



GÊNERO

COMÉRCIO E GÊNERO NO BRASIL – UMA RESENHA DOS TRABALHOS EXISTENTES¹

Marta Reis Castilho e Moema de Castro Guedes

Resumo: Este artigo tem por objetivo resenhar os trabalhos recentes que tratam das questões de comércio e gênero no Brasil. Excetuando-se o artigo de Azar (2004), que avalia o impacto da abertura comercial sobre o mercado de trabalho com uma perspectiva de gênero, o número de trabalhos sobre o tema é pequeno e, em sua maioria, eles tratam das questões de comércio apenas marginalmente ao analisar a evolução do mercado de trabalho. Inicialmente, o trabalho analisa a evolução das políticas comerciais e de seus efeitos na economia brasileira nos anos 1990 para, em seguida, resenhar os artigos que tratam, ainda que marginalmente, do tema. As conclusões sugerem algumas pistas de pesquisa a serem seguidas.

Palavras-chave: comércio; gênero; mercado de trabalho.

Introdução

A análise econômica no Brasil pouco tem se preocupado com a dimensão de gênero, devido em parte às próprias hipóteses de neutralidade dos fenômenos econômicos. A maioria dos trabalhos que incorporam a dimensão de gênero trata do mercado de trabalho formal e ignora outros temas importantes, tais como efeitos diferenciados das políticas macro e microeconômicas na vida dos homens e das mulheres, do peso do chamado trabalho não-mercantil ou reprodutivo das mulheres (historicamente invisibilizado) e ainda da contribuição das mulheres para as atividades econômicas.

Um dos aspectos econômicos que vêm ganhando atenção no que se refere aos impactos de gênero é o comércio internacional. Neste plano, os estudiosos têm-se preocupado com diversas questões, entre elas, como o comércio afeta a vida das

Niterói, v. 6, n. 2 - v. 7, n. 1, p. 129-152, 1. - 2. sem. 2006 **129**



GÊNERO

mulheres – seja por meio do mercado de trabalho, do uso do tempo ou dos bens consumidos – ou, ao contrário, como as mulheres afetam o comércio – mais especificamente, se a presença feminina no mercado de trabalho exerce influência sobre a inserção internacional do país em questão. No Brasil, se a literatura sobre as relações entre *economia* e gênero ainda é bastante incipiente, a mais específica sobre *comércio internacional* o é ainda mais.

Este artigo tem por objetivo resenhar os trabalhos existentes no Brasil sobre comércio e gênero. Dada a limitação do número de trabalhos existentes, a resenha foi um pouco além do comércio internacional e buscou levantar trabalhos que tratavam indiretamente do tema (via evolução do mercado de trabalho). A primeira parte consiste em uma rápida apresentação do cenário econômico no qual se inserem os trabalhos que tratam do tema. Em outras palavras, apresentamos, na primeira parte, os processos de liberalização – multilateral e regional – pelos quais atravessou a economia brasileira nos anos 1990 para que se compreenda melhor do que se está tratando nos artigos resenhados no segundo tópico. Esta segunda parte reúne a pequena literatura existente no Brasil sobre as relações entre gênero e comércio, mas que pode ser dividida em dois tipos de trabalho – um primeiro, mais analítico e de cunho claramente mais econômico e, um segundo, mais voltado para a ação política. As considerações finais sugerem quais seriam as linhas de pesquisa a serem desenvolvidas no Brasil a fim de se conhecer melhor o tema.

Comércio exterior brasileiro nos anos 1990: políticas adotadas e seus resultados

A economia brasileira passou nos anos 1990 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 consequências diretas sobre o comércio exterior brasileiro –, a década foi marcada por políticas econômicas importantes. De um lado, teve-se a adoção de um plano de estabilização, ancorado na adoção de um regime de câmbio semifixo, e por outro, 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 1990 – 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 co-

130 Niterói, v. 6, n. 2 - v. 7, n. 1, p. 129-152, 1. - 2. sem. 2006





mercial 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, já que 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, apresentaremos brevemente os processos de liberalização – unilateral e regional – conduzidos nos anos 1990. Em seguida, chamaremos a atenção para os principais resultados destes processos e das demais políticas adotadas concomitantemente.

