Secretaria Especial dos Direitos Humanos da Presidência da República. **Programa Nacional de Direitos Humanos (PNDH-3)**. Brasília: SEDH/PR, 2009. Disponível em: <<http://www.mj.gov.br/sedh/pndh3/pndh3.pdf>>. Acesso em: 07 jan. 2010.

CHINA'S Urban Challenge. **Asiaone News**, Cingapura, 18 dez. 2008. Disponível em: <<http://news.asiaone.com/News/Latest%2BNews/Asia/Story/A1Story20081218-108758.html>> Acesso em: 18 ago. 2010.

CINTRA, Luiz Antônio et LÍRIO, Sérgio: **O Brasil está se desindustrializando**. Carta Capital, São Paulo. ed. 586, mar. 2010. Disponível em: <<http://www.cartacapital.com.br/app/materia.jsp?a=2&a2=7&i=6186>>. Acesso em: 08 mar. 2010

COMISSÃO ECONÔMICA PARA AMÉRICA LATINA E O CARIBE - CEPAL. **Emprego, desenvolvimento humano e trabalho decente**: a experiência brasileira recente. Brasília: CEPAL / PNUD / OIT, 2008.

DATTA, R. C.; SIL, M. **Contemporary Issues on Labour Law Reform in Índia**: An Overview. Mumbai: Tata Institute of Social Science, 2007.

DOING BUSINESS. **Employing Workers**. Disponível em: <<http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/EmployingWorkers/?direction=Asc&sort=6>> Acesso em: 05 mar. 2010

_____. **Doing Business 2010, India**. Disponível em : <<http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/IND.pdf>> Acesso em: 20 ago. 2010

DOUMBIA-HENRY, C.; GRAVEL, E. Free Trade Agreements and Labor Rights: Recent Developments. **International Labor Review**, Vol. 145, nº 3, 2006

DUNOFF, Jeffrey. Does Globalization Advance Human Rights? **Brooklyn Journal of International Law**, New York, p. 125-139, Vol. 25, 1999.

GITTERMAN, Daniel P., **A Race to the Bottom, a Race to the Top or the March to a Minimum Floor?** Economic Integration and Labor Standards in Comparative Perspective. Disponível em: <<http://escholarship.org/uc/item/87n611xs>> Acesso em: 29 ago. 2010

GLOBAL LABOR STRATEGIES. **Behind the Great Wall of China**: U.S. Corporations Opposing New Rights for Chinese Workers. Disponível em: < http://laborstrategies.blogs.com/global_labor_strategies/files/behind_the_great_wall_of_china.pdf>. Acesso em: 08 jul. 2010

_____. **Why China Matters: Labor Rights in the Era of Globalization.** New York, GLS: 2008. Disponível em: <http://laborstrategies.blogs.com/global_labor_strategies/files/why_china_matters_gls_report.pdf>. Acesso em: 05 mar. 2010

GUIMARÃES, Feliciano de Sá. O debate entre comunitaristas e cosmopolitas e as teorias de relações internacionais: Rawls como uma via média. **Contexto Internacional.** Rio de Janeiro, vol. 30, no 3, p. 571-614, , set./dez. 2008.

HAYS, Jeffrey. Labor-Intensive Industries in China. 2008 Disponível em: < <http://factsanddetails.com/china.php?itemid=359&catid=9&subcatid=61>> Acesso em: 19 ago. 2010

INDIA to outpace China's growth by 2013-15: by 2020 India will have the largest annual number of new graduates globally. 18 ago. 2010. **Finfacts Ireland:** Business & Financial Portal. Disponível em: <http://www.finfacts.ie/irishfinancenews/article_1020385.shtml> Acesso em: 29 ago. 2010.

INTERNATIONAL COUNCIL AND HUMAN RIGHST COUNCIL. **Duties sans frontières:** Human rights and global social justice. Genebra: ICHRC, 2003.

IRWIN, Douglas. **Free Trade Under Fire.** Princeton: Princeton University Press, 2002.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional:** teoria e política. Trad. Eleizer Matins Dinis. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2005.

