

O COMÉRCIO, A POLÍTICA COMERCIAL E AS REGRAS INTERNACIONAIS:  
COMO ENTENDER SEUS EFEITOS NA EQUIDADE SOCIAL E NA EQUIDADE DE GÊNERO? <sup>1</sup>

*Vivianne Ventura-Dias*<sup>2</sup>

O comércio, como a expressão mais aparente da integração econômica, tem suscitado sinceras preocupações dos movimentos sociais por seus efeitos diretos e indiretos na pobreza, na equidade social e na equidade de gênero. Da mesma forma, a Organização Mundial do Comércio (OMC), a guardiã dos princípios e regras que orientam a liberalização ampla dos mercados, tem inspirado movimentos globais de protesto. A visibilidade do comércio, em um contexto de fragmentação da produção, des-localização e re-localização constante de empregos pelas grandes empresas multinacionais, o transforma no principal responsável pelo crescimento das desigualdades tanto entre países, como ao interior dos mesmos. Pouco importa que as condicionantes impostas pela OMC às políticas econômicas dos países membros sejam muito menos exigentes e garantam um tempo de aplicação muito mais longo do que as que estão associadas aos empréstimos concedidos por agências financeiras como o Fundo Monetário Internacional (FMI) ou o Banco Mundial. Ou que os efeitos da desvalorização cambial sobre os preços relativos de um país possam ser equivalentes ou superiores aos de uma modesta redução tarifária.<sup>3</sup>

Na realidade, as relações entre comércio, desigualdade e pobreza são ambíguas, não conclusivas. Em geral, as relações são indiretas, porque são intermediadas pelo desempenho dos mercados de bens e produtos, e dependem das instituições locais que, por um lado, informam as modificações de preços de bens e produtos aos agentes econômicos e sociais, e por outro, devem lhes permitir o acesso aos meios tecnológicos e financeiros para a tomada de decisões adequadas. Penso que, da mesma maneira que não existe uma relação simples entre comércio, crescimento de renda e geração de empregos, tampouco existe uma relação simples entre comércio, e os seus efeitos negativos em termos de aumento da desigualdade social e de gênero, e dos níveis de pobreza.

Cabe destacar que por mais antagônicas que possam ser as opiniões sobre os benefícios e os custos desse comércio, não existe uma só pessoa sensata que proponha o isolamento do país, e a ausência de intercâmbio com o exterior como alternativas para os efeitos deletérios da integração econômica. Ao contrário, com exceção de alguns profissionais que utilizam argumentos retóricos, com propósitos de proselitismo, existe hoje uma relativa convergência de opiniões entre analistas de comércio em que o comércio é condição necessária para o crescimento, porém não é uma condição

---

<sup>1</sup> Estas notas estão baseadas em um trabalho mais amplo, que foi preparado para a Rede Latino-americana de Comércio (LATN)- Brasil: "Os aspectos distributivos das negociações comerciais: o estado do debate no Brasil", disponível em: <<http://www.latn.org.ar>>, se apóiam também em documento preparado para o Sistema Econômico Latino-americano (SELA) *Las negociaciones de acceso a mercados de bienes y servicios en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)*. Disponível em: <<http://www.sela.org>>.

<sup>2</sup> Pesquisadora da Rede Latino-americana de Política Comercial (LATN) – Brasil. Membro do Comitê Diretor da LATN.

<sup>3</sup> Em 2005, o valor das transações comerciais mundiais de mercadorias (medido pelas exportações) ultrapassou pela primeira vez a marca de US\$ 10 trilhões, em valores correntes, elevando-se o comércio de bens e serviços a quase US\$ 12,5 trilhões. Apesar de expressivo, o valor total anual do comércio é uma fração do movimento diário estimado de recursos nos mercados financeiros, sendo quase equivalente ao movimento de um só dia no mercado de derivativos, por exemplo.

suficiente, e que políticas e instituições são fundamentais para transferir os impulsos positivos derivados do comércio ao resto da economia, ou para restringir os seus efeitos negativos.