Os programas de liberalização comercial e de integração regional nos anos 1990

Os anos 1990 foram marcados pela adoção de múltiplas reformas recomendadas pelas agências internacionais para a liberalização e a desregulamentação da economia – o conhecido “Consenso de Washington”. O setor externo foi um dos principais objetos das reformas, tanto no que se refere ao movimento de mercadorias (comércio internacional) quanto de capital (investimento estrangeiro). No que se refere mais especificamente ao comércio exterior, adotou-se um programa de liberalização comercial que tinha por objetivo aumentar a competitividade das empresas brasileiras e modificar a inserção internacional da economia brasileira, e cujos principais instrumentos eram: a redução progressiva das tarifas de importação, a eliminação de subsídios e incentivos e o 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 a partir de 1988. Como pode-se ver pela Tabela 1, as tarifas praticadas pelo Brasil no final dos anos 1980 eram bastante elevadas: sua média era de 54,9%, com tarifa máxima de 102,7% e mínima de 15,6%. Somavam-se a esta estrutura tarifária todas as barreiras não-tarifárias, tais como a suspensão da emissão de guia de importação, as autorizações prévias específicas para determinados produtos (siderúrgicos, bens de informática) e as quotas anuais de importação por empresa. Essas barreiras, segundo Kume et al. (2003), eram mais eficazes do que as tarifas na contenção das importações, porém, dificultavam 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 (2003).

O programa de liberalização adotado em 1990 contou com uma primeira fase, de eliminação de algumas medidas não-tarifárias ainda. A partir daí, estabeleceu-se um cronograma de redução tarifária progressiva com o objetivo de reduzir a tarifa modal à metade – de 40%, em 1990, para 20%, em janeiro de 1994. A redução diferia segundo cinco categorias de produtos e previa exceções para produtos que incorporassem tecnologia de ponta, com elevado grau de encadeamento para trás e aqueles cuja competitividade relativa aos países asiáticos fosse muito baixa. 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. Com isso, esperava-se evitar, num primeiro momento, 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).

O cronograma chegou a ser alterado em diversos momentos devido, a exemplo do que ocorreu em outros momentos da década, aos objetivos macroeconômicos que se superpuseram a outros objetivos de política econômica (ver BAUMANN et alii, 1997).

Este programa unilateral de abertura foi concomitante à criação do Mercosul, cujo projeto foi complementar a esta estratégia. Na realidade, o Mercosul dá continuidade à série de acordos setoriais iniciados nos anos 1980 com o acordo Tripartite Corpus-Itaipu entre o Brasil, Argentina e o Paraguai e o Programa de Integração e Cooperação Econômica – o Pice –, assinado em 1986, entre os governos argentino e brasileiro. Estes acordos tiveram uma importância política maior do que uma significância econômica.²

As bases para a formação do Mercosul foram estabelecidas com a Ata de Buenos Aires, de julho 1990, que fixou o prazo para a liberalização comercial a ser alcançada por meio de reduções tarifárias automáticas. A partir de então, o comércio bilateral começa a dar sinais de intensificação, deixando evidente o caráter setorial dos acordos (o crescimento se concentrou em alguns dos setores contemplados pelos acordos iniciais: automóveis, bens de capital, produtos alimentares e trigo).

132 Niterói, v. 6, n. 2 - v. 7, n. 1, p. 129-152, 1. - 2. sem. 2006



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 comercialista do processo.³ 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, 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%, sendo tarifas crescentes de acordo com o grau de elaboração dos produtos. O número de exceções à TEC, contudo, é relativamente grande, varia de acordo com os países e tem sido variável de acordo com os problemas macroeconômicos enfrentados pelos 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. De fato, a união aduaneira está longe de ser consolidada, pois ainda persistem medidas não tarifárias impostas entre os membros; a legislação comercial comum não está consolidada e as políticas nacionais acabam por sobrevaler sobre as diretivas comuns.

