

Negociações de NAMA na OMC, emprego industrial e os impactos sobre as desigualdades de gênero:

o caso brasileiro



INSTITUTO EQÜIT

**Negociações de NAMA na OMC, emprego industrial e os
impactos sobre as desigualdades de gênero:
o caso brasileiro**





Negociações de NAMA na OMC, emprego
industrial e os impactos sobre as
desigualdades de gênero: o caso brasileiro



COORDENAÇÃO: Instituto EQÛIT
ELABORAÇÃO: Observatório Social
Alexandre de Freitas Barbosa e Kjeld Jakobsen

eqÛit
INSTITUTO
Gênero, Economia e Cidadania Global

Realização

Instituto EQÛIT – Gênero, Economia e Cidadania Global

www.equit.org.br

Projeto gráfico e diagramação



letraeimagem@letraeimagem.com.br

Para maiores informações, consulte:

Instituto EQÛIT – Gênero, Economia e Cidadania Global

Rua da Lapa, 180 – 908/909

Rio de Janeiro, Brasil

www.equit.org.br

equit@equit.org.br

SUMÁRIO

Apresentação: Negociações de NAMA e emprego feminino – <i>Graciela Rodriguez</i>	07
Introdução – <i>Hilda Sánchez Martínez</i>	12
1. A Rodada Doha da OMC e a Discussão de NAMA: “tirando o coelho da cartola”	20
2. A América Latina depois dos anos noventa: desindustrialização precoce com redução e precarização do emprego industrial	32
3. A abertura dos anos noventa, o ajuste sobre o emprego industrial e os impactos negativos das negociações de NAMA no Brasil	48
4. Negociações de NAMA, abertura econômica e desigualdades de gênero na indústria brasileira: uma análise setorial	60
Referências bibliográficas	83

Negociações de NAMA e emprego feminino

Graciela Rodriguez*

Abordagem inicial

A importância de analisar os impactos de gênero das negociações de NAMA na *Organização Mundial de Comércio* – OMC surge da necessidade de dar visibilidade aos possíveis efeitos dessas negociações sobre o emprego industrial feminino no mercado de trabalho.

Do ponto de vista do emprego feminino, ainda que a segregação ocupacional de gênero no mercado de trabalho tem mantido as mulheres nas ocupações menos valorizadas, sua presença na indústria vem crescendo continua e firmemente. De fato, no processo de globalização ganhou peso a chamada feminização da força de trabalho de alguns setores industriais, como, por exemplo, foi o caso das empresas *maquiladoras* e de alguns setores da agroindústria.

Em 1994 na América Latina a força de trabalho feminina representava um 16% do total de trabalhadores, cifra que não considerava as empresas pequenas com menos de 10 trabalhadores, onde a presença feminina é geralmente muito significativa. Este número tem crescido de forma permanente, apontando a uma ampliação da participação feminina no mundo do trabalho na maioria dos países da região.

* Socióloga e feminista. Coordenadora Global da IGTN – Rede Internacional de Gênero e Comércio. Membro da REBRIP – Rede Brasileira pela Integração dos Povos e da ASC – Aliança Social Continental.

No Brasil, em particular, a participação das mulheres no mercado de trabalho supera atualmente o 40%. Por sua vez, sua presença no trabalho industrial chega a 28,6% distribuído de forma pouca homogênea nas diversas regiões do país, porém com maior presença nas indústrias menos desenvolvidas ainda que de maneira geral seu número continue crescendo. Ao mesmo tempo, o emprego feminino nos setores industriais é o que mostra os níveis salariais mais elevados em relação com outros setores com significativa presença de trabalhadoras.

Neste sentido, caso prosperem as atuais propostas negociadoras em NAMA, o grupo mais afetado no Brasil, justamente por formar a maior proporção nos setores de menor competitividade, poderia ser o das mulheres e exatamente na indústria, que é onde se mostram certos avanços em termos dos salários femininos, ainda que a brecha salarial se mantenha.

Assim, resulta importante o debate dos impactos que a assinatura de acordos em NAMA pode representar para as mulheres e também para a igualdade de gênero, uma das premissas da construção de democracias sólidas. Por este motivo, este artigo pretende ser um instrumento de debate e argumentação sobre os impactos que a continuidade das negociações de NAMA pode trazer sobre um dos setores – o industrial – que justamente melhora o perfil ocupacional das mulheres ainda fortemente ligadas ao trabalho doméstico e a outras categorias de baixo nível salarial, com as evidentes consequências para a igualdade de gênero na sociedade.

Impactos das negociações de NAMA sobre as mulheres

Nos países da América Latina em geral, e em particular no Brasil, temos a evidência do que significou a abertura das economias na década passada. Os anos noventa foram marcados por uma tentativa de adequação dolorosa a uma abertura oferecida sem reciprocidade. Como resultado desta abertura precipitada, combinada com baixo dinamismo econômico, e instabilidade dos investimentos por conta da vulnerabilidade externa, entre 1980 e 2000, a participação da indústria no PIB latino-americano caiu cerca de 10 pontos percentuais, de 28% para 18%, configurando um caso nítido de des-industrialização, ainda que com variantes diversas nos vários países da região.

Neste período, o crescimento do produto industrial mostrou-se pobre, as exportações industriais perderam ímpeto, enquanto a produtividade se elevou por conta da racionalização empresarial e da elevação do conteúdo importado, concentrando-se em alguns setores intensivos em recursos naturais, enquanto muitas das cadeias produtivas como a têxtil, eletrônica e de autopeças foram sensivelmente esvaziadas.

Hoje a América Latina possui cerca de 21 milhões de trabalhadores empregados na indústria de transformação, número inferior ao verificado no início da década de noventa.