Existem dois grandes obstáculos para um melhor entendimento dos efeitos do comércio sobre o bem-estar dos indivíduos, as desigualdades sociais, a igualdade de gênero e a pobreza. O primeiro reside na ausência de uma teoria capaz de interpretar as grandes mudanças na natureza do comércio que resultaram em um aumento das transações em insumos manufaturados (produtos intermediários), associadas à fragmentação da cadeia de valor na produção de bens de consumo final, como parte da reorganização internacional da produção. A segunda consiste na virtual impossibilidade de isolar os efeitos do comércio sobre o bem-estar dos agentes econômicos e sociais de efeitos que ocorrem simultaneamente, derivados de fatores internos (políticas macroeconômicas), ou sistêmicos (crises financeiras).

Assim mesmo, para a avaliação dos efeitos do comércio sobre a desigualdade social e de gênero, e sobre a pobreza, é importante separar dois aspectos interligados do comércio e da política comercial. O primeiro se refere à abertura comercial e aos efeitos da nova concorrência dos produtos importados na produção e no emprego no país. O segundo aspecto se refere à expansão comercial, ou ao crescimento das exportações com base em uma determinada especialização produtiva de cada país. Embora os dois aspectos estejam intimamente relacionados, os efeitos distributivos são distintos, porque os setores e agentes envolvidos não são os mesmos.

A teoria normativa de comércio justifica a adoção de uma política de abertura comercial pelos ganhos decorrentes de maior eficiência produtiva e do aumento de bem-estar para os consumidores, mas reconhece que esses ganhos não são equitativamente distribuídos entre os fatores produtivos: terra, trabalho e capital. Embora o incremento do comércio incida positivamente na economia como um todo, nem todos os setores e nem todos os fatores serão beneficiados da mesma maneira, dependendo, em cada país, da escassez relativa dos fatores e da intensidade com que são utilizados na produção de um dado bem. Problemas distributivos ocorrem porque as mudanças na estrutura produtiva de um país, provocadas pela exposição da produção interna à concorrência dos mercados internacionais, alteram a demanda pelos serviços dos fatores produtivos. A liberalização resulta em realocação de empregos em benefício das indústrias que experimentam aumento de demanda e em detrimento das que sofrem perdas de mercado, como resultado da concorrência externa. Uma maior abertura ao comércio deverá incidir nos preços dos fatores a partir das mudanças nos preços dos produtos que utilizam esses mesmos fatores mais (ou menos) intensamente em sua produção.

A teoria estática do comércio propõe que as desigualdades entre as rendas do fator escasso e as do fator abundante deveriam diminuir com a abertura ao comércio. Na ausência de políticas que alterem o sistema de incentivos, o comércio deveria sempre beneficiar os produtos em cuja produção o recurso em abundância no país é utilizado mais intensamente. Portanto, com o aumento das transações comerciais, a participação da renda do fator abundante nos ganhos do comércio deveria melhorar. O comércio deveria, então, contribuir para a diminuição da pobreza, e redução da desigualdade da renda entre capital e trabalho, ou entre trabalhadores mais e menos qualificados. Essas conclusões são, porém válidas sempre e quando forem respeitadas as hipóteses de base dos modelos, que são muito

restritivas no que se refere às estruturas dos mercados de bens e fatores, ao acesso à tecnologia de produção, ao pleno emprego dos fatores, antes e após a abertura ao comércio.<sup>4</sup> Além disso, a economia política implícita nos modelos de comércio assume um Estado benévolo e neutro, e total passividade dos agentes econômicos. Na realidade, os agentes econômicos são perfeitamente capazes de avaliar os custos e benefícios das políticas comerciais, de definir suas preferências ante essas políticas, e de buscar os meios para influenciar os formuladores de políticas. O Estado, por outro lado, está longe de ser neutro quando introduz alterações no regime de proteção à produção local.