KRUGMAN, Paul. **Internacionalismo Pop.** Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1997

_____. **Was it all in Ohlin?** Disponível em: <<http://web.mit.edu/krugman/www/ohlin.html>> Acesso em: 02 out. 2010

LEONTIEF, Wassily. “Domestic production and foreign trade: the American capital position re-examined”, **Proceedings of the American Philosofical Society**, 97, 1953, p. 331-349

LEVI, Paulo Mansur; NONNENBERG, Marcelo José Braga; COSTA, Katarina Pereira da. O desenvolvimento da China e da Índia – lições e implicações para o Brasil. In: Fábio Giambiagi e Octávio de Barros (org.). **Brasil globalizado:** o Brasil em um mundo surpreendente. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. Cap. 5, p. 158-196.

MOORE, Mike. **Trade, Poverty and The Human Face of Globalization.** London: WTO, 2000

O'BRIEN, Robert; WILLIAMS, Marc. **Global political economy: evolution and dynamics**. Cap. 8. 2.ed. Nova York: Palgrave Macmillan, 2007.

OHLIN, Bertil. **Interregional and International Trade**. Cambridge: Harvard University Press: 1933.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Declaração Universal dos Direitos Humanos**, 1948. Disponível em: <http://www.mj.gov.br/sedh/ct/legis_intern/ddh_bib_inter_uni-versal.htm>. Acesso em: 07 jan. 2010.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. **Constitution of the International Labor Organization**. 1919. Disponível em: <<http://www.ilo.org/public/english/bureau/leg/amend/constitution.pdf>>. Acesso em: 08 jul. 2010.

_____. **Declaração dos Direitos e Princípios Fundamentais no Trabalho**. 1998. Disponível em: <http://www.oitbrasil.org.br/info/download/declarac_port.pdf>. Acesso em: 08 jul. 2010.

_____. **Generando trabajo decente em el Mercosur**. Empleo y Estrategia de Crecimiento. 2 Volúmenes 1. ed. Buenos Aires: Oficina Internacional del Trabajo, 2005.

_____. **Rules of the Game: A Brief Introduction to International Labor Standards**. Edição Revisada. Genebra: OIT, 2009.

_____. **The International Labor Organization Fundamental Conventions**. 2002. Disponível em: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---declaration/documents/publication/wcms_095895.pdf>. Acesso em: 10 jul. 2010

_____. **Trabalho decente nas Américas: uma agenda hemisférica, 2006-2015**. Informe do Diretor Geral. 1. ed. Brasília: OIT, 2006.

PANAGARIYA, Arvind. **India: The Emerging Giant**. Nova York: Oxford University Press, 2008

POGGE, Thomas Winfried Menko. **World Poverty and Human Rights: cosmopolitan responsibilities and reforms**. 2 ed. Cambridge: Polite Press, 2008.

PREBISCH, Raúl. (1949/1998), El Desarrollo Económico de la América Latina y Algunos de Sus Principales Problemas. in: CEPAL, **Cincuenta Años de Pensamiento em la CEPAL: textos seleccionados**. Santiago, Ciudad de México, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, vol 1.

PRZEWORSKI, Adam; TEUNE, Henry. **The Logic of Comparative Social Inquiry**. Minnesota: John Wiley & Sons, Inc. University of Minnesota, 1970.

SCHRAM, S. F. **Introduction Welfare Reform: A race to the bottom?** Publius: The Journal of Federalism. Oxford: v. 28(3):p. 1-7; Summer 1998

SHARMA, A. N. Flexibility, Employment and Labour Market Reforms in India. **Economic and Political Weekly**, 27 Maio 2006, p. 2078-2085.

SRINIVASAN, T. N. **China, India and the World Economy**. Disponível em: <http://siteresources.worldbank.org/INTCHIINDGLOECO/Resources/Srinivasan-China_India_and_the_WE_03-15-06.doc> Acesso em: 29 ago. 2010

STERN, R. M., MASKUS, K. E. “Determinants of the structure of the US foreign trade, 1958-76”, **Journal of International Economics**, 11, maio 1981, p. 207-224

TREBILCOCK, M.; HOWSE, R. **The Regulation of International Trade**. 2nd Edition, London and New York: Routledge, 1999.