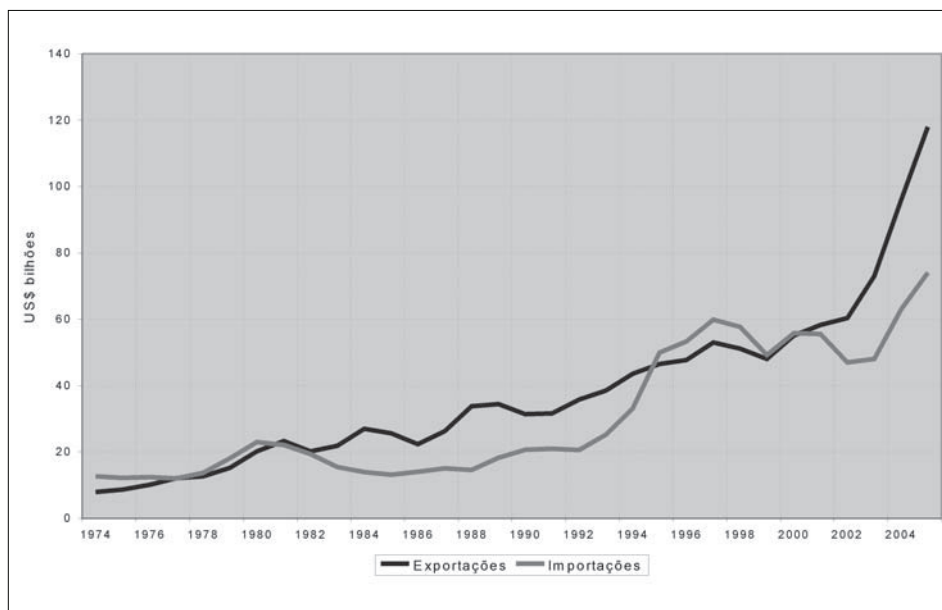
A liberalização intra-regional coincidiu com o programa de liberalização unilateral brasileiro – como vimos anteriormente – e também com o argentino, lançado simultaneamente com o Plano de Conversibilidade. A simultaneidade dos programas de estabilização e liberalização nos dois países condicionou fortemente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

A iniciativa do Mercosul é caracterizada pelo que se chama de “regionalismo aberto”,⁴ o que significa que a regionalização é feita de forma paralela à busca destes países em se integrar e se aproximar de outros grupos e outros parceiros. Neste sentido, o Mercosul tem mantido uma estratégia internacional que 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 participação na Alca (Área de Livre Comércio das Américas) e a participação ativa nas negociações multilaterais. Mais recentemente, tem ganhado força a parceria com outras economias emergentes (África do Sul, Índia e China).

Efeitos da liberalização comercial para a economia brasileira

Os efeitos dos dois processos concomitantes de abertura se fizeram sentir no volume e na composição do comércio exterior brasileiro desde meados da década. Os três primeiros anos da década foram de forte recessão e início do processo de liberalização, o que justifica o crescimento tímido das importações (ver Gráfico 1). A partir de 1994, no entanto, o ritmo de crescimento das importações se aceleram fortemente, fenômeno que se intensificou com a sobrevalorização do Real (acentuado pela evolução dos preços e pela entrada de dólares via investimento direto estrangeiro) e que 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 2000. A partir daí, a desvalorização da moeda brasileira de 1999 começa a surtir efeitos nos fluxos de comércio.

Gráfico 1
Evolução da Balança Comercial Brasileira,
1974-2005 (em US\$ bilhões)



Fonte: Secex.



GÊNERO

A ocorrência de déficit comercial em 1995, 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 automóveis,⁵ 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.⁶

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, posteriormente, pela russa (1998). O aumento foi linear, de 3% para todos os produtos afetados e deveria ficar em vigor até 2000, tendo sido prorrogado até 2003.

Estas mudanças e também as crises financeiras que as causaram afetaram, por vezes, as relações entre os parceiros do Mercosul, criando em alguns momentos tensões bastante importantes. Porém, até hoje os quatro países têm flexibilizado a aplicação da TEC em nome da continuidade do projeto.

Em termos de composição geográfica, o peso do comércio com os vizinhos do Mercosul atualmente (dados de 2005) equivale a seu peso em 1991. Porém, este percentual já chegou a quase 17% na segunda metade da década de 1990. Embora relativamente o comércio intra-regional seja menos importante para o Brasil do que para seus parceiros, em termos absolutos, o volume de trocas cresceu mais do que com o resto do mundo.⁷

Apesar destas mudanças visíveis no comércio exterior brasileiro nos anos 1990, é difícil isolar os impactos da liberalização comercial em si – seja ela multilateral, seja ela regional – dos efeitos das demais “reformas” pelas quais passou a economia brasileira nos anos 1990. Este período foi marcado, como dito anteriormente, por um amplo leque de “reformas”, tais como a liberalização financeira, a desregulamentação, a privatização e estabilização macroeconômica. Do ponto de vista da abertura comercial, por exemplo, a adoção de um regime de câmbio semifixo e a subsequente 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 possa ser a melhor metodologia para a mensuração dos efeitos da abertura comercial.⁸

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 tempo-

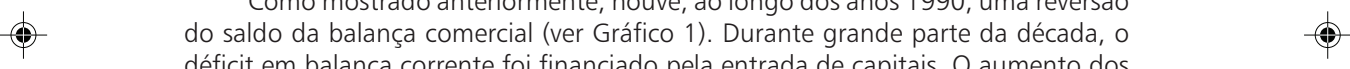


GÊNERO

rário do ajustamento – e, logo, dos próprios custos – é aceito por uma parte dos economistas.⁹ 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 a inovações, externalidades, *learning by doing* etc. Já os ganhos alocativos decorrem de uma especialização compatível com as vantagens comparativas do país e da redução do poder de mercado das firmas, resultante da redução das barreiras comerciais.¹⁰

Os ganhos de eficiência técnica podem ser auferidos por meio dos indicadores de produtividade e os de eficiência alocativa poderiam ser auferidos mediante 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 para a discussão sobre os efeitos do comércio para a vida das mulheres.



