

COMERCIO Y GÉNERO: o caso brasileiro

Marta Castilho
Moema Guedes

Red Internacional de Género y Comercio
Capítulo Latinoamericano

La Red Internacional de Género y Comercio (*International Gender and Trade Network*), creada en 1999 desarrolla actividades de investigación, incidencia y alfabetización en relación a los impactos género de las políticas comerciales y el comercio internacional en siete regiones (África, Asia, El Caribe, Europa, América Latina, América del Norte y el Pacífico).

El Capítulo Latinoamericano de la Red está integrado por el *Equipo de Seguimiento, Investigación y Propuestas de Política* (ESSIP- Argentina); *Ser Mulher* y la *Red Brasileña por la Integración de los Pueblos* (REBRIP - Brasil); la *Alianza Chilena para un Comercio Justo y Responsable* (ACJR- Chile); el *Grupo de Educación Popular con Mujeres* (GEM- México) y CIEDUR (Uruguay).

Los documentos que integran esta serie documental corresponden a la primera fase de investigación de un proyecto de la Red orientado a brindar un basamento analítico sólido y fundado para integrar las cuestiones de género al análisis de las políticas y programas comerciales y de liberalización, procurando que sus hallazgos permitan incidir en el terreno de las negociaciones nacionales, regionales y multilaterales de comercio. Con este propósito se conformaron equipos de investigación para cada uno de los países del Capítulo Latinoamericano.

El trabajo fue dirigido y coordinado desde CIEDUR. Su realización fue posible gracias al apoyo de Moriah Foundation y Rockefeller Foundation- Estados Unidos.

Diciembre, 2002

Índice

Introdução	2
1. Liberalização comercial e estratégia de inserção internacional do Brasil nos anos 90	2
1.1 A liberalização unilateral da economia	2
1.2 A liberalização regional: formação e evolução do Mercosul.....	5
1.3 Estratégia internacional do Mercosul	7
1.4 Impactos da liberalização sobre a economia brasileira nos anos 90	9
2. Os impactos econômicos dos acordos comerciais sob uma perspectiva de gênero.....	16
2.1. Os efeitos da abertura comercial brasileira sobre a vida das mulheres.....	16
2.2. Os acordos comerciais como documento político e objeto de ação social.....	19
3. Considerações Finais.....	21
Referências bibliográficas	23

Introdução

Este trabalho visa analisar as relações de comércio e gênero no Brasil, a fim de identificar os impactos que os acordos comerciais podem exercer sobre a vida das mulheres do ponto de vista econômico. Para isso, apresentamos na primeira parte os processos de liberalização – multilateral e regional – pelos quais atravessou a economia brasileira nos anos 90 e na segunda, resenhamos a (pequena) literatura existente no Brasil sobre as relações entre gênero e comércio. As considerações finais sugerem quais seriam as linhas de pesquisa a serem desenvolvidas no Brasil a fim de se conhecer melhor o tema.

1. Liberalização comercial e estratégia de inserção internacional do Brasil nos anos 90

A economia brasileira passou nos anos 90 por mudanças profundas. Ela viveu vários processos concomitantes, mas de diferentes naturezas, que condicionaram sua evolução. No campo comercial, a liberalização unilateral implementada dentro da Política Industrial e de Comércio Exterior a partir de 1990 foi acompanhada pela liberalização regional no âmbito do Mercosul. Em outros campos – mas com conseqüências diretas sobre o comércio exterior brasileiro –, a década foi marcada por políticas econômicas importantes. De uma lado, teve-se a adoção de um plano de estabilização, ancorado na adoção de um regime de câmbio semi-fixo, e por outro lado o regime de desregulamentação e liberalização financeira também estiveram presentes.

Os efeitos econômicos destas políticas, adotadas simultaneamente, são dificilmente separáveis. Assim, como veremos ao final desta seção, a evolução da economia brasileira na década de 90 – seja ela do ponto de vista do mercado de trabalho, da produtividade ou mesmo da balança comercial – não pode ser explicada isoladamente por uma única política. Este aspecto vem a reforçar a afirmação de alguns autores, notadamente Rodrik (1994), de que os efeitos da liberalização comercial não são necessariamente positivos, particularmente para as economias em desenvolvimento. Mais do que isso, se já é difícil isolar os efeitos de uma abertura comercial de outras políticas, no caso brasileiro, como dois processos de abertura comercial foram adotados paralelamente – regional e unilateralmente – têm-se dificuldades de identificar quais são os efeitos da formação do Mercosul com a liberalização unilateral.

Nesta seção, começaremos pela descrição do processo de liberalização unilateral, descrevendo sucintamente sua adoção e aplicação ao longo da década. Em seguida, será apresentada a liberalização comercial empreendida no âmbito do Mercosul. Em terceiro lugar, serão comentadas as diversas estratégias de integração internacional que o Mercosul está conduzindo neste início de milênio. Finalmente, serão comentadas algumas análises sobre os resultados das políticas comerciais adotadas ao longo da década de 90.

1.1 A liberalização unilateral da economia

O presidente Fernando Collor assumiu a presidência em 1990 e levou a cabo as reformas recomendadas pelas agências internacionais de liberalização e desregulamentação da economia - o conhecido “Consenso de Washington”. No que se refere mais especificamente ao comércio exterior, o programa adotado buscava, através da PICE (política industrial de comércio exterior) aumentar a competitividade das empresas brasileiras e contribuir para uma mudança na inserção internacional da economia brasileira. Esta política se baseava na redução progressiva das tarifas de importação, na eliminação de subsídios e incentivos e no fortalecimento dos mecanismos de concorrência (ver Oliveira, 2002).

A redução das tarifas era, na realidade, uma etapa posterior à eliminação de Barreiras Não-Tarifárias iniciadas no final da década anterior (1988). Como pode-se ver pela **Tabela 1**, as tarifas praticadas pelo Brasil no final dos anos 80 eram bastante elevadas: sua média era de 54,9%, com tarifa máxima de 102,7% e mínima de 15,6%. Somava-se a esta estrutura tarifária, todas as barreiras não-tarifárias, tais como emissão de guia de importação suspensa, autorizações prévias específicas para determinados produtos (siderúrgicos, bens de informática) e quotas anuais de importação para empresa. Estas barreiras, segundo Kume et al. (2000), eram mais eficazes do que as tarifas na contenção das importações. Também dificultavam, segundo estes autores, o conhecimento real do nível de proteção.

Tabela 1. **Tarifa nominal média, 1987-98 (em %)**

Setor	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Média simples	57,5	39,6	32,1	30,5	23,6	15,7	13,5	11,2	12,8	13,0	15,6	15,5
Média ponderada pelo valor adicionado	54,9	37,7	29,4	27,2	20,9	14,1	12,5	10,2	10,8	10,8	13,4	13,4
Desvio-padrão	21,3	14,6	15,8	14,9	12,7	8,2	6,7	5,9	7,4	8,7	7,6	6,6
Máximo	102,7	76,0	75,0	78,7	58,7	39,0	34,0	23,5	41,0	52,4	47,1	38,1
Mínimo	15,6	5,6	1,9	3,3	1,7	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fonte: Kume, Piani e Souza (2000)

Os programas de liberalização implementados no final da década de 80 serviram basicamente a eliminar as BNT, tornando mais transparente a estrutura de proteção brasileira e abrindo caminho para a implementação da efetiva redução da mesma (segundo Kume et al., 2000). O programa de liberalização adotado em 1990, contou com uma primeira fase, de eliminação de algumas medidas não tarifárias ainda restantes – extinção da lista de produtos com emissão de guias de importação suspensa e de alguns regimes especiais de importação. A partir daí, estabeleceu-se um cronograma de redução tarifária progressiva que tinha como objetivo reduzir a tarifa modal à metade – de 40% em 1990 para 20% em janeiro de 1994. A redução diferia segundo cinco categorias de produtos, com exceções para produtos incorporando tecnologia de ponta, com elevado grau de encadeamento para trás e aqueles cuja competitividade relativa aos países asiáticos fosse muito baixa.¹ Ela deveria num primeiro momento ser mais acentuada para bens de capital e intermediários e, numa segunda fase, se intensificar para os bens de consumo, a fim de, num primeiro momento, evitar um *boom* das importações e colocar em evidência as “vantagens” da liberalização (esperava-se que a liberalização inicial dos insumos criasse um ambiente mais favorável ao programa).

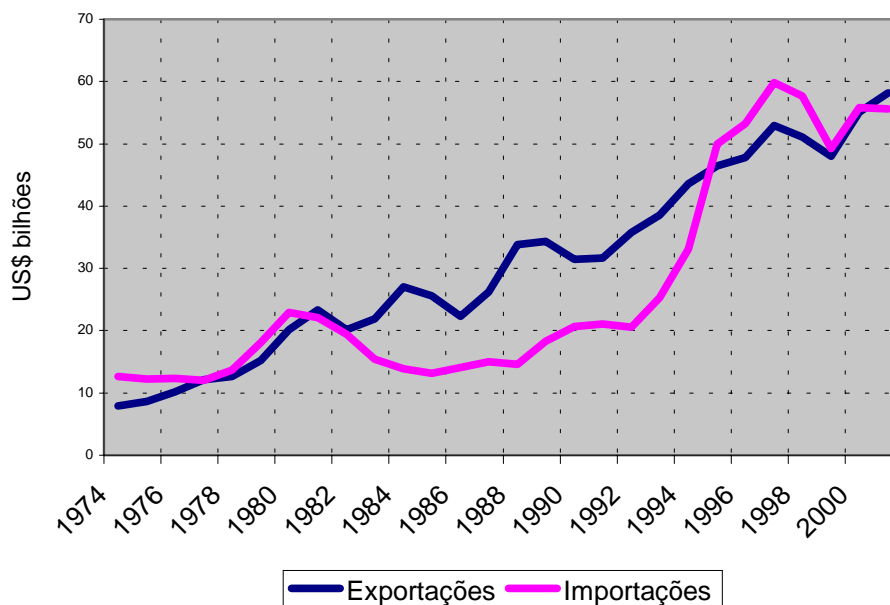
Porém, como ocorreu em outros momentos da década, os objetivos macroeconômicos se superpuseram a outros objetivos de política econômica e em 1992 o cronograma inicial de liberalização foi alterado a fim de reforçar as medidas de combate à inflação. As duas últimas