Entretanto, após as desvalorizações de 1999 e 2002, e apesar dos impactos negativos conjunturais, iniciou-se um processo de re-industrialização da economia brasileira, que passou a gerar novos empregos industriais – mais de 1,5 milhão de postos de trabalho entre os anos de 2000 e 2005. As exportações brasileiras de produtos industrializados voltaram a crescer de forma dinâmica; o déficit comercial de bens industrializados em 1998 transformou-se em superávit a partir de 2005.

Neste contexto as atuais negociações de NAMA (acesso a mercado de bens não-agrícolas), travadas no âmbito da OMC, são extremamente preocupantes por diversos motivos.

O acordo em NAMA propiciaria uma segunda abertura da economia brasileira, obstaculizando o atual processo de re-industrialização, concentrando a estrutura produtiva em setores de baixo valor agregado, com risco de perda massiva de empregos em setores importantes da matriz produtiva.

A proposta existente de negociação em NAMA significaria, em caso de aprovação, um obstáculo à realização de políticas industriais e comerciais ativas já que com ela, engessa-se a capacidade do país pensar o seu futuro industrial, especialmente nos setores mais intensivos em pesquisa e desenvolvimento.

Assim, as negociações de NAMA, em caso de serem concretizadas poderiam afetar algo em torno de 2 milhões de empregos.

Também as negociações de NAMA propostas pelos países desenvolvidos provocariam impactos não somente nos setores produtivos e no volume de comércio exterior como também nas próprias disparidades entre países perpetuando a atual divisão do trabalho internacional.

Do ponto de vista do emprego feminino, ainda que a segregação ocupacional de gênero no mercado de trabalho tem mantido as mulheres nas ocupações menos valorizadas, sua presença na indústria vem crescendo continua e firmemente. De fato, no processo de globalização a força de trabalho feminina cresceu decididamente em alguns setores industriais como a *maquila* e a agroindústria, ajudada justamente pelas desigualdades de gênero que permitiram o pagamento de menores salários.

Somando argumentações contra as negociações NAMA

A redução tarifária proposta pelos países desenvolvidos, sob a liderança dos Estados Unidos e a União Européia, em NAMA pode contribuir a gerar uma elevação do desemprego, principalmente

quando se leva em consideração que a renda gerada nestas ocupações industriais propicia a criação de vários outros empregos indiretos.

Vale lembrar que o Brasil responde por 40% dos empregos industriais existentes na região. No caso de aprovação dessa proposta dos países desenvolvidos, os setores mais afetados seriam automotivo, eletro-eletrônico, calçados, têxteis e vestuário e a indústria química, que já contam com os mais elevados níveis de proteção tarifária.

Sabemos que estes setores reunidos respondem por 34% dos trabalhadores na indústria de transformação, tendo respondido por 37% dos novos empregos industriais formais gerados entre 2000 e 2005. Os cerca de 2 milhões de trabalhadores empregados nestes setores seriam – caso vença a proposta dos países desenvolvidos para NAMA – preferencialmente afetados não somente com a eliminação de empregos mas com a precarização dos postos de trabalho para fazer face à concorrência externa, especialmente num contexto de câmbio baixo.

Neste sentido o grupo mais afetado, justamente por formar a maior proporção nos setores de menor competitividade, poderia ser o das mulheres e exatamente na indústria, que é o setor produtivo onde se mostram os maiores avanços em termos de salários, ainda que a brecha salarial se mantenha. Ou seja, esses impactos recairiam sobre o setor do emprego feminino que vem de fato puxando a melhoria salarial das mulheres, por se tratar justamente do setor industrial, que comporta proporcionalmente as maiores remunerações comparativamente com os outros setores com predomínio de ocupação feminina como o serviço doméstico, e serviços de saúde e educação (enfermeiras e professoras especialmente), entre outros.

Deve-se considerar ainda que o potencial de emprego e as condições de trabalho na indústria tendem a ser superiores aos verificados na agricultura, inclusive no chamado agro-negócio: o total de empregos gerados na indústria de transformação no Brasil entre 2000 e 2004 foi 5 vezes superior ao total de empregos criados na agricultura.

O Brasil, junto com os demais países em desenvolvimento, já abriu o seu mercado industrial durante a Rodada Uruguai do GATS (1986-1994), enquanto os países desenvolvidos continuam fazendo uso de políticas protecionistas na agricultura e agressivas em termos da liberalização para os produtos industriais.

Ao mesmo tempo, essa agressividade pode se aprofundar na medida em que o comércio dos bens industriais produzidos na China, levará aos países industrializados a uma corrida por ampliar seus próprios mercados para tais produtos. Desta fora os mercados em crescimento na América Latina

tornam-se cada dia mais atraentes e necessários a essa ampliação o que explica as pressões para abertura em bens industriais.

A proposta dos países desenvolvidos para NAMA, impulsionada pela estratégia de troca por alguns produtos agrícolas, significaria então para o Brasil a consolidação de uma estrutura produtiva de baixo valor agregado. Ao mesmo tempo, comprometeria a capacidade do Estado de promover qualquer política comercial e industrial de estímulo ao desenvolvimento nacional, prejudicando os próprios esforços atuais de implantação de uma política industrial. E finalmente, como tem acontecido em outros momentos da história recente destas negociações, a aceitação da proposta por parte dos países menos desenvolvidos, não garante de fato o acesso ao mercado de bens agrícolas dos países desenvolvidos.

A implementação desses acordos e as políticas industriais que deles venham a derivar, poderão afetar grandemente o emprego feminino e com isto afetar ainda mais negativamente as atuais relações sociais de gênero desiguais. Se a isto somarmos os resultados da crescente privatização dos serviços públicos teremos um quadro com fortes impactos sobre as mulheres, que estão cada dia mais presentes no mercado remunerado, mas carregam ainda as responsabilidades do trabalho reprodutivo. A liberalização comercial tem significado assim, uma dupla carga muito pesada para as mulheres, aprofundando assim as desigualdades de gênero.