Como mostrado anteriormente, houve, ao longo dos anos 1990, uma reversão do saldo da balança comercial (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 1990 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.¹¹ 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 2, a seguir, apresenta os coeficientes de importação juntamente com os de exportação para o período de 1985 a 1996, cobrindo assim o período mais importante do ponto de vista da abertura comercial.¹²



GÊNERO

Tabela 2
Coeficientes de abertura para a economia brasileira, 1985-1996

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).

O coeficiente de penetração das importações¹³ 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 1990, quando, então, começa a aumentar. Como aponta Oliveira Jr. (2000), embora a abertura iniciada em fins dos anos 1980 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 2, o mais afetado foi o têxtil: as importações passaram de 0,7% do consumo aparente para 14,6%! As indústrias mecânicas e de material elétrico também apresentaram um aumento elevado do coeficiente importado, tendo este sido multiplicado por 3 e alcançado, respectivamente, 25% e 31% da produção doméstica. Em geral, o aumento foi significativo, sendo produtos alimentares o único setor a manter o mesmo coeficiente de penetração no período.¹⁴

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 aumentaram o peso de suas exportações na produção, o contrário foi observado para material de transporte, química e produtos alimentares.



GÊNERO

Os indicadores acima ilustram a evolução da balança comercial nos anos 1990, marcada por um crescimento acentuado das importações e 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, atendida a 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.

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 1990. Bonnelli e Fonseca (1998), por exemplo, estimam um crescimento anual médio de 3,4% 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 – 2,2%. Já os cálculos de Moreira (1999) para a produtividade do trabalho apontam para um crescimento de 91,6% (2,6% ao ano) entre 1990 e 1998. Bonnelli (2002) mostra que o crescimento da produtividade do trabalho nos anos 1990 é 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 por meio de equipamentos importados.¹⁵

Bonnelli (2002) calcula o crescimento da produtividade por setor nos anos 1990 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 do mercado para os produtos brasileiros, pois, como vimos anteriormente, as exportações não cresceram significativamente nos anos 1990. 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 1990.¹⁶ 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.



GÊNERO

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 modelos¹⁷ –, 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.

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 houve ganhos e perdas para a economia brasileira. De um lado, têm-se os ganhos associados ao aumento da eficiência e da produtividade, 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 pode ser creditado inteiramente à abertura – uma parte dos empregos perdidos está associada à evolução tecnológica.

Vale dizer que, no início das reformas, temia-se que a indústria brasileira não tivesse condições de sobreviver a 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 a 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.¹⁸

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.





GÊNERO

Neste contexto, a análise econômica pouco tem-se preocupado com a dimensão de gênero. Isto se deve, em parte, às próprias hipóteses de neutralidade dos fenômenos econômicos. A maioria dos trabalhos que incorporam a dimensão de gênero trata do mercado de trabalho e ignora outros temas importantes, tais como efeitos diferenciados das políticas micro e macroeconômicas em homens e mulheres, incluindo aqui as políticas comerciais, ou, contrariamente, como as desigualdades de gênero podem afetar o desempenho econômico – e, em particular, o comercial.

No que se refere ao comércio, um número crescente de trabalhos sugere que este tem um viés negativo em relação às 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 e não-remunerado ainda é exercido predominantemente pelas mulheres.

Nesta seção, são resenhadas as diversas articulações entre comércio internacional e gênero dentro da produção acadêmica brasileira. Elas podem ser divididas em dois grupos de contribuições: a) uma primeira de caráter mais analítico, que tenta identificar os efeitos práticos da abertura comercial brasileira para as mulheres; e b) 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.

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 categorias:¹⁹

- a) 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;
- b) 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.

A análise econômica em termos de gênero freqüentemente não considera o primeiro tipo de trabalho e as análises são com freqüência centradas no emprego formal das mulheres. O reconhecimento da existência e da natureza distinta destes

140 *Niterói, v. 6, n. 2 - v. 7, n. 1, p. 129-152, 1. - 2. sem. 2006*



GÊNERO

dois trabalhos – reprodutivo e produtivo – exige que aspectos ligados ao *bem-estar* das mulheres passem a ser considerados, indo-se além da análise econômica tradicional. Ademais, como enfatiza Calgatay (2002), o próprio trabalho reprodutivo é um dos componentes de custos do trabalho produtivo.