¹ Reproduzindo Kume et al (2000), que citam (Horta, Piani e Kume, 1991): “Os níveis tarifários a serem aplicados por categorias de produtos e os critérios usados para esta definição foram: a) alíquota de 0%, para produtos com clara vantagem comparativa (exportáveis), produtos com elevado custo de transporte internacional, bens sem produção nacional e “commodities” com pequeno valor adicionado; b) alíquota de 5%, para produtos que já possuíam este nível em 1990; c) alíquota de 10%, para produtos agrícolas e derivados; d) alíquotas de 10, 15 e 20%, para produtos que, em sua cadeia produtiva, utilizam insumos básicos com tarifa de 0%; e) alíquota de 20%, para o restante dos produtos. As exceções à regra geral foram estabelecidas sob as seguintes justificativas: produtos com tecnologia de ponta, como os de informática (alíquota de 35%) e os de química fina (30%); o grau elevado de encadeamento para trás, como no caso de automóveis, caminhões e motocicletas (35%); e produtos com baixa competitividade relativamente aos países asiáticos: eletro-eletrônica de consumo (30%).” (p. 5)

etapas foram avançadas, sendo a última implementada em julho de 1993. Já no ano seguinte, com a implementação do Plano Real, a redução tarifária foi novamente acelerada de modo a pressionar os preços e reforçar os objetivos de controle da inflação. Os principais produtos afetados foram insumos e bens de consumo que exerciam grande influência nos índices de preços (para uma descrição da política de importação no plano Real, ver Baumann [1997]). Como veremos na próxima seção, este programa unilateral de abertura foi concomitante à criação do Mercosul, cujo projeto foi complementar a esta estratégia.

Os primeiros efeitos da liberalização comercial começaram a se sentir em 1994, quando as importações, que já vinham crescendo desde 1993, mostraram forte crescimento (ver Gráfico 1). Este processo se intensificou com a sobrevalorização do Real (acentuado pela evolução dos preços e pela entrada de dólares via investimento direto estrangeiro) e acabou por criar problemas de Balança Comercial. Como consequência, em 1995 o país obteve seu primeiro déficit comercial em 15 anos. Este déficit perdurou até o ano de 2000.

Gráfico 1. Evolução da Balança Comercial Brasileira , 1974-2001 (em US\$ bilhões)



Fonte: IPEADATA.

A ocorrência de déficit comercial, agravada pela fuga de capitais que se seguiu à crise mexicana de 1994, levou novamente a mudanças na política de importações. Alguns produtos cujas importações tinham aumentado sobremaneira – automóveis e outros equipamentos de transporte, alguns têxteis e calçados – tiveram suas alíquotas elevadas. Também foram usadas medidas não tarifárias para conter as importações: quotas para importação de automóveis², obrigações referentes ao pagamento das importações e a imposição de medidas fito-sanitárias à quase totalidade dos produtos agrícolas e alimentares. Estes produtos foram muito afetados pela sobrevalorização da moeda brasileira.³

Em 1997, o governo aumentaria novamente as alíquotas de importações para fazer face aos problemas de déficit no balanço de pagamentos engendrados pela crise asiática (1997) e,

² Estas tiveram que ser retiradas face à condenação da OMC às medidas. Elas foram substituídas pela re-elevação das tarifas e por medidas de incentivos à produção automobilística (Kume et al, 2000).

³ Daí o apelido de *âncora verde*...

posteriormente, pela russa (1998). O aumento foi linear de 3% para todos os produtos afetados e deveria ficar em vigor até 2000, o que foi prorrogado. Esta medida, como comentado abaixo, foi generalizada aos demais parceiros do Mercosul.

1.2 A liberalização regional: formação e evolução do Mercosul

As origens mais longínquas do Mercosul encontram-se nas iniciativas integracionistas mal sucedidas, empreendidas na América Latina a partir dos anos 60 (ALALC⁴ e posteriormente a ALADI⁵).⁶

Foi no âmbito dos acordos bilaterais da ALADI, reforçados por algumas iniciativas de aproximação (como, por exemplo, o acordo Tripartite Corpus-Itaipu entre o Brasil, Argentina e o Paraguai), que os governos argentinos e brasileiros assinaram em 1986 o Programa de Integração e Cooperação Econômica – o PICE. Este programa era constituído de 24 protocolos setoriais e já colocava em evidência o objetivo de formação de um Mercado Comum. Paralelamente aos protocolos de 1986, foram assinadas novas versões dos acordos bilaterais entre o Brasil e a Argentina com o Uruguai.

Os efeitos deste primeiro acordo foram relativamente reduzidos, aparecendo mais no âmbito político – com a criação de um ambiente de harmonia e cooperação, “substituindo o antigo clima de rivalidade” (Hirst, 1988).⁷ A intensificação do comércio bilateral foi reduzida, para o que contribuíram ainda as dificuldades macroeconômica dos dois países.

Em 1988, um acordo mais ambicioso – em termos de integração e coordenação de políticas – foi assinado, porém, sem ainda estabelecer datas e regras claras o suficiente para concretizar o projeto. Foi a Ata de Buenos Aires, de julho 1990, que estabeleceu finalmente as bases para a formação do Mercosul, reduzindo pela metade o prazo para a consolidação do mercado comum e estabelecendo o mecanismo de redução tarifárias automáticas. A partir de então, o comércio bilateral começa a dar sinais de intensificação colocando em evidência o caráter setorial dos acordos. Na realidade, o crescimento se concentra em alguns setores, contemplados pelos acordos iniciais: automóveis, bens de capital, produtos alimentares e trigo.

Em 1991, o Mercosul toma a sua forma atual com a assinatura do Tratado de Assunção, que acabou por transformar o projeto de uma zona de livre comércio entre Brasil e Argentina em um projeto de mercado comum com outros dois parceiros – Paraguai e Uruguai. O projeto previa a liberalização do comércio de mercadorias e serviços, assim como a livre mobilidade de fatores e a coordenação de políticas macroeconômicas. O eixo principal do acordo residia no cronograma de redução tarifária, o que, de um lado, conferia maior autonomia ao processo (reduzindo em parte os riscos de intervenção de interesses) e, de outro, enfatizava o caráter

⁴ A ALALC foi criada nos anos 60 com o objetivo de alcançar uma liberalização comercial profunda entre os países latino-americanos no prazo de 12 anos. Os objetivos não foram atingidos grande parte devido às políticas protecionistas nacionais. Eram membros da ALALC – e se tornariam mais tarde, membros da ALADI: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

⁵ Criada em 1980, ela difere da iniciativa anterior basicamente por funcionar como uma espécie de coordenadora de acordos bilaterais, o que concedeu maior flexibilidade ao processo de integração. Estes acordos estão ainda em vigor e observou-se nos anos 90, uma retomada do dinamismo intra-regional.

⁶ Para uma análise das origens e primeiros anos do Mercosul, ver Veiga (1991)

⁷ A aproximação entre Brasil e Argentina não é uma coincidência: na realidade, os regimes militares alimentavam de cada lado as ambições de liderança continental.

comercialista do processo.⁸ O Tratado de Assunção também estabeleceu a estrutura institucional do Mercosul, com a criação das instâncias de decisão e de resolução das controvérsias. Posteriormente, o desenho institucional do Mercosul foi sendo modificado e aprimorado ao longo do período de transição.

A liberalização intra-regional coincidiu com o programa de liberalização unilateral brasileiro – como vimos anteriormente – mas também com o argentino, lançado simultaneamente com o Plano de Conversibilidade. A simultaneidade dos programas de estabilização e liberalização nos dois países condicionaram fortemente os resultados e a evolução do Mercosul.

A liberalização intra-regional, escalonada em quatro anos – 1991/1994 – previa a entrada em vigor da Tarifa Externa Comum (TEC) em janeiro de 1995, estabelecendo assim a livre circulação de mercadorias no interior do Mercosul. Conforme Kume e Piani (2001), a TEC tem uma média de 12% com uma amplitude de 0 a 20%. As tarifas são crescentes de acordo com o grau de elaboração dos produtos : variam entre 0 e 12% para os insumos, 12 a 16% para os bens de capital e 18 a 20% para os bens de consumo. O número de exceções à TEC, contudo, é relativamente grande. Ela é formada por cerca de 300 produtos por país (399 para o Paraguai) e cobre atualmente cerca de 85% do comércio intra-regional. A integração das exceções, que continuam a existir, estava inicialmente prevista para 2000 para Argentina e Brasil e 2006 para os outros dois países.

Desde a sua criação, a TEC sofreu diversas modificações, devido, principalmente, aos problemas macroeconômicos dos países membros. Em várias ocasiões, estas mudanças colocaram o próprio Mercosul em cheque, mas os países sempre acabaram por flexibilizar a aplicação da TEC em nome da continuidade do projeto. As mudanças mais importantes foram o aumento de 3% da TEC pela Argentina em 1997 em substituição à « tasa estadística » e pelos outros membros no ano seguinte (como resposta à crise asiática). Recentemente, ao longo do primeiro semestre de 2001, uma nova onda de modificações ocorreu. A Argentina aumentou, em primeiro lugar, as tarifas de importação sobre os bens de consumo – inclusive dos provenientes dos demais países do Mercosul – e reduziu as tarifas aplicadas aos bens de capital provenientes de terceiros países.⁹ Em seguida, o Uruguai aumentou unilateralmente 3 pontos a tarifa aplicada. Enfim, o Paraguai acompanhou os demais países aumentando a sua tarifa de importação. Estas modificações – que foram adotadas sob o argumento de que a desvalorização da moeda brasileira tinha penalizado fortemente aquelas economias – foram posteriormente renegociadas entre os parceiros.