Divulgar estas informações, em particular juntos aos movimentos de mulheres, facilitaria e permitiria o necessário acompanhamento de setores da sociedade civil, das diferentes negociações impulsionadas pelo governo, para contribuir a estabelecer acordos que garantam as conquistas e ampliem os avanços dos direitos da mulher.

Referencias bibliográficas

Observatório Social / Instituto Equit; “Negociações de NAMA da OMC, Emprego industrial e os Impactos sobre as Desigualdades de Gênero: o Caso Brasileiro” Mimeo. 2007

Presser Ferreira Mário “As negociações em NAMA na OMC: Impasses e desafios” In Economia Política internacional. Análise estratégica. N 7 Out/dez 2005.

Introdução

A SINGULARIDADE DO PRESENTE ESTUDO SOBRE “Negociações de NAMA na OMC, Emprego Industrial e os Impactos sobre as Desigualdades de Gênero: o Caso Brasileiro” é que, em primeiro lugar, deixa claramente indicado o sentido estratégico de combater os termos baixo dos quais as negociações em NAMA vêm sendo realizadas, já que “..não é só uma questão de justiça — procurando atenuar a herança de desigualdade que o sistema multilateral de comércio vigente traz consigo —, ou uma exigência para manter uma produção industrial e um nível de emprego na periferia do mundo capitalista; é, essencialmente, um pré-requisito para ativar políticas de desenvolvimento que permitam um maior dinamismo na acumulação de capital, com uma internalização de progresso técnico pelos países em desenvolvimento, sem que os termos de democracia e justiça social apareçam esvaziados de significado”.

Os países em desenvolvimento vêm gerando uma grande pressão nas negociações, conscientes de sua maior presença no terreno multilateral comparativamente com o bilateral, onde os compromissos assumidos nos níveis comercial e de investimentos não foram em benefício deles. O presente estudo destaca que um dos traços distintivos das atuais negociações da Rodada de Doha foi, precisamente, o questionamento, por parte dos países em desenvolvimento, do falso multilateralismo característico do sistema internacional de comércio desde a criação do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT, General Agreement on Tariffs and Trade) e institucionalizado posteriormente com a entrada em vigor da Organização Mundial do Comércio (OMC) em 1995.

A estratégia de alianças informais, grupos ou coalizões* utilizadas pelos países em desenvolvimento (G20**, G33***, G90**** e NAMA11*****) para enfrentar a pressão dos Estados Unidos e da União Européia, lhes permitiu manter uma ativa e permanente posição crítica e propositiva com relação à ausência do tema de desenvolvimento na agenda das negociações, à centralidade das negociações no tema de acesso aos mercados (agrícolas e não agrícolas), à falta de flexibilidade e redução do espaço de política para os países em desenvolvimento e, essencialmente, o não cumprimento do compromisso de “reciprocidade menos que plena” *****.

* Carim Smaller, a OMC em 2006. Bridges, Janeiro 2007.

** Grupo de países exportadores de produtos agrícolas criado na V Conferência Ministerial de Cancun (2003). O formam: Brasil, China, Índia, África do Sul, Argentina, Bolívia, Chile, Costa Rica, Cuba, Equador, Filipinas, Egito, Guatemala, Indonésia, México, Paquistão e Tailândia. Ver 3D Guia Prático sobre a OMC e outros Acordos Comerciais.

*** Grupo formado antes da Conferência de Cancun, cujos membros solicitam que seja concedido aos países em desenvolvimento o direito a eleger o conjunto de produtos especiais sobre os quais não teriam que reduzir as tarifas nem contrair compromissos em matéria de contingentes tarifários. Também solicitam um novo mecanismo de salvaguarda especial para os países em desenvolvimento que lhes permita se contrapor as flutuações de mercado e os repentinos aumentos dos preços das importações. Seus membros são: Cuba, Congo, Cote d’Ivoire, Filipinas, Honduras, Indonésia, Quênia, Mauricio, Mongólia, Moçambique, Nicarágua, Nigéria, Paquistão, Panamá, Peru, República Dominicana, Senegal, Sri Lanka, Tanzânia, Trinidad e Tobago, Turquia, Venezuela, Zâmbia e Zimbábue. Ver 3D, op. cit.

**** Grupo que compreende o Grupo Africano, os países de África, Caribe e Pacífico, e o grupo dos países menos desenvolvidos. Sua principal preocupação é o impacto que a Rodada de Doha pode acarrear para o desenvolvimento em matéria de erosão de preferências comerciais, perda de arrecadação tarifária e imposição de novas cargas legais e administrativas. Um dos temas centrais da sua “luta” é o algodão, e nesse aspecto o grupo apóia os países produtores do centro e oeste da África.

***** Grupo formado por Argentina, Venezuela, Brasil, Egito, Índia, Indonésia, Namíbia, Filipinas, África do Sul e Tunísia, para opor-se aos grandes cortes tarifários exigidos pelos países desenvolvidos.

***** Previamente à suspensão das negociações gerais em julho de 2006, Argentina, Brasil, Índia, Indonésia, Namíbia, Paquistão, Filipinas, África do Sul e Venezuela emitiram uma declaração intitulada “Reclamando o desenvolvimento na Rodada de desenvolvimento de Doha” (junho de 2006) na qual afirmam que os países desenvolvidos estimulam a divisão entre os países em desenvolvimento, atentando contra o alcance do que deveria constituir o coração das negociações na Rodada de Doha: o desenvolvimento. Nessa declaração, localizam os pontos que deveriam ser centrais nas atuais negociações da Rodada de Doha: “o objetivo estratégico é conseguir que os países desenvolvidos realizem os ajustes necessários para reduzir medidas protecionistas e de apoio a setores ineficientes de suas economias como a agricultura. Tais ajustes permitiriam um maior investimento no setor agrícola dos países em desenvolvimento (onde trabalham dois terços da população pobre), promoveriam sua industrialização e desenvolveriam o comércio e o crescimento global. O resultado das negociações, deveria ser ajudar a criar um sistema comercial mais aberto, onde os países em desenvolvimento pudessem diversificar suas exportações por destino e com maior valor agregado, o que geraria os recursos fiscais necessários para atender necessidades sociais (educação, saúde etc.)”. Ver “atualidades de Genebra”, julho 2006.