UNITED STATES OF AMERICA. US Department of State. **Background Note: China**. Disponível em: <<http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/18902.htm>> Acesso em: 11 ago. 2010

_____. Foreign Labor Trends Reports: India 2006. Disponível em: <<http://www.state.gov/g/drl/rls/77593.htm>> Acesso em: 20 ago. 2010.

UNITED STATES OF AMERICA. Bureau of Labor Statistics – U.S. Department of Labor. **International Labor Comparisons**. 2010 ed. Washington: BLS, 2010.

WORLD BANK. **Guidance Note for World Bank Group Staff on the Use of the Doing Business Employing Workers Indicator for Policy Advice**. Washington: World Bank, 2009.

WORLD HEALTH ORGANIZATION. **Understanding the WTO**. Geneva: WHO, 2008

VILJOEN, Frans. **UN Chronicle: International Human Rights Law: A Short History (2009)** Disponível em: <http://www.un.org:80/wcm/content/site/chronicle/lang/en/home/archive/Issues2009/wemustdisarm_1/internationalhumanrightslawashorthistory> Acesso em: 24 jul. 2010

YIN, Robert K. **Estudo de Caso: planejamento e métodos.** Trad. Daniel Grassi. – 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

ZANELLI, J.C., BORGES-ANDRADE, C. E., BASTOS, A. V. B.(org.). **Psicologia, Organizações e Trabalho no Brasil.** Porto Alegre: Artmed, 2004

ANEXO A

Qual o papel da OIT frente ao fenômeno “race to the bottom”?

A Organização Internacional do Trabalho sempre teve entre os seus objetivos prioritários o enfrentamento do fenômeno “race to the bottom”. Esta competição regulatória do mercado de trabalho é apontada como um dos fatores centrais que levaram à criação da organização em 1918. No final do século XIX e início do século XX, este já era um tema que despertava grande preocupação e interesse de políticos e economistas.

Buscar-se-á, neste trabalho, evidenciar os diversos instrumentos desenvolvidos pela organização a fim de enfrentar a problemática em questão, destacando o papel que ela tem desempenhado para fazer frente a este desafio, bem como explorar as potencialidades de sua atuação futura. O desafio central é evitar que o avanço da globalização ocorra de forma a violar os “labor standards”, que são padrões mínimos de respeito ao trabalhador enunciados por instrumentos normativos de ampla aceitação da comunidade internacional.

Criada em 1919, a partir do Tratado de Versales, a OIT tem como objetivo prioritário a criação de mecanismos que garantam condições dignas de trabalho para todos. O fenômeno “race to the bottom”, que já era observado naquela época, impunha uma objeção para que esta missão fosse concretizada. Sabedora desta imbricação, a atuação da OIT sempre esteve voltada para o enfrentamento do problema, buscando abrir caminho para o respeito aos direitos humanos nas relações de trabalho e evitando que alguns países desregulassem seus mercados, incorrendo em uma concorrência desleal.

Este comprometimento da OIT com o tema é claramente observado ao se ler no preâmbulo de sua constituição: “the failure of any nation to adopt humane conditions of labour is an obstacle in the way of other nations which desire to improve the conditions in their own countries”⁴⁷. Nesta passagem, constata-se que toda a idealização da OIT ocorreu levando-se em conta o desafio de se harmonizar a legislação trabalhista global com a finalidade de impedir uma concorrência desleal e uma “corrida para o fundo do poço” em busca de ganhos de lucratividade.

Neste sentido, a OIT realiza anualmente, no mês de junho, a Conferência Internacional do Trabalho, que tem como objetivo debater os principais desafios enfrentados pelo mundo do

⁴⁷ Constitution of the International Labor Organization. 1919

trabalho. Cada um dos seus 183 membros⁴⁸ tem o direito de participar da conferência com quatro representantes: dois pertencentes ao governo, um pertencente ao sindicato patronal e um pertencente ao sindicato trabalhista. Configura-se, assim, a representação tripartite que caracteriza o processo decisório da organização.