A teoria do comércio não é adequada para analisar as grandes mudanças estruturais pelas que tem passado o comércio ao longo das últimas décadas (Krugman, 1995). De fato, embora a evidência empírica seja muito fragmentada, as características atuais do comércio internacional, com o crescimento das transações em produtos intermediários, a forte similaridade nas estruturas produtivas dos países, sub-contratação internacional e formação de cadeias produtivas internacionais integradas que são coordenadas por grandes empresas multinacionais, e uma íntima relação entre comércio e investimento estrangeiro, colocaram em xeque muitas das hipóteses de base dos modelos de comércio de composição fatorial. (Ventura-Dias, 2003). A literatura tem enfatizado que, diferentemente da forma simples de especialização entre indústrias, a especialização no comércio atual se dá em atividades produtivas no interior de uma dada indústria. Embora essas atividades utilizem capital e trabalho (qualificado e não-qualificado) com distintas intensidades, as conseqüências para o emprego e a renda são distintas do que predizia a teoria tradicional. Por exemplo, Feenstra e Hanson (1996) indicaram que as atividades transferidas dos países industrializados para os países em desenvolvimento podem ser menos intensivas em trabalho qualificado do que as que permanecem naqueles países. Entretanto, são mais intensivas em trabalho qualificado do que a média das atividades industriais nos países em desenvolvimento. A transferência de atividades, mediante a sub-contratação entre empresas ou de transações entre empresas do mesmo conglomerado, (comércio intra-firma), aumenta a demanda por trabalho qualificado tanto no país industrializado como no país em desenvolvimento. Portanto, podem aumentar as desigualdades salariais entre os trabalhadores qualificados e os menos qualificados, tanto nos países que são abundantes em trabalho especializado como naqueles em que o mesmo é escasso.

Nas décadas de 1960 e 1970, quando os países da Ásia oriental iniciavam a expansão de suas exportações de manufaturados intensivos em trabalho pouco qualificado, se observou uma acentuada diminuição da brecha salarial entre trabalhadores qualificados e não-qualificados, conforme propunha a teoria do comércio. O mesmo não aconteceu nos países da América Latina, ao final da década de 1980 e início de 1990, quando se integraram ao comércio internacional de manufaturas. Nesse período, as exportações latino-americanas de manufaturados tiveram de enfrentar a concorrência dos produtos chineses e indianos, países com dotação similar de fatores que os latino-americanos, nos mercados internacionais. Wood (1997) sugeriu que o aumento da oferta de este grupo de bens no mercado mundial deprimiu os seus preços e, conseqüentemente, a renda dos fatores produtivos diretamente envolvidos. Pressionados pela concorrência internacional, os países latino-americanos teriam

---

<sup>4</sup> Entre outros supostos, os modelos requerem que, no interior dos países, os fatores produtivos possam se mover rapidamente entre indústrias, sem custo, e com plena informação dos mercados, que exista relativa imobilidade dos fatores entre países e que os bens produzidos sejam homogêneos, entre outras condições. Além de assumir mobilidade instantânea dos fatores entre indústrias, também assume concorrência nos mercados de bens e de fatores, para que os preços dos produtos sejam iguais aos seus custos de produção, e os fatores sejam remunerados à sua produtividade marginal.

procurado desenvolver vantagem comparativa na produção de bens com maior conteúdo de trabalho de qualificação intermediária, resultando no aumento da demanda por esses trabalhadores e em uma maior dispersão dos salários latino-americanos.

Em um contexto de forte concorrência tecnológica internacional, o comércio pode ter efeitos distributivos mesmo quando não são observadas mudanças significativas entre os preços dos bens intensivos em trabalho especializado e os que são intensivos em trabalho não-especializado. Por exemplo, a importação de bens de capital, incorporando tecnologias intensivas em trabalho mais qualificado, altera a estrutura de demanda de trabalho favorecendo os trabalhadores mais qualificados, menos abundantes no país. Nos modelos tradicionais, a mudança no processo produtivo é decorrência de alterações nos preços dos fatores, enquanto que, no contexto de concorrência internacional, a adoção de processos mais intensivos em trabalho especializado e em capital pode ser determinada por fatores externos, sem que exista aumento de preço do fator abundante.