A 25 de julho, em Genebra, a declaração conjunta de NAMA11 e o G90, mostrou que mais de 100 membros da OMC rejeitam as atuais propostas de modalidades de negociação para NAMA, contradizendo o que fora dito pelo presidente do Grupo de Negociações de NAMA, Embaixador Stephenson, de que os países que não estavam de acordo eram um grupo pequeno*.

Uma segunda colaboração importante deste estudo, é “...mostrar os grandes riscos que incluem as atuais negociações de NAMA para os tecidos produtivos e sociais dos países latino-americanos, ao contribuir para sedimentar um modelo macroeconômico de inserção externa com dois padrões de especialização regressiva de base industrial que vieram predominando desde os anos noventa: um, voltado para os recursos naturais e dependente de uma conjuntura internacional intrinsecamente instável; e outro vinculado à *maquilarização*** e dependente da demanda norte-americana, ambos com uma baixa capacidade de geração de empregos industriais e de crescente precarização das condições de trabalho e dos níveis salariais.”

O estudo adverte que o triunfo da atual proposta de NAMA dos países desenvolvidos poderia significar uma “ALCA ampliada” para os bens industriais, com a desvantagem de que a abertura não estaria circunscrita aos Estados Unidos, senão que incluiria o conjunto dos países desenvolvidos e também os países em desenvolvimento altamente dinâmicos como China.

Localizado no terreno propositivo, o estudo avança em importantes reflexões estratégicas para o debate sobre o desenvolvimento quanto ao fato de que “...conseguir um processo de re-industrialização de América Latina, centrado na redução do desemprego e na viabilização de políticas redutoras da desigualdade social, requer uma significativa melhoria da inserção externa latino-americana fundamentada em um conjunto de políticas promotoras de diversificação produtiva com o aprofundamento de acordos regionais, em um marco de políticas macroeconômicas menos instáveis, que saibam aproveitar o potencial dos respectivos mercados internos. Tal objetivo exige que sejam rejeitadas as atuais propostas de NAMA.”

Nesse cenário, outro traço destacável desse processo foi a ativa presença sindical ao longo das negociações. Por um lado, a Confederação Sindical Internacional (CSI/ITUC) veio dando seguimento às negociações comerciais da Rodada de Doha, mediante o Grupo de Trabalho sobre Comércio e Estândares Laborais (TILS), criado pela CIOSL e que se mantém trabalhando na CSI, e também emitiu

* Ver 9ª Teleconferência Sindicatos OMC, www.cioslorit.org.

** Nota do tradutor: trata-se de menção a forma de produção das empresas centro-americanas, em modalidade de fiação

diferentes declarações. Entre as mais recentes: frente à 6ª Conferência Ministerial da OMC (Hong Kong, 2005)*, frente à suspensão das negociações na OMC (julho, 2006)**, e frente a uma Resolução do Conselho Geral da CSI sobre comércio e NAMA (20-22 junho de 2007)***.

* Global Unions, junto com a Confederação Mundial do Trabalho (CMT) e a Confederação Européia de Sindicatos (CES) destacaram em Hong Kong que “a criação de trabalho decente ha de constituir a prioridade fundamental dos governos, e o principal elemento de uma Rodada de negociações comerciais realmente centrada no desenvolvimento. O comércio deve ser um fator importante para conseguir o desenvolvimento e a criação de trabalho decente, mas para muitos trabalhadores/as o sistema comercial internacional resulta pouco relevante ou, o que é pior, está minando esse objetivo. Tanto nos países em desenvolvimento como nos industrializados, a agricultura, a segurança do emprego e os meios de vida decentes estão se vendo ameaçados, e não melhorados, por um comércio injusto, enquanto que as multinacionais ameaçam transferir sua produção para lugares onde os direitos dos trabalhadores/as são negados e a mão-de-obra é mais barata”. Para os sindicatos, é necessário avançar na construção de um sistema comercial multilateral com uma dimensão social e trabalhista, que esteja ligado a outras instituições globais como a OIT, UNCTAD, a OMS e outras agências da ONU. Nesse sentido, determinar o impacto da liberalização do comércio sobre o nível e a qualidade do emprego é essencial na perspectiva sindical, com o intuito de avaliar até que ponto os resultados da Rodada de Doha contribuirão para melhorar o nível de vida, promover o desenvolvimento e eliminar a pobreza, visibilizando contribuir para que os Objetivos de Desenvolvimento do Milênio sejam alcançados.

** Nesta Declaração, a CIOSL (atualmente ITUC/CSI) colocou suas preocupações “em relação à orientação das propostas em matéria de desenvolvimento porque as mesmas não se fundamentam em nenhuma avaliação válida de sua repercussão no trabalho decente ou nos direitos dos trabalhadores, e colocou em questão que tragam benefícios aos trabalhadores de todo o mundo. Não se pode limitar a iniciar um processo destinado a mudar as regras comerciais mundiais sem avaliar o efeito que tais mudanças terão para a vida das pessoas. Ao invés de tomar decisões de última hora, os negociadores devem realmente avaliar as experiências de privatização que se realizaram em países em desenvolvimento e suas repercussões na qualidade e quantidade de postos de trabalho, e tirar daí as lições pertinentes. O acesso aos mercados baseado no “olho por olho, dente por dente” não pode dar origem ao que os trabalhadores do mundo tanto precisam: um processo de mundialização que conduza a mais e melhores postos de trabalho, a que os trabalhadores do mundo tenham participação em seus benefícios, e a que haja um sistema comercial que corrija os desequilíbrios e que permita que os países em desenvolvimento acelerem o ritmo de seu desenvolvimento. Os negociadores comerciais, ante uma proliferação sempre maior dos acordos comerciais regionais e bilaterais, devem finalmente dar-se conta agora de que a única coisa que salvará o sistema comercial multilateral será reorientar o mesmo no sentido de regras comerciais justas”.