Estes últimos acontecimentos colocaram mais uma vez em questão a pertinência do projeto de união aduaneira e mesmo a sua própria existência.¹⁰ De fato, a união aduaneira está longe de ser consolidada pois ainda persistem medidas não tarifárias impostas entre os membros (tais como medidas de salvaguarda, anti-dumping, medidas administrativas como licenças de importação ou prazos limitados para o pagamento das importações)¹¹; a legislação comercial comum não está consolidada e as políticas nacionais acabam por sobrevaler sobre as

⁸ Uma opção “industrialista” teria como preocupação central a reestruturação do aparato produtivo e o avanço no processo de industrialização em direção de novas atividades com maior valor agregado (Veiga, 1991). Para o autor, a ênfase “comercialista” tem origem nas dificuldades das tentativas anteriores de integração na região.

⁹ G. Pianni realizou uma pesquisa sobre todos os conflitos entre os países do Mercosul nos anos 90 (artigo em elaboração, IPEA, 2001).

¹⁰ Ver Kume e Piani (2001) para uma discussão sobre as mudanças na TEC e as vantagens de manter-se uma união aduaneira.

¹¹ Ver Berlinski (2001).

diretivas comuns (salvaguardas, anti-dumping, direitos compensatórios e subsídios, concorrência). Estes problemas se colocam não somente no relacionamento entre os quatro parceiros como também no relacionamento destes com outros parceiros. Eles refletem igualmente a prioridade dada até aqui pelos quatro países a questões referentes às suas economias relativamente ao projeto de integração do Mercosul.

Apesar de todas estas dificuldades, agravadas pelas sucessivas crises financeiras internacionais (notadamente a presente), os procedimentos comerciais encontram-se relativamente facilitados e os aspectos comerciais são, sem dúvida, os mais avançados. A liberalização regional tornou-se uma realidade para estes países, como atesta a evolução do comércio intra-regional.¹²

Um outro aspecto importante do Mercosul é o seu reconhecimento nos fóruns internacionais. As diversas negociações nas quais estes países se encontram envolvidos – e agem em conjunto – são uma boa ilustração deste fato.

1.3 Estratégia internacional do Mercosul

A iniciativa do Mercosul é caracterizada pelo que se chama de “regionalismo aberto”¹³: por um lado, a liberalização intra-regional foi feita paralelamente à liberalização multilateral destas economias e, por outro lado, estes países buscam se integrar e se aproximar de outros grupos e outros parceiros. Em outras palavras, a integração, ao contrário do argumentado por Yeats (1998), não significou um fechamento dos mercados dos 4 países membros relativamente a terceiros países.

A estratégia internacional do Mercosul pode ser caracterizada por quatro grandes eixos: a integração com outros países latino-americanos, a realização de um amplo acordo comercial de livre comércio com a União Européia, a formação da ALCA (Área de Livre Comércio das Américas) e a participação ativa nas negociações multilaterais. Os quatro países são membros da OMC e o Mercosul foi oficialmente notificado ao GATT em 1992 (e à OMC, em 1996).

Na América Latina, os países do Mercosul têm apoiado ativamente a Associação Regional – a ALADI – através da manutenção e aprofundamento dos acordos comerciais e de cooperação que envolvem os países da América do Sul e o México. Estes acordos prevêm concessões tarifárias para todos os países membros, sendo mais vantajosas para os países considerados como menos desenvolvidos, assim como um acordo de pagamentos e créditos recíprocos, um mecanismo de solução de controvérsias e outras regras referentes ao comércio (regras de origem, salvaguardas, defesa comercial, restrições não-tarifárias, política de concorrência, procedimentos aduaneiros, normas técnicas, sanitárias e fito-sanitárias, medidas de incentivo às exportações).

Com o estabelecimento da TEC, os antigos acordos bilaterais foram sendo progressivamente trocados por acordos “quatro mais um”, guardando o caráter preferencial dos mesmos. Os acordos com o Chile e a Bolívia, hoje considerados como “parceiros associados”, foram desenvolvidos a partir dos acordos inicialmente assinados no âmbito da ALADI.

¹² O crescimento do comércio intra-regional suscitou uma importante polémica sobre os efeitos de criação e desvio de comércio engendrados pelo Mercosul (para este debate, ver: Yeats [1997], Castilho [1998] e Kume e Piani [2000]).

¹³ Ver CEPAL (1994).

Estes dois países chegaram a participar ativamente das negociações, mas o Chile voltou a ter o status de observador devido à sua intenção de estabelecer um acordo de livre comércio com os EUA.¹⁴ As dificuldades com o Chile já tinham aparecido antes devido à incompatibilidade de sua estrutura tarifária homogênea (tarifa única de 8%) com a TEC. A Bolívia, no entanto, deverá aprofundar sua participação, o que é facilitado ainda mais pelo acordo de livre comércio que o Mercosul está negociando atualmente com a Comunidade Andina.

Relativamente ao México, existem acordos bilaterais. Porém, a realização de um acordo mais amplo com o Mercosul como um todo encontra resistências da parte do Brasil.

O terceiro eixo da estratégia internacional do Mercosul é a participação na ALCA, que é um desenvolvimento da Iniciativa para as Américas, lançada em 1992. A posposta para formação da zona de livre comércio que envolve 34 estados do continente americano, exceto Cuba. A liberalização do comércio de bens e serviços deve se iniciar em 2006 e outros pontos são contemplados – investimentos, direitos de propriedade intelectual, entre outros. As negociações foram oficialmente lançadas na reunião dos chefes de estado em Santiago em abril de 1998. No entanto, desde 1994, doze grupos de trabalho já estão trabalhando e foram transformados em grupos de negociações¹⁵, que trabalham sobre as primeiras propostas.

As negociações começaram pelas medidas de facilitação de comércio, como a comunicação dos procedimentos aduaneiros, o reconhecimento mútuo dos certificados sanitários e fitosanitários, a elaboração de publicações para o setor privado, etc.

Porém, o avanço da ALCA tem encontrado diversas resistências. Nos próprios EUA – e mesmo se o projeto abre definitivamente os mercados sul-americanos -, as concessões norte-americanas são relativamente limitadas e esbarram em interesses setoriais. É o caso da agricultura e da siderurgia, onde resistem a fazer concessões na área anti-dumping e de subsídios à agricultura.

Os países do Mercosul – os demais países latino-americanos são mais favoráveis à formação da ALCA – prefeririam adotar uma estratégia mais gradualista em termos de liberalização, diferente da proposta pelos EUA. O argumento – mais apoiado pelo Brasil – é que suas economias ainda não assimilaram totalmente os efeitos das liberalizações multilaterais e regionais, levadas a cabo durante os anos 90. Neste contexto, o aprofundamento e a consolidação da integração econômica do Mercosul e em seguida da América Latina seria prioritária. Porém, nestes países não há unidade sobre os efeitos da ALCA e alguns setores que exportam bastante para os EUA são favoráveis ao acordo. Outro argumento – ainda não testado empiricamente – é que se os países do Mercosul (principalmente o Brasil) ficassem de fora da ALCA perderiam importantes mercados de exportação.

Outras divergências existem ou existiram quanto ao alcance do acordo e seu calendário. Alguns países latino-americanos preferiam ver o acordo se concentrar apenas nas medidas referentes ao comércio, deixando que algumas outras regras como investimentos, serviços e compras governamentais – consideradas como mais rigorosas do que a OMC (OMC-plus) – seguissem o ritmo das negociações multilaterais. Porém, esta posição não prevaleceu e apenas os temas ambientais e de normas trabalhistas foram excluídos das negociações (se fazem objeto de um grupo de trabalho).

¹⁴ O início das negociações Chile-EUA – oficialmente abertas em dezembro de 2000 – surpreendeu os governos do Mercosul.

¹⁵ Os grupos são os seguintes: acesso a mercados, investimentos, serviços, compras governamentais, solução de controvérsias, agricultura, direitos de propriedade intelectual, subsídios, antidumping e mesures compensatórias, política de concorrência.

O quarto eixo da estratégia internacional do Mercosul é o acordo de Livre Comércio com a União Européia. Ele se encontra atualmente em negociações e, depois de várias hesitações – a carta de intenções foi assinada em 1995 e as negociações iniciaram-se somente em 2001 –, a UE entregou uma proposta concreta de liberalização. O Mercosul, apesar das dificuldades que atravessou durante o ano de 2001, apresentou também uma proposta e as duas partes estão analisando as respectivas propostas para dar início às negociações em 2003. Ambas as propostas são limitadas – a do Mercosul está longe de cobrir a pauta inteira e a da UE tem algumas redundâncias.¹⁶ A exemplo da ALCA, o acordo também é bastante amplo – cobre igualmente serviços, investimentos e compras governamentais – e também exclui ou é limitado para setores e temas sensíveis (tais como agricultura e subsídios, por exemplo).

Além destes 4 principais eixos, o Mercosul tem buscado outras parcerias, dentre as quais a iniciativa de aproximação comercial com a África do Sul é a que encontra-se mais adiantada.

1.4 Impactos da liberalização sobre a economia brasileira nos anos 90

As “aberturas” comerciais vividas pela economia brasileira nos anos 90 levaram à mudanças importantes na estrutura econômica e produtiva brasileira. Porém, é difícil isolar os impactos da liberalização comercial – seja ela multilateral, seja ela regional – dos efeitos das demais “reformas” pelas quais passou a economia brasileira nos anos 90. Este período foi marcado, como dito anteriormente, por um amplo leque de “reformas”, tais como liberalização financeira, desregulamentação, privatização e estabilização macroeconômica. Do ponto de vista da abertura comercial, por exemplo, a adoção de um regime de câmbio semi-fixo e a conseqüente sobrevalorização da moeda brasileira exacerbaram seus efeitos sobre os fluxos de comércio e sobre a estrutura produtiva brasileira. Porém, é difícil se medir separadamente a influência de cada um dos fenômenos envolvidos. Esta dificuldade é ainda agravada pela falta de consenso acerca de qual a melhor metodologia para mensuração dos efeitos da abertura comercial.¹⁷

A literatura teórica em geral é consensual sobre a existência de benefícios decorrentes da abertura comercial, resultantes dos ganhos de eficiência técnica e alocativa. Porém, não existe consenso sobre os custos da abertura. O caráter temporário do ajustamento – e, logo, dos próprios custos – é aceito por uma parte dos economistas.¹⁸ Em termos de implicações de política, há divergências em torno da intensidade e abrangência do processo de abertura, assim como sobre o uso de mecanismos compensatórios para as perdas impostas a determinados setores.