Como fruto da realização desta conferência, são acordadas convenções internacionais tratando das condições de trabalho, como carga horária, descanso semanal, igualdade de tratamento no mercado de trabalho, etc. Após a aprovação no plenário da conferência, a convenção passa à fase de ratificação por parte dos estados membros da organização. A ratificação por parte dos países membros é voluntária. Uma vez ratificadas, no entanto, elas geram obrigações e responsabilidades ao Estado participante. Entre estas obrigações, destaca-se o fato de que o governo precisa elaborar relatórios sobre as condições de implementação da convenção no país. Estas informações são importantes para que a OIT possa avaliar a condições de trabalho nos países e traçar estratégias futuras de atuação.

A conferência é, por excelência, o principal fórum de debate sobre o direito internacional do trabalho. Trata-se de um esforço no sentido de harmonizar a legislação trabalhista global, assegurando patamares mínimos de respeito ao trabalhador e impedindo que o comércio se dê em prejuízo da qualidade de vida da população.

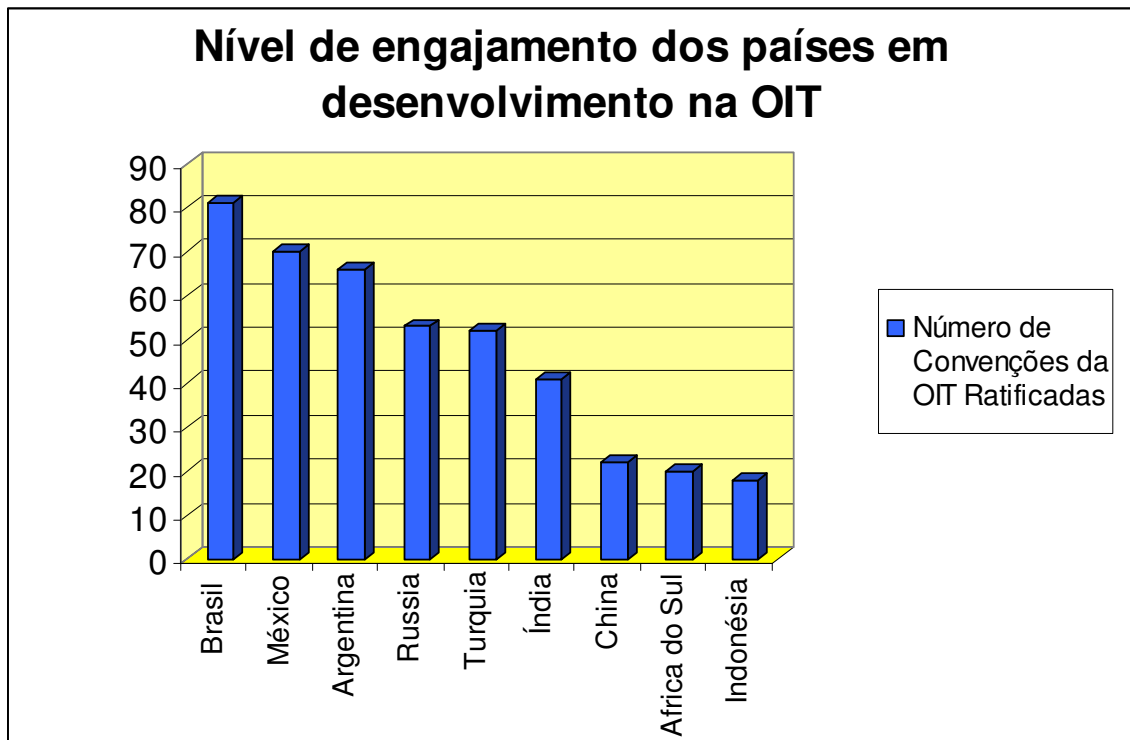
Ao longo de seus 91 anos de história, a Conferência Internacional do Trabalho já aprovou 188 convenções, adquirindo níveis de ratificação muitos diferenciados de acordo com o tema da convenção. O número de convenções ratificadas por um país pode ser usada como um interessante indicador do nível de engajamento do país nos esforços de harmonização da legislação trabalhista, bem como na sua disposição para assegurar condições dignas de trabalho para sua população.

O gráfico abaixo é fruto da compilação dos dados disponibilizados no portal da OIT sobre a ratificação das convenções. Foram selecionados os principais países emergentes para composição dos dados da pesquisa.⁴⁹

⁴⁸ Conforme expresso no site da organização: <http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/country.htm>

⁴⁹ Para a seleção dos países emergentes, foram utilizados os seguintes critérios: países de fazem parte do G20 financeiro e que possuem renda per capita (Paridade de Poder de Compra) inferior a 20 mil dólares.