*** Em sua Resolução, o Conselho Geral da ITUC/CSI assinala que “...está preocupado pelo fato de que a conclusão da Rodada de Doha nos termos atuais não alcançará os objetivos declarados pela OMC de melhorar o nível de vida, aumentar o emprego e conseguir um crescimento e desenvolvimento sustentáveis, senão que, pelo contrário, contribuirá para intensificar a pobreza e as desigualdades e exacerbar os abusos cometidos contra os direitos fundamentais dos trabalhadores e trabalhadoras; deplora as propostas sobre o NAMA através das quais os países em desenvolvimento estão sendo pressionados para que aceitem elevadas reduções tarifárias que conduziriam a perdas de empregos em indústrias com mão-de-obra

Em tais declarações, os sindicatos reiteraram a necessidade fundamental de avançar na construção de um sistema comercial multilateral com uma dimensão social e trabalhista que esteja ligada a outras instituições globais como a OIT, UNCTAD, OMS e outras agências da ONU. Desde a perspectiva sindical, determinar o impacto da liberalização do comércio sobre o nível e a qualidade do emprego é essencial para avaliar até que ponto os resultados da Rodada de Doha contribuirão para melhorar o nível de vida, promover o desenvolvimento e eliminar a pobreza, com vistas a contribuir para que se alcancem os Objetivos de Desenvolvimento do Milênio.

Por outro lado, durante 2007, o Grupo Sindical de NAMA11, do qual participam as centrais sindicais dos países membros do Grupo Governamental NAMA11 (COSATU e FEDUSA - África do Sul; CUT Brasil; HMS Índia; TUCP Filipinas; CGT e CTA Argentina; UGTT Tunísia, NUNW Namíbia; KSI BSI Indonésia; CTV e UNT Venezuela), veio emitindo diferentes declarações críticas sobre as atuais propostas de abertura de bens industriais, as quais considera prejudiciais para o desenvolvimento e o emprego, além de ser um meio de pressão dos Estados Unidos e da União Européia para conceder maior acesso a seus mercados agrícolas*. No dia 19 de julho, dois dias depois do projeto de modali-

intensiva, consideráveis transtornos sociais, pressões sobre os salários e as condições de trabalho, e baixa arrecadação tarifária que sem dúvida lhes impediriam desenvolver suas indústrias e diversificar suas economias; reconhece que se está exigindo de muitos países em desenvolvimento que realizem concessões muito superiores àquelas exigidas aos países desenvolvidos, e que as reduções exigidas no NAMA são ainda maiores que aquelas que se realizam em agricultura; exige que os países em desenvolvimento não sejam pressionados a ceder em NAMA em troca da agricultura, e a aplicar reduções tarifárias que afetariam negativamente suas economias, seu nível de emprego e seu futuro desenvolvimento industrial, de maneira que possam conservar um coeficiente suficientemente elevado, de acordo com o nível de desenvolvimento de cada país; insiste que as flexibilidades do parágrafo 8 no NAMA que estão sendo discutidas atualmente deveriam ser ampliadas de maneira considerável, permitindo tanto uma isenção para certas linhas tarifárias, como menores recortes em outras, e que deveria se permitir aos países que, com o tempo, pudessem mudar sua opção com relação à flexibilidade, com base em futuras necessidades para seu desenvolvimento industrial.”

* Em sua primeira declaração de 7 de março, os sindicatos de NAMA11 advertiram por um lado, que “...inclusive um coeficiente de 35 traria conseqüências para as taxas aplicadas a uma quantidade de tarifas em vários de nossos países, especialmente em setores como vestimenta, têxtil, calçado, couro, plástico e borracha, moveis e automóveis. Nem mesmo a utilização das flexibilidades do parágrafo 8 evitaria conseqüências sobre o emprego em nossos países.... Quando enfrentamos níveis de desemprego por si só muito altos, e desafios como o emprego dos jovens e o déficit de trabalho digno decente como problemas prioritários, não se devem assumir novas políticas que conduzirão à perda de postos de trabalho.” Por outro lado, complementarmente destacaram que “...a lógica em base à qual construiu-se a fórmula (suíça) e as flexibilidades, não permite a nossos países realizar mudanças no futuro em resposta a necessidades políticas. A fórmula suíça reduz todas as linhas tarifárias por igual, sem flexibilidade e sem exceções (excluindo-se as flexibilidades do parágrafo 8)

dades de negociação para NAMA haver sido apresentado, o Grupo Sindical de NAMA11 enviou uma carta aos representantes comerciais de seus países em Genebra, convocando-os a não aceitar as modalidades de NAMA contidas na proposta apresentada pelo presidente Stephenson como base para as futuras negociações, demandando, assim, uma revisão das modalidades de NAMA, e convocando-os a manter a unidade no grupo NAMA11 para enfrentar a pressão que será exercida sobre o mesmo para aceitar a atual proposta de modalidades.