A pequena atenção que o trabalho do tipo reprodutivo tem recebido da parte da ciência econômica decorre, de um lado, do não reconhecimento do viés de gênero das políticas econômicas, e, de outro, da dificuldade metodológica de se mensurar e valorar o trabalho reprodutivo. No Brasil, alguns estudos têm buscado mensurar o trabalho reprodutivo. Melo, Considera e Di Sabbato (2005) estimam o valor do trabalho doméstico não-remunerado, um dos principais tipos de trabalho reprodutivo, em algo superior a 12% do PIB brasileiro em 2004. Deste valor, mais de 82% desse trabalho – ou seja, cerca de R\$ 185 bilhões – foi gerado pelas mulheres. Dedecca (2005) usa metodologia diferente a partir de dados semelhantes (autodeclaração das mulheres à PNAD²⁰ sobre quantas horas gastam com afazeres domésticos) para analisar o tempo de “reprodução social”, como definido por ele. Já Aguiar (2003 a,b) conduziu pesquisas sobre o uso do tempo em setores e locais específicos por meio do acompanhamento dos indivíduos ou da automensuração por parte dos observados. A abrangência desta medida é necessariamente limitada, no entanto, descreve de forma detalhada a distribuição e a repartição do tempo.²¹

Estes trabalhos, no entanto, buscam mensurar e caracterizar o tempo reprodutivo²² e ainda não estabeleceram nenhum tipo de relação com o comércio internacional. Na realidade, a maioria dos trabalhos disponíveis na literatura brasileira relacionando gênero e comércio se concentra nos efeitos da liberalização comercial dos anos 1990 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 maior dificuldade encontrada por estes trabalhos – a mesma de 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 distinguir os efeitos para as mulheres de cada um dos processos paralelamente vividos pela economia brasileira nos anos 1990: reestruturação produtiva, implementação de políticas de desregulamentação, liberalização e privatização, abertura comercial, estabilização macroeconômica, entre outros.

A década de 1990 é marcada por duas tendências no que se refere ao 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 1970 e ganha fôlego na década de 1980, quando a taxa de participação feminina em zonas urbanas chega a 37%, segundo dados da Cepal



GÊNERO

(1998). Essa tendência ainda é mais acentuada na década de 1990, 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, em que 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).

Calgatay (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 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 em que 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 à segunda hipótese. A feminização da força de trabalho no Brasil está ligada ao crescimento expressivo do setor de serviços – tradicional empregador da mão-de-obra feminina. Esta tendência apresentou mudanças do meio da década de 1990 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 afirma que, na década de 1980, as curvas do desemprego masculino acompanhavam as do feminino e, na década de 1990, 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



GÊNERO

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 interrogações. As chamadas “vantagens comparativas perversas”, que antigamente favoreciam as mulheres, com 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 por parte dos 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 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 (2000), mas este fenômeno é mais lento do que o anterior.

O estudo de Neves (2000) se concentra no caso particular da indústria. O argumento central da autora é o de que uma qualificação maior da mão-de-obra vem ocorrendo para em 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.²³

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 em que as mulheres são o contingente de trabalhadores que mais se adequa às mudanças de conjuntura econômica não é percebida 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 no nível internacional.

Tabela 3
Alguns dados sobre o mercado de trabalho
brasileiro segundo o 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).

O único trabalho disponível que tem por objetivo analisar os impactos da abertura comercial sobre o mercado de trabalho sob uma ótica de gênero no Brasil, a nosso conhecimento, é o realizado por Azar (2004).²⁴ A autora classifica em primeiro lugar os setores em exportadores e voltados para o mercado interno, utilizando-se da razão exportação/importação.²⁵ Ela analisa, então, algumas características do mercado de trabalho: alteração na composição e nas características do emprego, assim como diferencial de salário entre homens e mulheres. De forma bastante resumida (o trabalho realiza uma análise bastante detalhada), a autora indica que a liberalização comercial não parece ter contribuído para um aumento das desigualdades de gênero no mercado de trabalho, tendo afetado negativamente o volume de empregos tanto para homens quanto para mulheres. Esta desigualdade já existia previamente à abertura e ela parece ter-se mantido. Ao contrário, como enfatiza a autora, a exploração das chamadas “vantagens comparativas perversas”, que tenderiam a priorizar a mão-de-obra feminina (mais barata e mais flexível) nos empregos menos qualificados, parece ter perdido importância. Ao contrário, nas crises que caracterizaram os anos 1990, os homens assumiram empregos em alguns setores tipicamente femininos.