Os ganhos de eficiência técnica decorrem da adoção de técnicas mais eficientes, induzida pela maior concorrência, do aumento da participação das empresas mais eficientes (com efeitos positivos sobre o restante da indústria) e de outros ganhos de produtividade ligados à inovações, externalidades, *learning by doing*, etc. Já os ganhos alocativos decorrem de uma

¹⁶ Além de uma parte dos produtos agrícolas não serem contemplados, parte importante dos produtos cuja oferta européia é de liberalização imediata já desfrutam de tarifa nula. Além disto, não está ainda definido se nos benefícios do Sistema Geral de Preferências, concedido a todos os países em desenvolvimento, serão aplicados durante o período de transição.

¹⁷ Ver a divergência de resultados segundo as metodologias e algumas observações sobre as mesmas em Castilho (2002).

¹⁸ A teoria neoclássica admite a existência de custos de ajustamento, mas suportam que no longo prazo os benefícios superam fortemente os custos. Rodrik (1994) discute os benefícios da abertura para os países em desenvolvimento.

especialização mais compatível com as vantagens comparativas do país e da redução do poder de mercado das firmas, resultante da redução das barreiras comerciais.¹⁹

Os ganhos de eficiência técnica podem ser auferidos através dos indicadores de produtividade e de eficiência alocativa, poderia ser auferido através de algum tipo de indicador que medisse a competitividade da produção brasileira. Aqui, daremos ênfase aos trabalhos que analisam a evolução da produtividade e da especialização brasileira. Serão considerados também os efeitos sobre o mercado de trabalho, em virtude da importância deste assunto.

Em termos gerais, houve ao longo dos anos 90, uma reversão do saldo da balança comercial. O Brasil passou de um país com um dos maiores superávits do mundo – o terceiro maior em 1987 – para uma situação deficitária durante parte importante da década (ver Gráfico 1). Durante grande parte da década, o déficit em balança corrente foi financiado pela entrada de capitais. O aumento dos investimentos diretos estrangeiros no Brasil foi espetacular a partir do plano Real, mas as diversas crises financeiras dos anos 90 colocaram em evidência a fragilidade externa do país – agravada pela dívida externa – e sua dependência dos fluxos internacionais de capitais para fechar suas contas externas.²⁰ Há de se ressaltar mais uma vez a contribuição da sobrevalorização do câmbio e do aumento da demanda interna para tal evolução da balança comercial.

O desempenho das exportações e importações não foi, logicamente, homogêneo entre os setores. A Tabela a seguir apresenta os coeficientes de importação, juntamente com os de exportação para o período 1985-96, cobrindo assim o período mais importante do ponto de vista da abertura comercial.²¹

Tabela 2. Coeficientes de abertura para a economia brasileira, 1985-96.

Setores	Coef. Penetração das Importações			Coef. de Exportação		
	1985	1990	1996	1985	1990	1996
Total da Indústria	7.6	5.5	11.4	13.2	7.9	10.3
Ind. Transformação	4.3	4.2	10.7	12.7	7.4	9.9
Metalurgia	2.1	2.8	5.4	12.0	13.6	14.7
Mecânica	7.0	8.3	24.6	7.5	4.0	10.4
Material elétrico	10.1	8.4	30.7	9.1	5.4	11.3
Material de transporte	7.6	4.2	12.4	17.6	9.7	10.4
Celulose e papel	2.2	2.6	7.4	11.0	10.3	14.5
Química	5.1	5.5	13.0	8.4	4.2	5.1
Têxtil	0.7	2.4	14.6	8.3	6.7	9.6
Produtos alimentares	5.2	3.1	5.0	32.1	14.0	16.0

Fonte: Haguenaer et alii (1998).

¹⁹ Ver Moreira (1999) para uma explicação mais longa destes aspectos.

²⁰ Laplane e Sarti (1999) discutem os impactos dos investimentos diretos estrangeiros sobre a balança comercial.

²¹ Os coeficientes apresentados aqui são os de Haguenaer et alii. (1998), porém, outros cálculos podem ser encontrados em Mesquita e Correa (1996), Oliveira Jr. (2000).

O coeficiente de penetração das importações²² da indústria como um todo passou de 7,6% em 1985 para 11,4% em 1996. Para a maioria dos setores, ele se mantém relativamente estável até o início da década de 90, quando então começa a aumentar. Como aponta Oliveira Jr. (2000), embora a abertura iniciada em fins dos anos 80 tenha sido mais intensa até 1992, as importações mantiveram-se estáveis até 1993, devido à recessão econômica do início da década e às desvalorizações cambiais deste mesmo período. O aumento do coeficiente de penetração, cuja data de início varia segundo o setor, coincide com o início da abertura. Dentre os setores apresentados na tabela a seguir, o mais afetado foi o têxtil: as importações passaram de 0,7% do consumo aparente para 14,6%! As indústrias mecânicas, material elétrico e celulose e papel tiveram seus coeficientes multiplicados por 3. Em geral, o aumento foi significativo, sendo produtos alimentares o único setor a manter o mesmo coeficiente de penetração no período.²³ A Tabela 3 mostra a evolução das importações brasileiras por setor ao longo dos anos 90. O crescimento das importações resultante da combinação de abertura com câmbio fixo que caracteriza sua evolução até 1998 é mascarado pelo fato da tabela apresentar o ano 2000, quando os efeitos da desvalorização da moeda brasileira e da retomada do crescimento já se faziam sentir. Ainda assim, vê-se que as duas maiores mudanças na pauta foram o aumento do peso das importações de equipamentos eletrônicos e uma redução das importações de petróleo. Neste último caso, houve ainda uma alteração do *mix* de produtos do setor: redução drástica das importações de petróleo bruto e aumento do petróleo refinado.

Pelo lado das exportações, os coeficientes mostram uma evolução mais suave do que os de importações. Para a indústria como um todo, as exportações passaram de 13% em 1985 para 10% em 1996. A evolução dos setores é bastante diversa: enquanto metalurgia, mecânica, material elétrico, celulose e papel e têxteis tiveram aumentado o peso das exportações na produção, o contrário foi observado para material de transporte, química e produtos alimentares. O resultado em termos de valores exportados para toda a década é mostrado na Tabela 4. Como para as importações, a tabela já apresenta os resultados consolidados após a desvalorização da moeda brasileira. Em termos de mudança de composição entre 1990 e 2000, os setores que mais se destacaram foram: peças e outros veículos – devido sobretudo ao aumento das exportações de aviões –, equipamentos eletrônicos e madeira e mobiliário. O crescimento da participação destes produtos na pauta de exportação foram significativos. Por outro lado, outros produtos – intensivos em mão de obra ou recursos naturais – tiveram seu peso reduzido quase à metade. São eles: produtos siderúrgicos, têxteis, beneficiamento de produtos vegetais e óleos vegetais.

²² O coeficiente de penetração das importações corresponde à razão entre importações e consumo aparente, que é igual à produção mais as importações deduzidas as exportações. Já o coeficiente de exportações corresponde ao peso destas na produção doméstica. Ambos são indicadores de abertura ou de grau de integração comercial da economia.

²³ Vale assinalar que estes indicadores não levam em conta o uso de insumos importados. Quando estes são considerados, os coeficientes podem variar bastante. Para a economia como um todo, Oliveira Jr. (2000) aponta um aumento de 50% do coeficiente importado.

Tabela 3. Evolução das importações brasileiras por setor (US\$ milhões)

	1990	1995	2000
Agropecuária	503	1,292	863
Extrativa mineral	492	620	597
Petróleo e carvão	4,857	3,203	3,712
Minerais não metálicos	153	428	455
Siderurgia	316	587	693
Metalurgia não ferrosos	472	1,168	1,256
Outros prod. metalúrgicos	210	638	890
Máquinas e tratores	2,480	6,253	5,703
Material elétrico	825	1,830	2,603
Equipamentos eletrônicos	1,462	5,016	7,899
Veículos automotores	30	3,867	1,914
Peças e outros veículos	1,310	3,273	5,090
Madeira e mobiliário	57	166	200
Celulose, papel e gráfica	367	1,319	1,156
Borracha	194	661	713
Elementos químicos	1,488	2,831	2,822
Refino de petróleo	1,180	4,746	7,440
Químicos diversos	775	1,652	2,688
Farmacêutica e perfumaria	431	1,230	2,098
Plástica	53	254	313
Têxtil	353	1,664	1,022
Artigos de vestuário	49	269	143
Calçados	218	454	271
Benefic. prod. vegetais	558	1,550	1,236
Abate de animais	341	269	180
Laticínios	162	614	378
Óleos	50	320	208
Outros prod. alimentares	379	1,290	901
Indústrias diversas	897	2,347	2,336
Total	20,661	49,970	55,783

Fonte: SECEX.