Finalmente, nas Américas, o Grupo Sindicatos OMC* também emitiu diferentes declarações de forma articulada ao Grupo Sindical NAMA11 desde que as negociações foram reiniciadas no final de janeiro de 2007. Mais recentemente, no dia 23 de julho, 18 Centrais Nacionais latino-americanas (CTA e CGT Argentina, CUT Brasil, CUT Chile; CTC e CUT Colômbia; CTRm Costa Rica; CEOSL Equador; CUTH Honduras; UNT e CROC México; CST Nicaragua; CS e CTRP Panamá; CGTP e CUT Peru; PIT CNT Uruguai; CTV Venezuela), 2 coordenadoras sindicais (CCSA e CSACC) e 5 federações sindicais regionais (ITF, ICEM, ISP, FITTCV, FITIM) difundiram uma declaração sobre “O impacto da Rodada de Doha no desenvolvimento”** na qual se destaca que:

- “o que prometia ser uma Rodada de desenvolvimento pode se converter exatamente no contrário: um impedimento estrutural para que se conseguisse um desenvolvimento sustentável que dê resposta às necessidades e aos direitos dos setores mais pobres e dos trabalhadores e trabalhadoras de nossos povos, tal qual fora proposto pelo sindicalismo das Américas na Plataforma Laboral das Américas (PLA)”

e sem possíveis mudanças no futuro. As flexibilidades, por si só já escassas, não podem ser alteradas no futuro em resposta às variantes necessidades de proteção em um ou outro setor. Em outras palavras, a atual estrutura industrial será fechada pelo acordo NAMA sem possibilidade de mudanças futuras. Tendo em conta que nossos países estão em diferentes etapas do desenvolvimento e têm diferentes necessidades futuras, uma única fórmula, igual para todos, não é a solução em termos de desenvolvimento, e impedirá que nossas economias se desenvolvam. Somado a isso, o princípio de reciprocidade menos que plena que está no centro das declarações do grupo NAMA 11 na OMC, não será respeitado com a posição que o grupo NAMA 11 adotou ao argumentar por uma diferença de 25 pontos nos coeficientes. Inclusive, essa diferença resultará, todavia, em maiores porcentagens de redução para os países em desenvolvimento que para os países desenvolvidos”. Ver Declaração Sindical de NAMA11 em www.cioslorit.org.

* Deste grupo participam várias centrais sindicais afiliadas e fraternas de CSI ORIT.

** A Declaração pode ser encontrada no seguinte link da web da ORIT: Declaração Sindical latino-americana sobre o Impacto da Rodada Doha no desenvolvimento http://www.cioslorit.net/arquivo_up/DeclaraESP23072007.pdf

- a proposta apresentada pelos governos do Chile, Colômbia, Peru, Costa Rica, e México, junto com outros países asiáticos, foi na direção de debilitar a oposição do grupo NAMA 11, em favor do enfoque dos EUA e da UE.
- a proposta sobre modalidades apresentada pelo presidente do Grupo de Negociações de NAMA vai no mesmo caminho que a anterior, propondo um coeficiente de aproximadamente 20, reduzindo as tarifas consolidadas dos países em desenvolvimento a um nível médio de 12%, o que, a partir de uma perspectiva sindical, é muito baixo. Isso não só levará a reduções das taxas aplicadas em várias de nossas indústrias, como também reduzirá o importante espaço de política que se necessita para construí-las e diversificá-las no futuro. Ao mesmo tempo, a proposta aceita reduzidos níveis de flexibilidade sobre as linhas tarifárias que os países poderiam excluir da abertura tarifária e não oferece nenhuma possibilidade de que estas possam ser modificadas ao longo do tempo.
- nesse cenário, os conteúdos da Resolução emitida pela CSI (Conselho Geral, 20-22 junho) são de grande importância no que se refere a acrescentar a oposição do movimento sindical a estes enfoques, mediante um trabalho ativo no plano nacional que incorpore agora o pedido aos Ministérios de Trabalho de que solicitem um processo conjunto da OIT e da OMC, dirigido a dispor de uma profunda análise diante das conseqüências da liberalização comercial que se está impulsionando na Rodada de Doha sobre o trabalho decente e o desenvolvimento sustentável. O sindicalismo continuará exigindo dos governos nacionais um enfoque diferente com relação aos termos em que negociaram com os EUA, e estão a negociar com a UE, tratados de livre comércio que, na prática, seguem o modelo “OMC plus”, no sentido de que introduzem os temas atualmente em negociação multilateral, e inclusive os levam mais adiante.

Como assinalou a CSI em seu comunicado reativo à apresentação da proposta do presidente do Grupo NAMA, a enorme desconexão existente entre o enfoque ali adotado e o atual debate sobre estratégias de desenvolvimento e criação de trabalho decente nos países em desenvolvimento, não poderão derivar em um resultado a favor do desenvolvimento nas atuais negociações da Rodada de Doha. Frente a este cenário, reclamamos de nossos governos não aceitar a atual proposta de modalidades de NAMA”

Quanto ao tema específico do presente estudo, seu principal objetivo é contribuir para o debate sobre a inserção externa e sobre as desigualdades de gênero, especialmente no processo das negociações de NAMA, preenchendo um vazio central na reflexão estratégica, reconhecido por várias organizações sociais e sindicais que dão seguimento ao processo da Rodada de Doha.

Partindo do suposto de que “as mudanças de inserção externa tendem a ser não-neutras sob as relações de gênero”, o estudo oferece uma avaliação dos impactos para a mão-de-obra feminina, assim como para as desigualdades de gênero que se derivam do modelo de abertura comercial adotado por diversos países nos anos noventa, pondo em foco cinco dos setores de atividade industrial que poderiam ser afetados por uma redução tarifária, forçada pelos possíveis acordos feitos nas negociações de NAMA (têxtil, vestuário, calçado, automobilístico e eletrônico), e tomando como indicadores a desigualdade salarial de gênero e a qualidade dos empregos gerados. Centrado no caso do Brasil, a análise oferece importantes linhas de reflexão que podem ser vistas à luz da experiência latino-americana durante os anos noventa.

Para concluir, o estudo enfatiza que o modelo de inserção externa, pautado por uma competitividade espúria, está mais concentrado nos setores de menor valor agregado, fazendo uso da precariedade do emprego e dos baixos níveis de salários como ferramenta estratégica, centrado nas mulheres, mas que também passa a assimilar crescentemente a mão-de-obra masculina. “Caso ocorresse uma segunda abertura radical e indiscriminada via redução de tarifas por meio das negociações de NAMA (combinado, no caso de Brasil, com a valorização cambial), isto implicaria levar este padrão de desigualdade a um nível ainda mais insustentável para as mulheres.”