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



GÊNERO

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, contribua para diminuí-las por meio 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” (pág. 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 debilitam o potencial dos acordos comerciais” (pág.12).

No plano prático, a segunda crítica se desdobra numa série de recomendações, algumas destas destacadas por Calgatay (2002):²⁶

- 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 em 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, por meio da introdução de alguma cláusula, nos acordos, que se explicita o reconhecimento da temática de gênero e se destaque a importância de uma atuação que não aprofunde os processos de exclusão social.





GÊNERO

Dentro deste contexto, as resoluções sobre gênero no âmbito da União Européia podem ser utilizadas como referência, não por serem 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 mediante o 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 da 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.

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 exploratória. Outra parte dos artigos se dedica à evolução do mercado de trabalho, com ênfase nas questões de gênero, que abordam marginalmente o tema comércio internacional enquanto um dos fatores explicativos da evolução do mercado de trabalho feminino nos anos 1990.

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 1990: a dificuldade de separar analiticamente os efeitos de todos estes fenômenos sobre o mercado de trabalho brasileiro.

146 *Niterói, v. 6, n. 2 - v. 7, n. 1, p. 129-152, 1. - 2. sem. 2006*



GÊNERO

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

- a) 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?
- b) 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?
- c) 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 – ou seja, do ponto de vista do trabalho reprodutivo.
- d) Como o comércio afeta outros aspectos relativos à qualidade de vida das mulheres, tais como meio ambiente, aspectos culturais, entre outros?
- e) Analisando-se no sentido inverso da causalidade, deve-se perguntar como as desigualdades de gênero afetam a performance comercial dos países? Diversos estudos mostram que em economias agrícolas, por exemplo, em que 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 (Calgatay, 2002), também pode 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 de caráter mais quantitativo, para medir os efeitos econômicos da integração regional sobre a vida das mulheres. As ferramentas podem variar em grau de sofisticação, sendo mais ou menos descritivas, e de capacidade explicativa da realidade, e sua escolha deve ser permeada por estes dois aspectos.



Abstract: Interactions between gender and trade are becoming an important subject in both academic and policy-oriented discussions on the gender dimension of economic phenomenon. As for Brazil, it is restricted to a few works, main part using trade as an explanation to the evolution of the labor market. This paper reviews the existing ones on trade and gender in Brazil and gives, in its conclusion, suggestions about the research perspectives.

Keywords: trade; gender; labor market.

(Recebido e aprovado para publicação em março de 2006.)

Notas

1 Este trabalho foi desenvolvido no âmbito da pesquisa conduzida pela Red Latinoamericana Comercio y Género, com o apoio financeiro da Ford Foundation, e foi desenvolvido em diversos países latino-americanos. Os trabalhos originais podem ser encontrados em <http://www.generoycomercio.org/inves.htm>.

2 Como enfatiza Hirst (1988), a aproximação comercial entre Brasil e Argentina contribuiu para o objetivo das recém-instauradas democracias de criar um ambiente de harmonia e cooperação, "substituindo o antigo clima de rivalidade".

3 Uma opção "industrialista" teria como preocupação central a reestruturação do aparato produtivo e o avanço no processo de industrialização em direção a novas atividades com maior valor agregado (VEIGA, 1991).

4 Ver Cepal (1994).

5 Estas tiveram de ser retiradas em face da condenação da OMC às medidas. Elas foram substituídas pela reelevação das tarifas e por medidas de incentivos à produção automobilística (KUME et al, 2000).

6 Daí, o apelido de *âncora verde* para os produtos agropecuários...

7 Entre 1991 e 2005, o comércio do Brasil com o Mercosul cresceu 310% enquanto com o resto do mundo cresceu 260%.

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

9 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.

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

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

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

148 *Niterói, v. 6, n. 2 - v. 7, n. 1, p. 129-152, 1. - 2. sem. 2006*



GÊNERO

13 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.

14 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.

15 Tanto Bonneli 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.

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

17 Estes modelos se baseiam, no entanto, em hipóteses bastante fortes e restritivas e seus resultados devem ser analisados com cautela. Ver Castilho (2002) para este ponto.