Tabela 4. Evolução das exportações brasileiras por setor (US\$ milhões)

	1990	1995	2000
Agropecuária	1,387	1,336	2,801
Extrativa mineral	2,860	3,068	3,751
Minerais não metálicos	241	481	616
Siderurgia	3,403	4,131	3,526
Metalurgia não ferrosos	1,510	2,296	2,275
Outros prod. metalúrgicos	476	770	755
Máquinas e tratores	1,155	2,370	2,179
Material elétrico	802	1,425	1,486
Equipamentos eletrônicos	642	716	2,241
Veículos automotores	950	1,177	2,770
Peças e outros veículos	2,314	3,189	6,637
Madeira e mobiliário	467	1,397	1,947
Celulose, papel e gráfica	1,233	2,732	2,572
Borracha	284	578	660
Elementos químicos	584	848	1,042
Refino de petróleo	1,667	1,812	2,490
Químicos diversos	341	703	761
Têxtil	1,016	1,197	1,049
Calçados	1,482	2,090	2,419
Café	1,419	2,528	1,784
Benefic. prod. vegetais	2,265	2,463	2,124
Abate de animais	648	1,367	1,982
Açúcar	534	1,920	1,199
Óleos vegetais	2,121	3,214	2,073
Outros prod. alimentares	393	618	942
Indústrias diversas	563	832	1,085
Total	31,414	46,506	55,086

Fonte: SECEX.

Estes indicadores ilustram a evolução da balança comercial nos anos 90: um crescimento acentuado das importações face a um desempenho medíocre das exportações. A abertura comercial e a sobrevalorização cambial explicam o crescimento das importações e a evolução das exportações. Mas os resultados contrariam, pelo menos em um curto horizonte de tempo, a atendida especialização da economia brasileira, pois de, um lado, setores intensivos em mão de obra (têxteis) tiveram suas importações fortemente aumentadas e, de outro, as exportações de setores intensivos em recursos naturais (produtos alimentares e metalurgia) tiveram ou redução ou pequeno crescimento do coeficiente exportado.²⁴

Os trabalhos que analisam a evolução da produtividade da economia brasileira são unânimes em afirmar que houve um crescimento importante da produtividade ao longo dos anos 90. Bonelli e Fonseca (1998), por exemplo, estimam um crescimento anual médio de 3,35% da produtividade total dos fatores entre 1991 e 1997. Esta taxa é superior à encontrada por Rossi Jr. e Cavalcanti (1999) para o mesmo período – 2,15%. Já os cálculos de Moreira (1999) para a produtividade do trabalho apontam para um crescimento de 91,6% (2,57% a.a.) entre 1990 e 1998. Bonelli (2002) mostra que o crescimento da produtividade do trabalho nos anos 90 é

²⁴ Ver Soares et alii (2000) para uma resenha sobre as relações entre abertura e mercado de trabalho no Brasil e em particular sobre a aplicabilidade ou não do teorema Hecksher-Ohlin à economia brasileira.

superior à observada no Brasil desde 1940. Como veremos mais adiante, isto explicará juntamente com outros fatores, a evolução do emprego. O crescimento da produtividade estaria associado à pressão competitiva e à adoção de novas tecnologias, incorporadas através de equipamentos importados.²⁵

Bonnelli (2002) calcula o crescimento da produtividade por setor nos anos 90 e não encontra uma relação clara entre crescimento da produtividade e liberalização das importações. Os setores que mostraram maior crescimento não foram necessariamente aqueles cujas importações cresceram de forma mais intensa nem aqueles cujo peso das importações é muito elevado. Os setores que apresentaram maior crescimento de produtividade são: aço e metais não ferrosos, equipamentos elétricos, automóveis e outros veículos, produtos de borracha, refino de petróleo e produtos petroquímicos.

Os ganhos de produtividade não se reverteram, no entanto, em maior competitividade e ganhos de parte de mercado para os produtos brasileiros, pois, como vimos anteriormente, as exportações não cresceram significativamente nos anos 90. Eles se reverteram, porém, em menos emprego.

Na literatura sobre os impactos da abertura sobre o emprego no Brasil, encontra-se um fraco impacto *direto* da abertura sobre emprego e salários. Trabalhos como o de Maia (2001a,b) e Moreira e Najberg (1998) apontam para o crescimento da produtividade como principal responsável pela redução do emprego nos anos 90.²⁶ Porém, como dito anteriormente, o crescimento da produtividade pode resultar da abertura devido à pressão de competidores externos ou ao acesso a insumos e equipamentos importados de melhor qualidade.

Este último ponto menciona um dos benefícios da abertura contemplado sobretudo nos trabalhos de equilíbrio geral: a queda dos preços dos bens importados. Quando a avaliação das políticas públicas é feita a partir de medidas de bem estar – como é o caso nestes modelos –, são considerados os ganhos da abertura obtidos pelo consumidor, relacionados à queda dos preços dos bens, e pelos setores que se beneficiam de insumos mais baratos. Estes modelos se baseiam, no entanto, em hipóteses bastante fortes e restritivas e seus resultados devem ser analisados com cautela.²⁷

No entanto, eles chamam a atenção sobre os benefícios da abertura para os consumidores, derivados da redução dos preços dos bens. No caso brasileiro, o acesso a bens importados a menores preços aumentou significativamente tanto no consumo final quanto no intermediário. Outro ganho normalmente apontado pela literatura teórica e que também foi observado na economia brasileira, é o aumento da variedade de bens consumidos.

Enfim, apesar das dificuldades de mensuração dos efeitos da abertura comercial, é consensual que houveram ganhos e perdas para a economia brasileira. De um lado, têm-se os ganhos associados ao aumento da eficiência e da produtividade e assim como aqueles associados à maior especialização da economia brasileira. De outro, a abertura contribuiu para a geração de fortes déficits comerciais e foi acompanhada de um crescente desemprego. Este, porém, não

²⁵ Tanto Bonnelli e Fonseca (1998) quanto Lisboa, Menezes-Filho e Schor (2002) sustentam que o aumento de produtividade é devido principalmente ao barateamento dos insumos resultante da abertura comercial.

²⁶ Maia ainda isola o efeito do progresso técnico, além do crescimento da produtividade e o desempenho comercial.

²⁷ Ver Castilho (2002) para este ponto.

pode ser creditado inteiramente à abertura – uma parte dos empregos perdidos está associado à evolução tecnológica.

Vale dizer que no início das reformas, temia-se que a indústria brasileira não tivesse condições de sobreviver à uma exposição abrupta à concorrência externa – exposição esta que foi exacerbada pela sobrevalorização do câmbio, pela ausência de uma política industrial ativa e ainda por outros fenômenos, como, por exemplo, a crescente internacionalização da economia brasileira. De fato, alguns setores perderam bastante espaço – alguns de forma irremediável – porém, a reação foi melhor do que esperada. Isto não significa que a indústria brasileira esteja pronta para se defrontar com outro choque de concorrência da mesma dimensão nem que não seja necessário se ter uma política industrial articulada.

2. Os impactos econômicos dos acordos comerciais sob uma perspectiva de gênero

Dentre as principais transformações assistidas pela sociedade brasileira nas últimas três décadas, a intensa inserção feminina no mercado de trabalho e as conquistas do movimento feminista destacam-se como importantes avanços no sentido de uma maior equidade de gênero. Apesar da crescente participação das mulheres tanto na esfera econômica quanto política da vida social, a desigualdade de direitos, benefícios, obrigações e oportunidades entre os sexos ainda é uma marca das relações reproduzidas no Brasil.

A análise econômica no Brasil pouco tem se preocupado com a dimensão de gênero. Isto se deve em parte às próprias hipóteses de neutralidade dos fenômenos econômicos em termos de gênero. A maioria dos trabalhos que incorporam a dimensão de gênero tratam do mercado de trabalho e ignoram outros temas importantes, tais como efeitos diferenciados em homens e mulheres das políticas macroeconômicas ou as relações entre comércio internacional e gênero.

Dentro deste último ponto, diversos trabalhos nacionais e internacionais que serão comentados nesta seção sugerem que os acordos comerciais produzem um impacto desigual para homens e mulheres. A literatura brasileira sobre o tema ainda é incipiente mas aponta algumas tendências, focadas principalmente nas questões da segmentação do emprego feminino, da fragilidade dos postos de trabalho assumidos pelas mulheres e da dupla jornada de trabalho, uma vez que o trabalho doméstico ainda é desenvolvido predominantemente pelas mulheres.

Nesta seção, serão resenhadas as diversas articulações entre comércio internacional e gênero dentro da produção acadêmica brasileira. Elas podem ser divididas em dois grupos de contribuições: i) uma primeira de caráter mais analítico, que tenta identificar os efeitos práticos da abertura comercial brasileira para as mulheres; e ii) uma segunda vertente mais voltada para a ação política e social. A primeira concentra-se em uma análise dos impactos da abertura sobre a vida das mulheres enquanto a segunda enfatiza as estratégias que devem ser adotadas para minimizar os custos da liberalização sobre as mulheres (ainda que nestes últimos, possa ter algum tipo de análise das relações entre comércio e gênero).

2.1. Os efeitos da abertura comercial brasileira sobre a vida das mulheres

Para se pensar os impactos da liberalização e da integração comercial sobre a vida das mulheres, há de se pensar primeiro nas relações entre comércio e gênero. Para isso, o trabalho feminino pode ser “classificado” em duas categorias²⁸:

- i) trabalho reprodutivo: são as atividades de manutenção e reprodução da família ou da comunidade (trabalhos domésticos, tomar conta das crianças, por exemplo), podendo incluir as atividades de subsistência; normalmente, é um trabalho não remunerado;
- ii) trabalho produtivo: são as atividades que produzem renda diretamente. Vários tipos de trabalho são aqui considerados: trabalho formal e informal, assim como o trabalho não pago em um negócio familiar.

²⁸ Esta « classificação » é derivada de Sparr (2002).

A análise econômica em termos de gênero frequentemente ignora o primeiro tipo de trabalho e as análises são frequentemente centradas no emprego formal das mulheres. Isto decorre da hipótese, usualmente assumida na teoria econômica, de que as políticas econômicas e seus efeitos são neutros do ponto de vista de gênero. Ao se reconhecer a existência e a natureza distinta destes dois trabalhos – reprodutivo e produtivo – aspectos ligados ao *Bem-Estar* das mulheres passam a ter que ser considerados, indo além das categorias contempladas pela teoria econômica tradicional. Por exemplo, o tempo de lazer das mulheres é normalmente inversamente proporcional ao tempo de trabalho reprodutivo por elas executado.