Hilda Sánchez Martínez
Assessora CSI ORIT



A rodada Doha da OMC e a discussão de NAMA:
“tirando o coelho da cartola”



SE QUISÉSSEMOS REALIZAR UM BREVE HISTÓRICO do atual sistema multilateral de comércio, poderíamos dividi-lo em três fases. A primeira compreende o período de 1947, data da criação do GATT, e vai até meados dos anos oitenta. A segunda fase compreende as negociações da Rodada Uruguai e os cinco primeiros anos de funcionamento da OMC, ou seja, o período de 1986 a 2000. Uma terceira fase tem início com a Rodada Doha, em 2001, e se caracteriza pela crescente complexidade dos dilemas enfrentados, não sendo claro até o presente momento qual será o seu desenlace. A suspensão das negociações no dia 24 de julho de 2006 não representa uma novidade, nem permite apontar com certeza sobre o que pautará esta terceira fase do sistema multilateral de comércio. Apenas chancela, na prática, um impasse que tentou ser escamoteado desde o início da Rodada.

Ao longo deste meio século de história, o sistema multilateral de comércio foi incorporando um número maior de países e ampliando o rol de temas negociados. Na primeira fase, o número de países passou de 23 para 102 países. Entretanto, o tema básico em torno do qual giravam as negociações era o acesso a mercado, o qual se dava por meio da desgravação de tarifas em bens industriais. Agricultura e setor têxtil – onde os países desenvolvidos são menos competitivos – possuíam mercados altamente protegidos.

Já na segunda fase, com 123 países, as nações desenvolvidas – em crescente desvantagem numérica, mas não de poder – admitiram discutir, ao menos na teoria, a liberalização dos setores têxtil e agrícola. Em troca, impuseram uma nova agenda – serviços, propriedade intelectual e investimentos – que passaria a vigorar após a criação da OMC.

Nesta fase mais recente, com 149 países, instaurou-se um impasse, que se acentua, à medida que avançam as negociações. Os países desenvolvidos pressionam por uma maior abertura em serviços e bens industriais – ou seja, para além do que os países em desenvolvimento já concederam ao fim da Rodada Uruguai – mas resistem em oferecer uma redução efetiva dos níveis de proteção agrícola, tal como então se acordara.

Importa ressaltar, contudo, uma sutil mudança a ser percebida nesta terceira fase. Os países desenvolvidos não possuem mais uma hegemonia incontestada. São agora forçados a negociar com grupos e alianças informais gestadas entre as nações em desenvolvimento, tais como G-20, G-33, G-90 e outros.

Em síntese, as negociações de Doha encontram-se travadas porque os países em desenvolvimento passaram a questionar o falso multilateralismo característico do sistema internacional de comércio desde a criação do GATT, o qual seria institucionalizado com a criação da OMC.

Ao menos no plano retórico, o compromisso da Rodada Doha, tal como estabelecido em fins de 2001, era contribuir para a efetivação do chamado “tratamento especial e diferenciado”, assegurando o fim das restrições e distorções nos mercados agrícolas mundiais, de modo a favorecer a expansão das exportações dos países em desenvolvimento.

Ao mesmo tempo, deveriam ser asseguradas condições específicas para que estes países se adequassem aos compromissos estabelecidos em relação aos “novos temas”, incorporando assim o princípio da “reciprocidade menos que total”. No caso do TRIPS, partiu-se da interpretação de que este acordo não poderia prejudicar a ampliação e aperfeiçoamento das políticas de saúde pública, acionando-se mecanismos para permitir tanto o seu acesso a preços não-proibitivos, como a pesquisa e desenvolvimento de novos medicamentos nos países em desenvolvimento (Cepal, 2003).

Também se acordou que, para que fossem superadas as atuais limitações do sistema multilateral de comércio, três conjuntos de temas deveriam ser abordados: a) impactos da maior integração das economias pequenas e mais vulneráveis ao sistema multilateral de comércio; b) relação entre comércio, dívida externa e finanças; c) relação entre comércio e transferência de tecnologia. Neste sentido, três grupos de trabalho foram criados (Cepal, 2003), ainda que não se lograsse produzir, além dos estudos, recomendações que alterassem a dinâmica negociadora da OMC.

Na prática, desde a Rodada Uruguai, vem predominando uma concepção restrita do princípio de tratamento especial e diferenciado. Desloca-se assim a questão do acesso preferencial de mercados e da proteção de direitos para uma interpretação que procura “capacitar” os países para cumprir todas as diretrizes da OMC no longo prazo. Não se trata de mera sutileza lingüística. Tal instrumento, pensado para viabilizar um desenvolvimento equilibrado, pode se transformar num mecanismo de adequação a condições gerais e irrestritas (Cepal, 2003).

A agenda negociadora, tal como prevista em Doha, constituía-se de 8 temas: questões relativas à aplicação; agricultura; serviços; NAMA; TRIPS; normas da OMC, inclusive anti-dumping; entendimento sobre solução de controvérsias; e comércio e meio ambiente.

Num clima de baixa confiança mútua, onde os países em desenvolvimento acreditam (ou fazem de conta que acreditam) na retórica da nova rodada, enquanto os países desenvolvidos agem no sentido contrário, chegou-se à Quinta Conferência Ministerial, de Cancún, em 2003. Esta, como hoje se sabe, revelou-se um rotundo fracasso, ao menos do ponto de vista dos países desenvolvidos.

Logrou-se então uma aliança tópica dos países em desenvolvimento, reunidos no então criado G-20; enquanto os países desenvolvidos tentavam avançar à força com o chamado relatório Derbez. Esta polarização, ao invés de contida no pós-Cancun, manteve-se cada vez mais presente, ainda que se percebam visões profundamente divergentes entre os vários países em desenvolvimento – por exemplo, Brasil, Índia e China – e um jogo de “empurra-empurra” entre Estados Unidos e União Européia.