18 Para uma avaliação crítica da abertura, ver Carneiro (2002).

19 Esta "classificação" é derivada de Sparr (2002).

20 Pesquisa Nacional por Amostra Domiciliar, IBGE.

21 Estas duas estratégias de pesquisa são complementares.

22 Espino e Amarante (2003) assinalam que a análise econômica tem integrado progressivamente o trabalho doméstico não-remunerado e, por conseqüência, tem recomendado a sua inclusão nas estatísticas econômicas.

23 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.

24 Este trabalho cobre os casos brasileiro, argentino, colombiano e uruguaio para a década de 1990.

25 Também são analisados os setores de serviços, classificados em serviços tradicionais e serviços de alto consumo de não-residentes, que são aqueles setores de serviços que transacionam com o exterior e que podem estar ligados ao setor exportador. Exemplos destes setores são: restaurantes e hotéis, comunicações, estabelecimentos financeiros, entre outros.

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

Referências

AGUIAR, N. Gênero e divisão do trabalho: um estudo dos usos do tempo pela população de Belo Horizonte. In: ENCONTRO DA ANPOCS, 27., 2003, Caxambu. Anais... Caxambu: [s.n.], 2003a.

AGUIAR, N. Time use in a brazilian metropolis in comparative. In: CONFERÊNCIA DA INTERNATIONAL ASSOCIATION FOR TIME USE RESEARCH, 2003, Bruxelas. Anais... Bruxelas: [s.n.], 2003b.

GÊNERO

AZAR, P. Una mirada a la apertura comercial desde la perspectiva de género: impactos sobre el mercado de trabajo (1991-2000): los casos de Argentina, Brasil, Colombia y Uruguay. Red Internacional de Género y Comercio, Cap. Latinoamericano. 2004. Disponível em: <<http://www.generoycomercio.org/inves.htm>> .

BAUMANN, R.; RIVERO, J.; ZAVATTIERO, Y. As tarifas de importação no Plano Real. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, [S.l.], v. 27, n. 3, dez. 1997.

BONNELLI, R.; FONSECA, R. *Ganhos de produtividade e de eficiência: novos resultados para a Economia Brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA, 1998. (Texto para Discussão, 557)

BONNELLI, R. *The labor productivity in Brazil during the nineties*. Rio de Janeiro: IPEA, 2002. (Texto para Discussão, 906)

BRUSCHINI, C. Gênero e trabalho no Brasil: novas conquistas ou persistência da discriminação? (Brasil 85-95). In: ROCHA, M. I. (Org.). *Trabalho e gênero: mudanças, permanências e desafios*. São Paulo: Editora 34, 2000.

CALGATAY, N. *Gênero, pobreza y comercio*. Utah: Utah University, Departamento de Economia, 2002. Mimeo.

CAPPELIN, P. Ações afirmativas, gênero e mercado de trabalho: a responsabilidade social das empresas na União Européia. In: ROCHA, M. I. (Org.). *Trabalho e gênero: mudanças, permanências e desafios*. São Paulo: Editora 34, 2000.

CARNEIRO, R. *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: Ed. da UNESP, 2002.

CASTILHO, M.; GUEDES, M. Comercio y género: o caso brasileiro. Red Internacional de Género y Comercio, Cap. Latinoamericano. 2002. Disponível em: <<http://www.generoycomercio.org/inves.htm>> .

CASTILHO, M. *Impactos de acordos comerciais sobre a economia brasileira: resenha dos trabalhos recentes*. Rio de Janeiro: IPEA, 2002. (Texto para Discussão, 936)

CEPAL. O regionalismo aberto na América Latina e no Caribe: a integração econômica a serviço da transformação produtiva com equidade. Santiago, 1994. (Reproduzido em BIELSCHOWSKY, R. (Org.). *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL*. Rio de Janeiro: Record, 2000)

_____. *Panorama social de América Latina 1998*. Santiago, 1999.

COSTA, D.; NEVES, M. (Org.). *A condição feminina nos países do Mercosul: Sistema Integrado de Indicadores de Gênero nas Áreas de Trabalho e Educação*. Rio de Janeiro: IBAM, 2002. Cap. 1, 4 e 7.

DEDECCA, C. Sobre tempos e gênero na sociedade brasileira. Trabalho preparado para a UNIFEM. 2005.

ESPINO, A.; AMARANTE, V. Los impactos de género de las políticas comerciales: avances y desafíos para la investigación y la acción: Programa Economía y Género, 2002 – 2004. México: Fundación Böll, 2003. Mimeo.

FONTANA, M.; WOOD, A. Modelling the effects of trade on women, at work and at home. *World Development*, [S.l.], v. 28., n. 7, July 2000.