Na literatura brasileira, a maioria dos trabalhos que relacionam gênero e comércio – leia-se efeitos da abertura comercial – se concentram nos efeitos sobre a inserção feminina no mercado de trabalho, em particular a precariedade dos postos de trabalho ocupados por mulheres e o quanto esse contingente populacional tem servido como “variável de ajuste” dentro da economia brasileira.

A dificuldade maior encontrada por estes trabalhos – e que é encontrada mesmo quando se tenta analisar os efeitos de cada uma destas políticas sobre variáveis econômicas mais tradicionais como produção, emprego macroeconômico e fluxos de importação e exportação, conforme dito anteriormente – é de se distinguir os efeitos para as mulheres de cada um dos processos paralelamente vividos pela economia brasileira nos anos 90: reestruturação produtiva, implementação de políticas de desregulamentação, liberalização e privatização, abertura comercial, estabilização macroeconômica, entre outros.

A década de noventa é marcada por duas tendências para o contingente populacional feminino: maior inserção laboral e escolarização. A mudança nos padrões de inserção das mulheres no mercado de trabalho começa a ser observada na década de setenta e ganha fôlego na década de oitenta, quando a taxa de participação feminina em zonas urbanas chega a 37%, segundo dados da CEPAL (1999). Essa tendência ainda é mais acentuada na década de noventa, quando a taxa de crescimento anual da ocupação das mulheres chega a 2,4% e a dos homens soma apenas 1,4 % (OIT, 1999). Outra tendência que se consolida neste período é uma maior escolarização feminina (anos médios de estudo) em relação aos homens, o que representa uma singularidade da realidade brasileira em relação a outros países da América Latina.

A incorporação massiva das mulheres à força de trabalho surge em meio a um processo de reforma e reestruturação da economia brasileira, que vem tendo como principais reflexos mudanças na composição do emprego por ramo de atividade econômica, categorias de emprego e *status* contratual, onde a flexibilização e a precarização das relações de trabalho são características marcantes. Essas mudanças evidenciam claras dimensões de gênero e estão influenciando no perfil ocupacional dos diferentes setores e ramos de atividade econômica. Um reflexo disso é que as mulheres concentram-se no setor terciário (mais de 85% da população economicamente ativa feminina).

Cagatay (2002) aponta três modalidades explicativas encontradas por diversos autores para as recentes mudanças na composição da força de trabalho. A primeira hipótese afirma que as mulheres constituem uma reserva de mão-de-obra, cujo tamanho flutua junto com o ciclo dos negócios. A segunda hipótese parte da segregação ocupacional por gênero para afirmar que as mudanças na composição por sexo surgem quando muda a composição total da produção. Ou seja, a participação feminina no trabalho remunerado aumenta à medida que aumenta a parte dos setores aonde as mulheres se concentram. A terceira hipótese aponta que com o tempo as mulheres vão substituindo os homens nos trabalhos anteriormente pensados como tipicamente masculinos.

Estas hipóteses não são mutuamente excludentes. No caso brasileiro, a literatura aponta que a mudança na composição da força de trabalho estaria mais relacionada com a segunda hipótese. A feminização da força de trabalho no Brasil está ligada ao crescimento expressivo do setor de serviços – tradicional empregador mão-de-obra feminina. Esta tendência apresentou mudanças do meio da década para o final, quando a mão-de-obra masculina dispensada dos postos fechados no setor industrial pela reestruturação produtiva começa a ocupar postos no setor de serviços.

Este fenômeno, como aponta Lavinias (2000), foi um dos fatores que incidiram sobre o aumento do desemprego feminino. A autora coloca que na década de oitenta as curvas do desemprego masculino acompanhavam as do feminino e na década de noventa este último se descola e começa a aumentar mais rapidamente (6% para homens e 8,5% para mulheres segundo a PNAD de 1995). Outro aspecto levantado por Lavinias para explicar o maior aumento do desemprego das mulheres em relação aos homens é o crescimento mais acelerado da população economicamente ativa feminina.

A questão da crescente entrada de homens em setores tipicamente femininos no Brasil levanta uma série de interrogantes. As chamadas “vantagens comparativas perversas”, que antigamente favoreciam as mulheres, como maior flexibilidade de resposta à oferta de postos de trabalho mais precários, parecem ter se reduzido. Se, por um lado, isso coloca a mão-de-obra masculina em situação semelhante à feminina, por outro, as mulheres não estão tendo nenhum ganho com isso, pelo contrário, têm assistido à perda de postos de trabalho para os homens.

Outra questão fundamental que recoloca a importância do olhar de gênero para estes fenômenos é que as mulheres não estão passando a ocupar postos de trabalho masculinos com na mesma proporção. A mudança na composição do emprego por sexo ocorre mais rapidamente nos empregos menos qualificados e de menor qualidade, em função das crises econômicas. A tendência das mulheres em ocupar postos de trabalho tradicionalmente masculinos e mais valorizados socialmente vem sendo observada, como mostra Neves (2002), mas este fenômeno é mais lento que o anterior.

O estudo de Neves (2000) se concentra no caso particular da indústria. O argumento central da autora é que uma qualificação maior da mão-de-obra vem ocorrendo para um grupo de trabalhadores, geralmente masculinos, situados nas empresas de ponta da cadeia produtiva. Para estes trabalhadores exigir-se-ia um perfil dinâmico, polivalente, que respondesse rapidamente às exigências impostas pela flexibilidade produtiva. No entanto, para um número cada vez maior de trabalhadores e, em especial, de trabalhadores femininos, a inserção no processo produtivo ocorreria ao longo da cadeia produtiva que se utiliza do trabalho taylorista/fordista, do trabalho precarizado e de contratos temporários baseados na lógica de redução de custos. Ou seja, apesar das inovações tecnológicas, do ponto de vista do trabalho feminino, a divisão sexual do trabalho permanece. A idéia de que as novas tecnologias microeletrônicas iriam permitir real igualdade entre homens e mulheres foi sendo desmentida.²⁹

Se, num primeiro momento, as mulheres obtiveram benefícios em função da flexibilização dos postos de trabalho, posteriormente, quando a economia brasileira entra num processo de estagnação e os empregos começam a ficar mais escassos as trabalhadoras são as primeiras a sofrer as conseqüências. Esta realidade aonde as mulheres são o contingente de trabalhadores

²⁹ Rangel (1993) já havia afirmado que, especialmente na indústria de transformação, os guetos ocupacionais femininos e masculinos teriam sido reforçados por razões relacionadas à qualificação.

que mais se adequa às mudanças de conjuntura econômica não é assistida apenas no Brasil. Como coloca Hirata (2002), a flexibilidade no volume do emprego e no tempo de trabalho é garantida essencialmente pelas mulheres nos modelos de trabalhos adotados atualmente ao nível internacional.

O trabalho doméstico – um dos tipos de trabalho reprodutivo – é tema central das análises de gênero. Trabalhada como um dos aspectos que mais afetam as desigualdades de gênero, a “dupla jornada” à que são expostas a maioria das mulheres resulta em mais horas de trabalho e este trabalho é normalmente não-remunerado. O efeito da abertura comercial sobre este tipo de atividade – passível de diversas articulações – ainda não tem sido pesquisado sistematicamente no Brasil. Alguns estudos fazem ligações indiretas entre os impactos sobre o emprego e a renda e a quantidade ou intensidade do trabalho reprodutivo.

Tabela 5. Alguns dados sobre o mercado de trabalho brasileiro segundo gênero.

	1985	1990	1993	1995
sexo	População economicamente ativa (milhões)			
Homens	36.6	41.6	42.8	44.2
Mulheres	18.4	22.9	28	30
	Taxas de atividade (%)			
Homens	76	75.3	76	78.3
Mulheres	36.9	39.2	47	53.4
	Porcentagem de mulheres entre trabalhadores			
Homens	66.5	64.5	60.4	59.6
Mulheres	33.5	35.5	39.6	40.4

Fonte: IBGE, retirado de Bruschini (2000).

2.2. Os acordos comerciais como documento político e objeto de ação social

As principais críticas dos movimentos feministas na América Latina às negociações dos acordos comerciais entre os diversos países vêm sendo, por um lado, a falta de transparência e participação popular – aspecto geral, que atinge a população como um todo – e, por outro, a falta de uma abordagem de gênero, que reconheça as desigualdades entre homens e mulheres e, de alguma maneira, contribuam para diminuí-las através de cláusulas ou considerações específicas.

O documento político produzido conjuntamente por GEM-WIDE-CISCSA (2001) reflete bem estes dois eixos de demanda. Com relação ao primeiro aspecto, as editoras do texto afirmam que “a globalização da economia e a concentração do poder econômico fazem com que para aqueles que não são especialistas, seja cada vez mais difícil identificar claramente os mecanismos do comércio internacional bem como os responsáveis por ele e os processos inerentes ao mesmo” (pg. 11). A questão apontada é estrutural e insere o movimento feminista em uma demanda mais ampla: princípios democráticos e transparentes, que dêem maior visibilidade às discussões internas de instâncias como a Organização Mundial do Comércio (OMC). O segundo aspecto refere-se especificamente à falta de uma perspectiva que enxergue as desigualdades internas entre grupos sociais e, nesse sentido, reproduza a estrutura social vigente: “cremos que a falta de um compromisso explícito com a defesa dos direitos das mulheres e seu empoderamento e a falta de vontade política para superar as relações desiguais de poder entre homens e mulheres debilita o potencial dos acordos comerciais” (pg.12).