Gráfico 8: Ratificação de Convenções da OIT



Fonte: Base de Dados da OIT

As informações revelam que há níveis muito diferentes de engajamento na OIT: enquanto o Brasil ratificou 81 convenções, a China adotou somente 22. Os compromissos que estes países assumiram junto à organização retrata uma desproporção muito acentuada em termos de direitos trabalhistas. Este fato certamente influi na capacidade de estes países apresentarem custos reduzidos de mão-de-obra e de atração de investimentos estrangeiros em indústrias intensivas neste fator de produção.

Além destas convenções, a Conferência aprovou, em 1998, a Declaração dos Direitos e Princípios Fundamentais do Trabalho⁵⁰. Nesta declaração, são expressos os quatro direitos básicos e inalienáveis do trabalhador global:

- a) liberdade sindical e o reconhecimento efetivo do direito de negociação coletiva;
- b) a eliminação de todas as formas de trabalho forçado ou obrigatório;
- c) a abolição efetiva do trabalho infantil; e
- d) a eliminação da discriminação em matéria de emprego e ocupação. (OIT, 1998)

⁵⁰ Disponível em: http://www.oitbrasil.org.br/info/download/declarac_port.pdf

Esta declaração foi recebida com cautela por parte das ONG's que se dedicam aos direitos do trabalhador. Elas argumentam que, se antes desta declaração, uma ampla gama de NIT's⁵¹ eram encaradas como direitos humanos do trabalho, a declaração criou uma hierarquia entre elas, deixando implícito que os outros direitos são menos importantes que aqueles postos como fundamentais pela convenção.

A OIT discorda desta visão. Para ela, a declaração representa um grande avanço no sentido de se criar patamares mínimos de respeito ao trabalhador. Trata-se de direitos que todos os membros da organização precisam respeitar, independentemente de ter ratificado qualquer das convenções fundamentais do trabalho. A OIT afirma que os direitos expressos na declaração representam uma compilação dos chamados "core labor standards", que remetem a oito convenções consideradas, dentro e fora da OIT, como fundamentais para os direitos humanos do trabalho (OIT: 2002)⁵². Em outras palavras, o que se quer postular é que a declaração expressa direitos considerados "jus cogens", ou seja, normas peremptórias do direito internacional, que devem ser respeitadas por todos os países, uma vez que estão assentadas sob poderosas bases morais e históricas do convívio entre as nações, não podendo ser objeto de derrogação por parte dos membros da comunidade internacional e que só pode ser modificada por uma subsequente norma de lei internacional que tem o mesmo caráter legal⁵³.

Outro ponto focal da atuação da OIT é o conceito de trabalho decente. Esta idéia foi desenvolvida pela OIT a partir de 1999, quando iniciou a gestão do chileno Juan Somavia como diretor-geral da organização⁵⁴. Defini-se como um "trabalho produtivo, adequadamente remunerado, exercido em condições de liberdade, equidade, segurança e que seja capaz de garantir uma vida digna ao trabalhador e a sua família"⁵⁵.

A busca de condições dignas de trabalho para todos sempre esteve no centro dos esforços da OIT. Todavia, foi a partir da definição deste conceito que se passou a agir coletivamente com base em um entendimento comum do que seria um trabalho decente. Passou-se a perseguir a meta de criação de postos de trabalho que, de fato, correspondam às necessidades mais amplas da população e não somente a sua sobrevivência. Isto se reflete em quatro objetivos estratégicos:

⁵¹ Normas Internacionais do Trabalho, consagradas pelas convenções internacionais.

⁵² São as convenções de números 29, 87, 98, 100, 105, 111, 138 e 182, que tratam dos quatro direitos fundamentais enunciados pela declaração.

⁵³ Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados, 1969.

⁵⁴ Ele é o primeiro diretor-geral da OIT proveniente de um país em desenvolvimento.