150 *Niterói*, v. 6, n. 2 - v. 7, n. 1, p. 129-152, 1. - 2. sem. 2006



GÊNERO

FROHMANN, A.; ROMAGUERRA, P. Los acuerdos de libre comercio y el trabajo de las mujeres: el caso de Chile. *Revista da CEPAL*, Rio de Janeiro, n. 65, 1998.

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.

HAGUENAUER, L.; MARKWALD, R.; POUCHET, H. *Estimativas do valor de produção industrial e elaboração dos coeficientes de exportação e importação da indústria brasileira (1985-96)*. Rio de Janeiro: IPEA, 1998. (Texto para Discussão, 563)

HIRATA, H. Reestruturação produtiva, cidadania e gênero. In COSTA, A. et al. *Um debate crítico a partir do feminismo: reestruturação produtiva, reprodução e gênero*. São Paulo: CUT, 2002.

_____. Reestruturação produtiva, trabalho e relações de gênero. *Revista Latino-americana del Estudios del trabajo*, [S.l.], ano 4, n. 7, 1998.

HIRST, M. Contexto e estratégia do programa de integração Argentina-Brasil. *Revista de Economia Política*, [S.l.], v. 8, n. 3, jun. 1988.

KUME, H. ; PIANI, G. ; SOUZA, C. F. B. A política brasileira de importação no período 1987-1998: descrição e avaliação. In: CORSEUIL, Carlos Henrique; KUME, Honorio (Org.). *A abertura comercial brasileira nos anos 1990: impacto sobre emprego e salário*. v. 1. Rio de Janeiro: [s.n.], 2003. p. 9-37.

KUME, H.; PIANI, G. A tarifa externa comum no Mercosul: avaliação e propostas de mudanças. In: CHUDNOVSKY; 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.

LAPLANE, M.; SARTI, F. *Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90*. Brasília, DF: IPEA, 1999. (Texto para Discussão, 629)

LAVINAS, L. Evolução do desemprego feminino nas áreas metropolitanas. In: ROCHA, M. I. (Org.) *Trabalho e gênero: mudanças, permanências e desafios*. São Paulo: Ed. 34, 2000.

LISBOA, M.; MENEZES-FILHO, N.; SCHOR, A. Os efeitos da liberalização comercial sobre a produtividade: competição ou tecnologia? In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMETRIA, 24., 2000, Nova Friburgo. *Anais...* Nova Friburgo: SBE, 2002.

MAIA, K. *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, 2001a.

_____. *Progresso tecnológico, qualificação da mão-de-obra e desemprego*. Tese (Doutorado) – Departamento de Economia, UnB, Brasília, DF, 2001b.

MELO, H.; CONSIDERA, C.; DI SABATTO, A. *Os afazeres domésticos contam*. Niterói: EdUFF, 2005. (Texto para discussão, n.177)

GÊNERO

MOREIRA, M. *A indústria brasileira nos anos 90: o que já se pode dizer?* In: GIAMBIAGI, F.; MOREIRA, M. (Org.) *A economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

_____; CORREA, P. *Abertura comercial e indústria : o que se pode esperar e o que vem se obtendo?* Rio de Janeiro: BNDES, 1996. (Texto para discussão, n. 49)

MOREIRA, M. M; NAJBERG, S. *Abertura comercial: criando ou exportando emprego*. Rio de Janeiro: BNDES, 1997. (Texto Discussão, n. 59)

NEVES, M. Reestruturação produtiva, qualificação e relações de gênero. In: ROCHA, M. I. (Org.) *Trabalho e gênero: mudanças, permanências e desafios*. São Paulo: Ed. 34, 2000.

OIT. Informe sobre el empleo en el mundo. Genebra, 1999.

OLIVEIRA JR., M. *A liberalização comercial brasileira e os coeficientes de importação: 1990/95*. Rio de Janeiro: IPEA, 2000. (Texto para Discussão, 703)

RANGEL, A. Mudança tecnológica e gênero no Brasil. Primeiras reflexões. *Novos Estudos CEBRAP*, [S.l.], n. 35, mar. 1993.

RODRIK, D. *What does the political economy literature on trade policy (not) tell us that we ought to know?*. NBER Working Paper, 4.870, 1994.

SORJ, B.; BRUSCHINI, C. *Excluídas do progresso: texto para discussão em internet*. [200-?]. Disponível em: <<http://www.intelecto.net/cidadania/bila1.htm>>. Acesso em: 25 out. 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.

VEIGA, P.M. (Org.). *Cone Sul: a economia política da Integração*. Rio de Janeiro: Funcex, 1991.