No plano prático, a segunda crítica se desdobra numa série de recomendações, algumas destas destacadas por Cagatay (2002)³⁰:

- Incluir especialistas na temática de gênero nas equipes de negociação comercial. Garantir maior participação da mulher e adotar uma perspectiva de gênero na formulação de políticas comerciais.
- Articulação do setor privado e sociedade civil para identificar aqueles setores que sofrem um maior impacto da liberalização comercial e formular medidas específicas para aliviar os efeitos negativos que as mulheres sofrem.
- Reunir informação e estatísticas sobre os setores nos quais trabalham homens e mulheres e sobre os salários que recebem. Disponibilizar estes dados.
- Desenvolver ferramentas específicas e indicadores para análise sistemática dos vínculos entre comércio e gênero.

Estas e outras recomendações analisadas pela autora indicam a crescente preocupação do movimento de mulheres em ter suas demandas discutidas e incorporadas em discussões que ocorrem a nível macro. Na realidade, esta linha de ação parte da constatação de que os acordos comerciais são instâncias de alto poder decisório e influência direta na vida cotidiana das populações. Ou seja, busca-se primeiramente através da introdução de alguma cláusula nos acordos que explicita o reconhecimento da temática de gênero e destaque a importância de uma atuação que não aprofunde os processos de exclusão social.

Dentro deste contexto, as resoluções sobre gênero no âmbito da União Européia³¹ podem ser utilizadas como referência, não por ser um modelo ideal, mas pelo estabelecimento de compromissos claros tornando-se um marco para negociações posteriores e para novos acordos. Evidentemente, este avanço europeu reflete uma discussão mais amadurecida e uma consciência coletiva acerca da necessidade de intervenção formal dos estados no sentido de assegurar uma igualdade de oportunidades para todos os cidadãos.

A estruturação dessa nova perspectiva parte da análise das origens, das fontes e dos mecanismos reprodutores das discriminações de gênero e suas conseqüências práticas já se refletem na promoção de políticas de fomento da igualdade entre homens e mulheres, particularmente no mundo do trabalho. Um exemplo claro vem sendo as chamadas ações afirmativas, que buscam corrigir tradicionais práticas discriminatórias através do estímulo à igualdade de tratamento, remuneração, ascensão de carreira, promoção e formação entre trabalhadores homens e mulheres. Como aponta Capellin (2000), muitas das ações afirmativas nas empresas no contexto da União Européia refletem o novo patamar do diálogo entre trabalhadores, sindicatos, Estado e empresários em favor da igualdade de fato.

A utilização dos acordos de livre comércio para dar visibilidade à temática da exclusão e legitimar ações que promovam uma maior equidade de gênero vem instaurando uma nova esfera de disputa política entre diferentes atores sociais. As possibilidades que se abrem do ponto de vista de novas institucionalidades e reversão deste debate em ações concretas são de largo alcance e podem vir a contribuir significativamente com mudanças de padrões e comportamentos sociais ainda vigentes em países como o Brasil, marcados por uma desigualdade de gênero que se reflete em indicadores básicos.

³⁰ Taller III prévio ao taller sobre *Países Menos Desenvolvidos: Construir Capacidades para incluir o tema de gênero nas estratégias de desenvolvimento*

³¹ Resolução sobre gênero (1995) e a Regulação sobre gênero (1998).

3. Considerações Finais

Como dito anteriormente, os trabalhos que analisam as relações entre comércio e gênero no Brasil são pouco numerosos. Uma parte é dedicada à proposição de medidas para redução da discriminação e, neste sentido, a parte analítica sobre os vínculos entre comércio e gênero – e, mais ainda, sobre o impacto dos acordos comerciais sobre as mulheres – é bastante exploratório. Outra parte dos artigos se dedica à evolução do mercado de trabalho, com ênfase nas questões de gênero, e abordam, então, o tema de comércio internacional para explicar a evolução do mercado de trabalho feminino nos anos 90.

Estes últimos trabalhos se deparam, no entanto, com uma dificuldade presente na análise dos impactos da abertura comercial e de todas as outras políticas e reformas conduzidas ao longo dos anos 90: a dificuldade de separar analiticamente os efeitos de todos estes fenômenos sobre o mercado de trabalho brasileiro.

Um programa de pesquisa nesta área deverá buscar responder as seguintes questões:

1. Como as políticas comerciais tratam as questões de gênero? Elas contemplam as duas diferentes dimensões do trabalho feminino (reprodutivo e produtivo)? Quais são os efeitos destas políticas comerciais sobre os dois tipos de trabalho feminino?
2. Quais são as características de determinado setor em termos de internacionalização (exportações, importações e até presença de investimento estrangeiro), emprego, tecnologia e quais são suas implicações para as relações de gênero?
3. Como o comércio afeta os preços, a renda e o consumo? Este ponto é importante do ponto de vista sobretudo do bem-estar das mulheres enquanto consumidoras e chefes de família ou gestoras do lar. Em outras palavras, este aspecto é importante sobretudo do ponto de vista do trabalho reprodutivo.
4. Como o comércio afeta outros aspectos relativos à qualidade de vida das mulheres, tais como meio ambiente, aspectos culturais, entre outros?
5. Analisando-se no sentido inverso de causalidade, deve-se perguntar como as desigualdades de gênero afetam a performance comercial dos países? Diversos estudos mostram que economias agrícolas, por exemplo, onde as mulheres detêm as pequenas propriedades e praticam economias de quase subsistência, não somente os efeitos da abertura são reduzidos como também estas economias podem não ter condições de competir no mercado internacional. A discriminação da mulher em termos de capacitação e acesso à informação, identificada em diversos países (Cagatay, 2002), também podem comprometer a evolução da produtividade das economias.

Em termos de método, as pesquisas podem seguir duas direções. Em primeiro lugar, podem ser feitos trabalhos de campo, com entrevistas e questionários. Este tipo de trabalho contribui de forma sobretudo qualitativa, auxiliando na compreensão e mesmo na identificação de efeitos destes acordos. Também são fundamentais para compreender a percepção dos agentes sobre aquele fenômeno. Aqui a escolha dos entrevistados deve levar em conta as circunstâncias em que eles vivem/trabalham, principalmente se estão expostos aos efeitos da abertura comercial e da integração regional.

Em segundo lugar, podem ser feitos trabalhos empíricos, de caráter mais quantitativo, para medir os efeitos econômicos da integração regional sobre a vida das mulheres. Aqui, existem duas vertentes que são normalmente exploradas. A maioria dos trabalhos analisa informações estatísticas para tentar captar os efeitos dos acordos comerciais. A metodologia neste caso é relativamente simples – normalmente, são apresentados indicadores básicos porém muito informativos. Como as estatísticas referentes ao trabalho e à renda são de fácil acesso, os

trabalhos tendem a se concentrar nestes aspectos. Uma sugestão de tema de pesquisa é o cálculo do conteúdo em trabalho feminino das exportações e importações segundo os parceiros comerciais a fim de examinar quais seriam os prováveis impactos em termos de geração/destruição de emprego feminino de cada um dos acordos. Este tema é compatível com a metodologia utilizada na análise dos impactos dos acordos de livre comércio no Chile desenvolvida por Frohmann e Romaguerra (1998) que prevêem possíveis efeitos de determinado acordo sobre cada setor da economia e, de acordo com a composição por sexo dos setores, as autoras fazem um diagnóstico da situação das mulheres.

Outro grupo de trabalhos vem usando metodologias mais sofisticadas – os modelos de equilíbrio geral computáveis (MEGC) – para examinar as repercussões em termos de Gênero das políticas comerciais. Estes modelos tentam reproduzir a economia como um todo e quando se concentram sobre determinado tema, tratam com maiores detalhes o bloco de variáveis concernidas.³² Estes modelos, no entanto, podem ser bastante simplificadores ao adotarem algumas hipóteses heróicas.³³

³² Fontana e Wood (2000), por exemplo, introduzem em um MEGC o tempo de ócio e de reprodução familiar, distinguindo o trabalho feminino do masculino.

³³ Ver Castilho (2002), para um comentário sobre estes modelos, aplicados especificamente às temáticas de integração regional.

Referências bibliográficas

- ABRAMO, L. “Oportunidades e novas experiências de trabalho para a mulher no contexto da reestruturação produtiva e da integração regional”. In: A. Vogel e E. Nascimento (orgs) *Mulher e Mercosul. Vol. II*. Fortaleza, LACSO/BID/UNIFEM, 1999.
- ARRIAGADA, I. “Realidades y mitos del trabajo urbano en América Latina”. Série Mujer e Desarrollo nº 21. Santiago del Chile, CEPAL, 1997.
- BAUMANN, R., RIVERO, J. e ZAVATTIERO, Y. “As tarifas de importação no Plano Real”. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 27, n. 3, dezembro, 1997.
- BERLINSKI, J. (org.) *Sobre el beneficio de la integración plena en el MERCOSUR*. Red Mercosur, Ed. Siglo Vinteuno, Buenos Aires, 2001.
- BONNELLI, R. e FONSECA, R. *Ganhos de Produtividade e de Eficiência: Novos Resultados para a Economia Brasileira*. Texto para Discussão no. 557, Rio de Janeiro : IPEA, 1998.
- BONNELLI, R. e RAHN, L. *Resenha dos estudos recentes sobre as relações comerciais brasileiras*, Texto para Discussão 708, Rio de Janeiro : IPEA, 1999.
- BONNELLI, R. *The labor productivity in Brazil during the nineties*. Texto para Discussão no. 906, Rio de Janeiro : IPEA, 2002.
- BRUSCHINI, C. “Brasil: La calidad del empleo de las mujeres. Continuidades y cambios”. In *Más y Mejores Empleos para las Mujeres?* Santiago del Chile, Oficina Internacional del Trabajo (OIT), 2000.
- BRUSCHINI, C. “Gênero e Trabalho no Brasil: Novas conquistas ou persistência da discriminação? (Brasil 85-95)” In: M. I. Rocha (org.) *Trabalho e Gênero - Mudanças, Permanências e Desafios*. São Paulo, Editora 34, 2000.
- CAGATAY, N. *Genero, Pobreza y Comercio*. Departamento de Economia, Utah University, mimeo, 2002.
- CAPPELIN, P. “Ações afirmativas, gênero e mercado de trabalho: a responsabilidade social das empresas na União Européia”. In: M. I. Rocha (org.) *Trabalho e Gênero - Mudanças, Permanências e Desafios*. São Paulo, Editora 34, 2000.
- CARVALHO JR., M. C. *Alguns aspectos da reforma aduaneira recente*. Texto para Discussão n. 74. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, novembro, 1992.
- CASTILHO, M. “*Mercosur: création ou détournement de commerce?*” Document de Travail 1998/nº4, Paris : Centre d'Etudes sur les Spécialisations Economiques et Financières Internationales, 1998.
- CASTILHO, M. *Impactos de acordos comerciais sobre a economia brasileira: resenha dos trabalhos recentes*. Rio de Janeiro : IPEA, mimeo, 2002.
- CEPAL. *El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe – La Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad*. Santiago do Chile: Nações Unidas; ou “O Regionalismo Aberto na América Latina e no Caribe: A Integração Econômica a Serviço da Transformação Produtiva com Equidad”. In: BIELSCHOWSKY, R. (org.). *Cinquenta Anos de Pensamento na CEPAL*. Rio de Janeiro: Ed. Record, 2000.
- CEPAL *Panorama Social de América Latina 1998*. Santiago: CEPAL, 1999.