É importante destacar que, diferentemente do que propunha a teoria tradicional de comércio, os efeitos distributivos sobre o emprego e o salário, gerados pela natureza complexa do comércio atual, não se limitam ao processo de liberalização comercial, mas abrangem o comércio em si. Ou seja, as conseqüências em termos de desemprego e distribuição de renda podem ser permanentes. Reiterando, embora a teoria do comércio aceite que o processo de abertura pode resultar em perdas para setores produtivos e indivíduos, essas perdas são consideradas transitórias, em um período durante o qual o trabalho e o capital são específicos de indústrias, e conseqüentemente têm baixa mobilidade para migrar das indústrias em processo de contração para as que estão se expandindo. No médio e no longo prazo, porém, quando a mobilidade interindustrial dos fatores produtivos é plena, o comércio deixa de destruir empregos para começar a criá-los, e a brecha salarial entre trabalhadores qualificados e pouco qualificados deve se reduzir. Entretanto, o padrão atual da concorrência internacional, decorrente de as inovações nas comunicações e transportes e de transformações estruturais das economias que determinaram forte convergência nos padrões de produção e consumo entre países, alterou a dinâmica de ajuste entre comércio, emprego e salário. Essas novas transformações abrem várias questões sobre as conseqüências da expansão do comércio para o emprego, a desigualdade salarial, e a luta contra a pobreza.

Não resta dúvida que qualquer política comercial que se expressa em termos de maior ou menor proteção comercial, é deliberadamente redistributiva, porque a introdução, o aumento, a redução ou a eliminação de barreiras tarifárias e não-tarifárias repercutem nos preços de produtos e fatores, ou seja, no sistema de incentivos da economia. O objetivo é intencionalmente de introduzir modificações nos preços de bens e fatores para induzir uma movimentação dos recursos locais para aumentar a eficiência no seu uso.

Existe, assim, consenso entre economistas de que o comércio origina “ganhadores e perdedores” e de que existem razões econômicas para que os “ganhadores” compensem setores e grupos sociais pelos seus prejuízos. Da mesma maneira, existe certo consenso sobre a importância de fatores institucionais e organizacionais para que se dê uma distribuição mais equitativa dos ganhos e perdas derivadas do comércio. Permanecem, porém, fortes desacordos com relação ao tipo de instituições e organizações que são necessárias, assim como ao tipo de instrumentos adequados para a

compensação das perdas. Além disso, embora a teoria normativa aceite o princípio compensatório, a literatura é cuidadosa em não propor compensações a indivíduos e a setores que impeçam os ajustes na alocação dos recursos entre indústrias, no médio e longo prazo.

O próprio princípio compensatório envolve questões éticas mais profundas. Uma sociedade na qual somente uma parte se beneficia da expansão comercial, sendo que a magnitude dos ganhos é de tal ordem que lhe permite comprar a anuência do setor que arca com os prejuízos, dificilmente poderá compor o que John Rawls chamou de “uma associação humana bem ordenada” (Rawls, 1971/1999).<sup>5</sup> Nos modelos normativos de comércio, essa situação não ocorre porque a desigualdade na distribuição da renda entre os fatores é um fenômeno transitório, de curto prazo, e o Estado é concebido como um “ditador benevolente”, capaz de formular e executar a política comercial do ponto de vista técnico, sem favorecer grupos de interesses organizados.

Ravi Kambur (2001) resumiu as grandes divergências entre os economistas convencionais, por um lado, e os setores sociais preocupados com os efeitos distributivos do comércio em três grupos: grau de abstração, horizonte de tempo e estrutura de mercado e de poder. A teoria de equilíbrio implícita na avaliação do impacto distributivo da política comercial, a partir dos modelos de comércio, opera com categorias muito abstratas, um horizonte de médio a longo prazo, e estruturas de mercado (de bens e de fatores) concorrenciais, nos quais inexistem relações de poder e ações estratégicas. A teoria de comércio se refere à distribuição dos benefícios do comércio entre categorias abstratas consideradas como fatores produtivos, ou seja, entre as rendas do capital, da terra, e do trabalho. A literatura de comércio reconhece que a liberalização comercial provoca ganhos, mas também danos. Considera, porém que os danos são de curto prazo, enquanto que no longo prazo os ganhos terão mais visibilidade. As políticas devem mitigar os custos do processo de abertura, favorecendo o ajuste dos setores prejudicados à nova situação de preços, e à concorrência internacional, sem abandonar o objetivo básico da abertura a mais comércio. Assim mesmo, a economia convencional permite uma avaliação positiva das conseqüências distributivas das políticas comerciais porque assume a existência de mecanismos concorrenciais eficazes nos mercados de bens e de fatores.