⁵⁵ Disponível em: http://www.ilo.org/global/About_the_ILO/Mainpillars/WhatIsDecentWork/lang--en/index.htm

normas e princípios fundamentais do trabalho; geração de oportunidade de emprego e renda; proteção e seguridade social; e diálogo social tripartite.

É importante frisar que a conquista destes direitos e garantias para todos os trabalhadores seria um passo fundamental na superação do “race to the bottom”, haja vista que qualquer empresa precisaria respeitar os direitos humanos do trabalho independentemente da região geográfica na qual ela decida se instalar. A universalização destes direitos não eliminaria as vantagens comparativas dos países trabalho-intensivos⁵⁶, uma vez que seus custos gerais de mão-de-obra continuariam a ser inferiores aos observados nos países desenvolvidos.

A OIT tem imprimido esforços no sentido de dar efetividade aos objetivos do trabalho decente. Neste diapasão, seus escritórios regionais têm estimulado e auxiliado a criação de “Programas de Trabalho Decente por País” (PTDP). Trata-se de programas de ação que propõe objetivos, metas e indicadores que permitem a concretização da missão de fornecer trabalho decente para todos. No Brasil, foi criada a Agenda Nacional de Trabalho Decente, que apontou as prioridades de atuação no país; e, a partir daí, foi criado o Programa Nacional de Trabalho Decente⁵⁷. Entre as metas, está a qualificação de 562 mil trabalhadores em todo o Brasil.

Desse modo, a OIT tem trabalhado em diversas frentes tendo em vista o fenômeno “race to the bottom”. Observa-se um esforço amplo para a concretização destes objetivos, apesar das suas limitações humanas e financeiras. Há de se considerar, no entanto, que, ainda hoje, vários países ainda se inserem na economia internacional por meio da degradação das suas condições internas de trabalho. A lógica imposta por organizações internacionais de cunho econômico e financeiro, tais como FMI, BIRD e OMC, muitas vezes contribui para o aprofundamento destes desequilíbrios. O FMI e BIRD, por exemplo, condicionou, em diversas ocasiões, a concessão de empréstimos à implementação das políticas do Consenso de Washington, entre elas a desregulamentação das relações de trabalho, o que pode prejudicar a universalização do trabalho decente. A OMC, por sua vez, defende a não-discriminação das mercadorias pela sua origem (cláusula da nação mais favorecida), desprezando o fato de que as mesmas podem ter sido produzidas sob condições extremamente degradantes de trabalho.

A atuação da OIT tem sido no sentido de compatibilizar a globalização e a liberalização do comércio ao respeito aos direitos humano no trabalho. Entre as suas estratégias, está

⁵⁶ Conceito enunciado a partir do modelo de Heckscher-Ohlin.

⁵⁷ Disponível em: http://www.mte.gov.br/antd/programa_nacional.asp

pressionar pela inclusão de cláusulas sociais nos acordos de livre comércio, sendo que isso já uma realidade em diversos acordos bilaterais e multilaterais, como por exemplo o do Mercosul.

Em meio aos desafios de enfrentamento da crise econômica global ocorrida a partir de 2008, a OIT buscou garantir que os trabalhadores não fossem os maiores prejudicados pela recessão. O aumento acentuado nas taxas de desemprego, sobretudo na Europa e nos Estados Unidos, foi objeto de muita preocupação por parte da organização, que viu neste fator um risco real de reversão nos esforços históricos de se ampliar as oportunidades de emprego e renda para os trabalhadores. A resposta a este desafio foi dada na Conferência Internacional do Trabalho de 2009, quando foi acordado entre todos os países o “Global Jobs Pact”. Este pacto tem o objetivo de acionar diversos mecanismos econômicos e de políticas públicas no sentido de gerar postos de trabalho decente, evitando assim que a crise mundial se reverta em instabilidade social e revolta da população.

Finalmente, vale frisar que o papel da OIT tem se ampliado diante do aprofundamento da globalização e dos intercâmbios comerciais. Com o avanço do comércio do internacional, cresce a atenção de diversos atores políticos, sociais e econômicos no sentido garantir patamares mínimos de respeito ao trabalhador, somando-se aos esforços da OIT no sentido conceber uma harmonização da legislação trabalhista global que assegure o cumprimento dos direitos humanos no trabalho.