- COSTA, D. e NEVES, M. (orgs). *A condição feminina nos países do Mercosul. Sistema Integrado de Indicadores de Gênero nas Áreas de Trabalho e Educação*. Capítulos 1, 4 e 7. Rio de Janeiro, IBAM, 2002.
- ESPINO, A. “La banca multilateral y la perspectiva de género en América Latina”. In *Antología Latinoamericana y del Caribe. Mujer e Género Periodo 80-90*. Vol. 11. Nicaragua, Editora UCA, 1999.
- FAUSTO, A (org). *Mulher e Mercosul*. Fortaleza: FLACSO/BID/UNIFEM/UNESCO, 1999.
- FONTANA, M. & WOOD, A. “Modelling the effects of trade on women, at work and at home.” *World Development*. Vol. 28. N. 7 July 2000.
- FRADE, L. “Globalización Económica e Internacionalización del Estado: oportunidades y retos para las mujeres”. In *Libre Comercio: promesas versus realidades*. Salvador, Heinrich Böll, 2000.
- FROHMANN, A. & ROMAGUERRA, P. “Los acuerdos de libre comercio y el trabajo de las mujeres: el caso de Chile. *Revista da CEPAL*, nº65, 1998.
- GEM- WIDE- CISCOSA- CIEDUR. *Instrumentos para la equidad de género*. UE- Mercosur- México. Bruges, Graphic Group Vanden Broele, 2001.
- GEM- WIDE- CISCOSA. *Comercio Internacional y desigualdad de género – Un análisis de los acuerdos comerciales entre la Unión Europea y América Latina: El caso de México y del Mercosur*. Bruges, Graphic Group Vanden Broele, 2001.
- GIAMBIAGI, F. e MOREIRA, M. (org.) *A economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro : BNDES, 1999.
- GONÇALVES, R., BAUMANN, R., PRADO, L. C. e CANUTO, O. *A Nova Economia Internacional – Uma Perspectiva Brasileira*. Rio de Janeiro : Ed. Campus, 1998.
- HAGUENAUER, L., MARKWALD, R. e POUCHET, H. *Estimativas do valor de produção industrial e elaboração dos coeficientes de exportação e importação da indústria brasileira (1985-96)*. Texto para Discussão no. 563, Rio de Janeiro : IPEA, 1998.
- HIRATA, H. “Reestruturação produtiva, trabalho e relações de gênero”. In *Revista Latinoamericana del Estudios del trabajo*, ano 4, nº 7, 1998.
- HIRST, M. “Contexto e estratégia do programa de integração Argentina-Brasil”. *Revista de Economia Política*, vol. 8, nº 3, junho.
- JOEKES, S. “The Demographics of Female Labour Supply and Immiserisation in Developing Countries under Globalization”. In: *IUSSP Committee on Gender and Population Seminar on Women in the Labour Market in Changing Economies: Demographic Issues*. Roma, 1999.
- KUME, H. e PIANI, G. “A tarifa externa comum no Mercosul: avaliação e propostas de mudanças”. In: Chudnovsky e Fanelli (org.) *El desafío de integrarse para crecer – balance y perspectivas del Mercosur en su primera década*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores, 2001.
- KUME, H., PIANI, G. e SOUZA, C.F. *A política brasileira de importação no período 1987-98: descrição e avaliação*, IPEA, Rio de Janeiro : mimeo, 2000.
- LAPLANE, M. e SARTI, F. *Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial nos Anos 90*. Texto para Discussão no. 629, Brasília : IPEA, 1999.

- LAVINAS, L. “Evolução do desemprego feminino nas áreas metropolitanas”. In: M. I. Rocha (org.) *Trabalho e Gênero - Mudanças, Permanências e Desafios*. São Paulo : Editora 34, 2000.
- LAVINAS, L. “Empregabilidade: Uma noção conjugada no feminino”. In *O Trabalho das mulheres*. São Paulo : SOFI, 1998.
- LISBOA, M., MENEZES-FILHO, N. e SCHOR, A. *Os efeitos da liberalização comercial sobre a produtividade: competição ou tecnologia?* XXIV Encontro Nacional de Econometria, SBE, Nova Friburgo, 2002.
- MAIA, K. (2001a) *Progresso tecnológico, qualificação da mão de obra e desemprego*. Tese de doutorado, Departamento de Economia, Universidade de Brasília.
- MAIA, K. (2001b) *O impacto do comércio internacional, da mudança tecnológica e da demanda final na estrutura de emprego, por nível de qualificação, no Brasil, 1985 – 1995*. Apresentado no Encontro Nacional de Economia, 11 a 14 de dezembro, Salvador.
- MOREIRA, M. e CORREA, P. Abertura comercial e indústria : o que se pode esperar e o que vem se obtendo ? Texto para discussão, no. 49, Rio de Janeiro : BNDES, 1996.
- MOREIRA, M. *A indústria brasileira nos anos 90 - o que já se pode dizer ?* in Giambiagi e Moreira, 1999.
- NEVES, M. “Reestruturação produtiva, qualificação e relações de gênero”. In: M. I. Rocha (org.) *Trabalho e Gênero - Mudanças, Permanências e Desafios*. São Paulo, Editora 34, 2000.
- OIT “Informe sobre el empleo en el mundo”. Genebra, OIT, 1999.
- OLIVEIRA JR., M. *A liberalização comercial brasileira e os coeficientes de importação — 1990/95*. Texto para Discussão no. 703. Rio de Janeiro : IPEA, 2000.
- OLIVEIRA JR., M. *Abertura comercial e câmbio valorizado: um bom caminho para a reestruturação industrial e para uma melhor inserção do Brasil na economia mundial?*, Instituto de Economia, UFRJ, mimeo, 2002.
- PEY, C. “El ALCA y su impacto posible en la vida de las mujeres”. In: El ALCA: propuesta y los impactos esperados.
- PIANI, G., KUME, H. *Fluxos bilaterais de comércio e blocos regionais: uma aplicação do modelo gravitacional*. Pesquisa e Planejamento Econômico, vol. 30, no.3, 2000.
- POCHAMN, M. *A década dos mitos*. São Paulo : Editora Contexto, 2001.
- RANGEL, A. “Mudança tecnológica e gênero no Brasil. Primeiras reflexões”. *Novos Estudos CEBRAP*, nº35, março, 1993.
- RANGEL, A. “América Latina, globalização, gênero e trabalho”. In Antologia Latinoamericana. *Mulher e gênero período 80-90*. Vol 11. Nicarágua, Ed, UCA, 1999.
- REINECKE, G. & VALENZUELA, M.E. “La calidad del empleo: Un enfoque de género”. In Más y Mejores Empleos para las Mujeres? Santiago del Chile, Oficina Internacional del Trabajo (OIT), 2000.
- RODRIG, D. *What does the political economy literature on trade policy (not) tell us that we ought to know?*. 1994 (NBER Working Paper, 4.870).
- SEGUINO, S. “ Gender inequality and economic growth: a cross-country análisis”. *World Development*. Vol. 28. N. 7 July 2000.

- SINGH, A. e ZAMMIT, A. “ International capital flows: identifying the gender dimension”. *World Development*. Vol. 28. N. 7 July 2000.
- SOARES, S., SANTOS SERVO, L. e ARBACHE, J. *O Que (não) Sabemos sobre a Relação entre Abertura Comercial e Mercado de Trabalho no Brasil*. Texto para Discussão no. 843, Rio de Janeiro : IPEA, 2001.
- SORJ, B. e BRUSCHINI, C. Excluídas do progresso. Texto para discussão em internet (<http://www.intelecto.net/cidadania/bila1.htm>, extraído em 25/10/2002)
- SPARR, P. *Basic Building blocks for a gender & trade analysis*. North-American gender and trade network, # 1 in NAGT-US Economic Literacy Series, 2002.
- VALENZUELA, M. E. “La situación laboral y el acceso al empleo de las mujeres en el Cono Sur”. In *Más y Mejores Empleos para las Mujeres?* Santiago del Chile: Oficina Internacional del Trabajo (OIT), 2000.
- VANDER, M. “Mujeres: Perdedoras de la liberalización del comercio”. In: Fundação Heinrich Böll (org.) *Libre Comercio: promesas versus realidades*. Salvador : Heinrich Böll, 2000.
- VEIGA, P.M. (Org.) *Cone Sul: a economia política da Integração*. Rio de Janeiro: Funcex, 1991.
- YEATS, A. “ Does Mercosur’s Trade Performance Raise Concerns about the effects of Regional Trade Arrangements? ”, *World Bank Policy Research Working Paper 1729*, Washington : World Bank, 1997.