As mudanças nas dimensões de agregação, horizonte de tempo e estruturas de mercados incidem nas conclusões sobre as relações entre comércio internacional, equidade social e pobreza. Para os setores mais vulneráveis, o curto prazo é crítico, porque seus ativos líquidos não lhes permitem fazer a transição para a fase expansiva da economia, que deveria ocorrer no médio prazo, segundo a visão otimista da teoria de comércio.<sup>6</sup> Além do mais, seus conhecimentos e capacidades podem não ser demandados pelas indústrias em crescimento, porque a concorrência nos mercados de bens e fatores é imperfeita, seja porque os mercados estão segmentados por uma infra-estrutura deficiente, seja porque existe poder monopólico, seja porque existe monopsonio das empresas.

Para uma análise mais detalhada dos efeitos do comércio nas pessoas, a unidade de análise deve ser mais concreta, e uma maior atenção deve ser dada aos problemas de curto prazo.<sup>7</sup> A alteração

<sup>5</sup> O consenso social sobre a distribuição do produto social é um dos pilares de uma sociedade bem ordenada.

<sup>6</sup> Parodiando Keynes, Kambur (2001, p. 10) diz que **no curto prazo** os pobres podem estar mortos.

<sup>7</sup> Winters (1999) propõe a unidade familiar de produção e consumo para analisar os efeitos amplos do comércio na redução da pobreza.

nos preços de produtos e fatores incide nas condições de concorrência no mercado nacional e, portanto na renda de trabalhadores e consumidores. As novas condições de concorrência no mercado local e o regime de incentivos associado beneficiam algumas empresas e prejudicam outras e seus efeitos se refletem nas pessoas físicas, na sua dupla capacidade de trabalhador-produtor e de consumidor, determinando efeitos que podem ser contraditórios.<sup>8</sup> Por exemplo, o ingresso no país de bens de consumo mais baratos beneficia o trabalhador, como consumidor, mas, ele ou ela pode perder o emprego, se a empresa na qual trabalha for menos competitiva que as entrantes estrangeiras. O emprego perdido na empresa que sofre a concorrência estrangeira pode ser compensado por empregos criados em empresas exportadoras, embora o perfeito cruzamento entre o emprego perdido e o emprego criado demande tempo para a criação de capacidades compatíveis. Problemas de informação, capacitação, mobilidade física, entre outros, impedem que no curto prazo, a expansão do setor exportador absorva a mão-de-obra dispensada pela contração do setor produtivo que compete com as importações liberadas.

No interior das unidades familiares, a política comercial também incide no aumento (ou diminuição) do trabalho reprodutivo, em uma capacidade que afeta principalmente, embora não exclusivamente, às mulheres, no âmbito da economia do cuidado, não monetizada.<sup>9</sup> Pela via do emprego e pelas relações intra-familiares, a liberalização comercial incide também sobre os níveis de pobreza, embora a direção dos efeitos e a própria relação de causalidade sejam ambíguas.<sup>10</sup>

Existe uma extensa literatura sobre o tema de comércio e gênero que documentou o crescimento da demanda pelo trabalho feminino como consequência da expansão da produção global e do comércio.<sup>11</sup> Mais recentemente, alguns trabalhos se aventuraram a investigar os impactos das negociações comerciais nas relações de gênero (Salvador, 2003; Parada; Morales, 2005). A escassez de dados faz com que os estudos ainda sejam muito descritivos, baseados em informação estatística parcial e descontínua que não permite inferir com rigor, as tendências futuras dos problemas identificados (empregos precários, impactos da difusão tecnológica, tendências setoriais de emprego etc.). Na América Latina, a importância econômica das mulheres em atividades relacionadas com o comércio externo permanece ignorada. Apesar dos esforços de pesquisa na região, não se conhece a magnitude dos efeitos da liberalização do comércio, assim como da expansão das exportações nas mulheres e nas relações de gênero. Em grande parte, isso se deve à qualidade da informação estatística sobre o mercado de trabalho (estrutura de emprego, salários, nível educacional dos trabalhadores e das trabalhadoras) que nem sempre se encontra desagregada por sexo, e principalmente pela ausência de informação estatística sobre o processo de decisão interno à unidade familiar, e a ausência de estudos sistemáticos sobre a esfera do cuidado.

---

<sup>8</sup> A política comercial também tem uma dimensão fiscal que pode atingir a unidade familiar, por recortes nos gastos sociais.

<sup>9</sup> Embora o mercado possa fornecer bens e serviços para satisfazer a maior parte das necessidades humanas, a reprodução da força de trabalho ainda depende de bens e serviços que são produzidos no interior da unidade familiar, em geral (mas, não exclusivamente) por trabalho feminino não-remunerado, em atividades que não são computadas no conjunto de atividades econômicas Produto Interno Bruto (PIB). A economia do cuidado engloba atividades de atenção a outros, que incluem as que são prestadas no interior da unidade familiar, mas também trabalhos comunitários, cuidados aos mais velhos e doentes. Parte da economia do cuidado corresponde a atividades remuneradas, mas também nas atividades monetizadas (enfermagem, assistência social, entre outros), predomina o trabalho feminino. O conceito de economia do cuidado é ainda impreciso (ver, Elson, 1999).

<sup>10</sup> Para referências bibliográficas mais detalhadas, ver Ventura-Dias (2005).

<sup>11</sup> Ver a excelente revisão da literatura feita por Thorin (2001).

Com efeito, os estudos sobre o impacto das políticas econômicas na equidade de gênero serão necessariamente incompletos se não incluem a dinâmica das relações intra e extra unidades familiares. O melhoramento do bem-estar das mulheres requer que elas adquiram uma maior autonomia econômica para poder transformar a situação de subordinação e baixa capacidade de eleger e decidir, dentro e fora de seu lar.<sup>12</sup> Devido às atividades que as mulheres exercem simultaneamente nas esferas produtiva e reprodutiva, as pesquisas devem procurar integrar as duas esferas, porque é na economia do cuidado que se retroalimentam as relações de gênero, enquanto relações de poder e de subordinação entre homens e mulheres. O trabalho analítico nos estudos de gênero se complica por ser necessariamente interdisciplinaria, uma vez que deve conjugar conhecimentos da área de comércio, economia do trabalho e economia da unidade familiar.

A relação entre o comércio e a pobreza é também complexa e difícil de ser capturada em um modelo simples, porque muitos efeitos são indiretos, por exemplo, pela via do mercado de trabalho, e dos padrões de consumo.<sup>13</sup> McCulloch; Winters; Cirera (2001) definem três caminhos pelos quais a liberalização comercial pode ocasionar efeitos diretos na pobreza: (i) preços, sendo que o efeito direto nos índices de pobreza vai depender se as famílias pobres são consumidoras líquidas ou produtores líquidos do produto que teve o seu preço alterado e se a mudança de preços é transmitida ao produtor pobre (canais de distribuição); (ii) empresas, por meio dos impactos nos lucros e por decorrência, no emprego e nos salários; e (iii) impostos e gastos públicos.

O comércio pode influenciar a melhoria nos índices de pobreza, por meio do impacto sobre o crescimento econômico, muito embora as relações entre um e outro continuem a ser um tema controvertido na literatura. A literatura destaca, porém, que uma liberalização que favoreça a redução da pobreza deve estar acompanhada de políticas públicas de apoio à integração da população mais pobre às instituições de mercado, principalmente da população rural. Entre os mecanismos propostos estão: (i) canais para uma distribuição eficiente que assegure que os pobres recebam os benefícios dos novos incentivos e que lhes facultem acesso aos insumos importados; (ii) acesso aos ativos (capital físico, humano e social) para permitir respostas de oferta efetivas às novas oportunidades abertas pela demanda externa; e (iii) redes de segurança para proteger os agentes que podem ser levados à pobreza, ou cair na pobreza externa, como consequência da liberalização comercial.

A liberalização comercial pode alterar a natureza do risco e da incerteza que as famílias pobres enfrentam, ao remover a proteção à produção agrícola, por exemplo, e submeter unidades produtivas vulneráveis a choques externos. A capacidade de lidar com o risco e a incerteza da integração econômica vai depender da criação pelos governos de redes de proteção social.

Da mesma maneira, o campo das relações entre comércio e equidade de gênero é mediado pelas relações entre comércio e crescimento, comércio e mercado de trabalho, comércio e preços. São escassos os trabalhos que analisaram os impactos da liberalização do comércio nas assimetrias de gênero no Brasil. Castilho e Guedes (2002) se referem à concentração dos estudos nas questões da

<sup>12</sup> A expressão em inglês *empowerment* não tem uma boa tradução em português, e se utiliza uma tradução literal (empoderamento). Curiosamente, o termo se inspira em conceitos da pedagogia do oprimido desenvolvido por Paulo Freire (conscientização).

<sup>13</sup> Para uma análise da pobreza e a agenda de negociações comerciais do Brasil, ver Pereira e Lopes (2005).

segmentação do emprego feminino, da fragilidade dos postos de trabalho assumidos pelas mulheres e da dupla jornada de trabalho, uma vez que o trabalho reprodutivo, não-monetizado, ainda é executado predominantemente por mulheres.

Os esforços das/dos pesquisadoras/res têm se voltado para a construção de uma metodologia de análise que possa incorporar os dois grandes componentes do trabalho feminino: (i) o trabalho reprodutivo composto pelas atividades de manutenção e reprodução da família ou da comunidade (economia do cuidado), podendo incluir atividades de subsistência; e (ii) trabalho produtivo, composto pelas atividades que produzem renda monetária, (ou não-monetária, quando realizado em um negócio familiar). Por razões oportunistas (falta de dados e de um *corpus* analítico estruturado), as análises se baseiam somente no emprego formal das mulheres, para a pesquisa dos efeitos do comércio na discriminação salarial, ou por tipo de ocupação. Segundo Castilho e Guedes (2002, p. 17), a maioria dos trabalhos que relacionaram gênero e abertura comercial se concentrou “nos efeitos sobre a inserção feminina no mercado de trabalho, em particular, na precariedade dos postos de trabalho ocupados por mulheres e o quanto esse contingente populacional tem servido como ‘variável de ajuste’ dentro da economia brasileira.” Outros trabalhos estão orientados para o impacto da expansão do comércio com base na flexibilidade no volume do emprego e no tempo de trabalho, que é garantido pela oferta de mão-de-obra feminina.

Uma agenda de pesquisa para estudos empíricos sobre os efeitos da liberalização (unilateral ou negociada mediante acordos de longo alcance) e da expansão comercial, sobre a pobreza, a equidade social e a equidade de gênero, deve partir do contexto latino-americano, e em especial, do contexto brasileiro, de elevada concentração de renda, ativos e oportunidades entre classes econômicas, raças e gênero.<sup>14</sup> A natureza dos impactos do comércio nas empresas, unidades familiares e nos proprietários de recursos produtivos será determinada pelo acesso relativo dos agentes econômicos a bens, serviços e oportunidades de mercado, assim como pela existência e funcionamento de instituições para a coordenação das ações de agentes e mercados. Fatores sistêmicos junto com características individuais como grupo de renda, sexo e raça, definem a maneira pela qual o comércio e a política comercial impactam os agentes econômicos. Existe uma dimensão de gênero que corta transversalmente classes econômicas e sociais, e grupos étnicos, assim como existem dimensões de classe e raça que são transversais às relações de gênero.

#### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANCO MUNDIAL. *Brazil, inequality and economic development*. V. 1, Policy Report. 2003. Disponível em: <[http://wbln0018.worldbank.org/LAC/LACInfoClient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/6bdf1e43f71565785256df2005afa04/\\$FILE/Brazil%20Inequality%20Report\\_Main\\_doc.pdf](http://wbln0018.worldbank.org/LAC/LACInfoClient.nsf/d29684951174975c85256735007fef12/6bdf1e43f71565785256df2005afa04/$FILE/Brazil%20Inequality%20Report_Main_doc.pdf)>.

BANCO MUNDIAL. *World development report 2006 - equity and development*. Washington, D.C.: The World Bank/Oxford University Press. 2005. p. 197. Disponível em: <<http://www.worldbank.org>>.

CASTILHO, Marta; GUEDES, Moema. *Comercio y género: o caso brasileiro*. Red Internacional de Género y Comercio/Capítulo Latinoamericano. 2002. Disponível em: <<http://www.generoycomercio.org>>.

---

<sup>14</sup> No Brasil, cor e gênero são dois atributos que explicam uma grande parte das desigualdades de renda, nessa ordem: cerca de 12% das desigualdades de renda são resultados das desigualdades raciais (Banco Mundial, 2003).

- ELSON, Diane. *Gender budget initiative – background papers*. Commonwealth Secretariat, 1999. Disponível em: <<http://www.undp.org/gender/CD-Gender-and-Budgets-2004/Budgets%20CD%20section%203/3.1%20gender%20neutral%20gender%20blind.pdf>>.
- FEENSTRA, Robert; GORDON, Hanson. Global production sharing and rising inequality: a survey of trade and wages. *NBER Working Paper*, 8372, Jul. 2001. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w8372>>.
- FEENSTRA, Robert; GORDON, Hanson. Globalization, outsourcing and wage inequality. *NBER Working Paper*, 5424. Jan. 1996. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w5424>>.
- KAMBUR, Ravi. *Economic policy, distribution and poverty: the nature of disagreements*. Jan. 2001. Disponível em: <<http://www.people.cornell.edu/pages/sk145/>>.
- KRUGMAN, Paul. Increasing returns, imperfect competition and the positive theory of international trade. In: GROSSMAN, Gene; ROGOFF, Kenneth (Org.). *Handbook of international economics*. Amsterdam: Elsevier. 1995. p.1243-1277. (Handbooks in economics, v. III).
- MCCULLOCH, Neil; WINTERS, L. Alan; CIRERA, Xavier. *Trade liberalization and poverty: a handbook*. Paris: Centre for Economic Policy Research (CEPR), 2001.
- PARADA, Soledad; MORALES, César. *Los efectos del TLC entre Ecuador y Estados Unidos en las mujeres rurales ecuatorianas*. Santiago de Chile: Cepal/Unidad de Desarrollo Agrícola, 2005. Disponível em: <<http://www.eclac.org>>.
- PEREIRA, Lia Valls; LOPES, Mauro de Resende. *O tema da pobreza na agenda de negociações comerciais do Brasil*. [s.l.: s.n.], 2005.
- RAWLS, John. *A theory of justice* (revised edition). Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press, 1971/1999.
- SALVADOR, Soledad. *Comercio de servicios y género: hipótesis e interrogantes para un marco de análisis*. [s.l.: s.n.], Mar. 2003. Mimeografado.
- THORIN, Maria. *The Gender dimension of globalisation: a review of the literature with a focus on Latin America and the Caribbean*. Santiago de Chile: Cepal/División de Comercio Internacional e Integración, 2001. (Serie Comercio Internacional, n. 17). Disponível em: <<http://www.cepal.org/comercio>>.
- VENTURA-DIAS, Vivianne. *Impactos de los acuerdos de comercio en la equidad de género: el estado del debate en América Latina*. Red Latinoamericana de Política Comercial, 2005. Disponível em: <<http://www.latin.org.ar>>.
- VENTURA-DIAS, Vivianne. *What can we say about trade and growth when trade becomes a complex system?* Cepal (LC/L.1898-P). Santiago do Chile: Cepal, 2003. (Serie Comercio Internacional, n. 27). Disponível em: <<http://www.eclac.org/comercio>>.
- WINTERS, L. Alan. Trade and poverty: is there a connection? In: NORDSTRÖM, Håkan; WINTERS, L. Alan (Org.); BEN-DAVID, Dan (Ed.). *Trade, income disparity and poverty*. Geneva: WTO: 43-69, 1999. (Special Studies, n. 5).
- WOOD, Adrian. Openness and wage inequality in developing countries: The Latin American challenge to East Asian conventional wisdom. *The World Bank Economic Review*, v. 11, n. 1, p. 33-57, 1997. Disponível em: <<http://www.worldbank.org/research/journals/wber/revjan97/pdf/article~3.pdf>>.