Paulatinamente, desbastou-se a quantidade de temas que compõem a agenda negociadora da Rodada de Doha. Em julho de 2004, durante a apresentação do chamado pacote de julho, e depois durante a primeira reunião do Comitê de Negociações Comerciais de 2005, NAMA já aparecia entre os cinco temas prioritários da Rodada Doha, junto com serviços, agricultura, desenvolvimento e regras de facilitação de comércio (Carta de Genebra, fevereiro de 2005).

Na prática, o texto-base para as negociações de NAMA do pacote de julho – o mesmo do relatório Derbez – somente seria aprovado, após a exigência por parte dos países em desenvolvimento de inclusão do seguinte parágrafo: “negociações adicionais são necessárias para se chegar a acordos em cada um destes temas, quais sejam: a fórmula, o tratamento das tarifas não-consolidadas no inciso 2 do parágrafo 5, as flexibilidades para os países em desenvolvimento, a participação nas negociações setoriais e as preferências” (IATP, abril de 2005).

Após a reunião de Hong Kong, em dezembro de 2006, ficaria cada vez mais patente a oposição entre agricultura e NAMA. Esta “queda de braço” é reforçada pelo fato de que todos os pontos devem ser acordados ao mesmo tempo, o que na linguagem diplomática da OMC se intitula de *single undertaking*. Todas as partes negociadoras esperam um movimento das demais. Ou ninguém avança ou então todos avançam ao mesmo tempo.

Mas se estamos falando de uma rodada do desenvolvimento, por que voltar a um tema que foi em grande medida “resolvido” durante a Rodada Uruguai e de forma favorável aos países desenvolvidos?

No contexto da “rebelião” dos países em desenvolvimento, durante a reunião de Cancún, quando estes se mostravam reticentes em avançar nos “novos temas”, a opção dos países desenvolvidos foi “tirar da cartola” o tema de acesso a mercado para bens industriais, avançando nesta questão para além do marco estabelecido na Rodada Uruguai, com o intuito de “matar” de vez a possibilidade de os países em desenvolvimento desenvolverem políticas ativas de desenvolvimento de seus setores

produtivos. Chancela-se assim a estrutura hierárquica da atual divisão internacional do trabalho e a manutenção das desigualdades Norte/Sul.

Ou seja, os efeitos da aprovação da proposta dos países desenvolvidos para NAMA não se resumem aos impactos em termos de comércio exterior, produção, emprego e nível de arrecadação, na medida em que engessam a própria possibilidade de encurtamento das disparidades entre os níveis de renda dos países do Norte e do Sul, por meio do questionamento da divisão internacional do trabalho (Akyüs, 2005).

E a importância das tarifas se deve ao fato de que estas restaram como algumas das poucas ferramentas disponíveis aos países em desenvolvimento, já que políticas de estímulo à produção por meio de estabelecimento de percentuais de compra com conteúdo local, critérios para desempenho exportador e transferência de tecnologia estão, em grande medida, severamente limitadas por acordos como TRIMs (acordos de investimentos) e TRIPs (acordo de propriedade intelectual) da OMC.

Do ponto de vista dos países desenvolvidos, as negociações de NAMA cumprem dois objetivos básicos: um tático, pois justifica o não-avanço das negociações agrícolas; e outro, estratégico, impedindo terminantemente qualquer tipo de iniciativa desenvolvimentista tardia por parte dos países mais pobres.

Desta forma, as negociações em NAMA não representam uma novidade em ao menos dois sentidos. Em primeiro lugar, as negociações de bens industriais sempre foram a tônica na OMC; em segundo lugar, está se exigindo um esforço liberalizante maior dos países em desenvolvimento – pois os cortes tarifários serão tanto maiores quanto mais elevadas forem as tarifas – o que coincide com a história dos últimos dez anos da OMC.

A título de ilustração, vale ressaltar que as tarifas consolidadas médias, em termos ponderados, são de 14% para os países em desenvolvimento, e de 3% para os países desenvolvidos para os bens cobertos por NAMA. A proposta em jogo quer reduzir esta “disparidade” dos atuais 9 pontos percentuais para no máximo 4 (Akyüs, 2005).

Esta harmonização, contudo, oculta os elevados diferenciais dos países em desenvolvimento em relação aos desenvolvidos em termos de competitividade, incentivos governamentais a pesquisa e desenvolvimento, níveis de taxas de juros, comportamento do mercado de capitais e utilização de barreiras não-tarifárias.

Ainda assim, algumas mudanças drásticas, presentes na atual proposta de NAMA, não podem ser negligenciadas. Diferentemente da Rodada Uruguai, quando as reduções tarifárias previam um corte nas médias tarifárias, agora se defende um corte não-linear – ou seja, quanto maior a tarifa, maior a queda – para todas as tarifas (Third World Network, novembro de 2005).

Trata-se enfim de uma proposta completamente contraditória com o adjetivo “desenvolvimento” da Rodada Doha (Chang, 2005), principalmente quando se sabe que os países desenvolvidos se recusam a aplicar tetos tarifários para bens agrícolas. Aliás, uma das propostas de teto para tarifas em agricultura – recusada pelos países desenvolvidos – é de 100%, enquanto para os bens industriais – onde os países em desenvolvimento possuem interesses de proteção – a proposta mais recente situa o seu limite máximo em torno de 20%.

A extrema desigualdade das negociações de Doha fica patente quando se sabe que, para os produtos agrícolas, não se utiliza uma variante da fórmula suíça com coeficientes diferenciados, mas a chamada fórmula Harbinson. A título de exemplo, segundo esta fórmula, um produto que paga uma tarifa extra-quota nos Estados Unidos de 440%, como o fumo, teria uma queda para 176%, ou menos ainda, para 246%, caso este fosse incluído na lista dos produtos sensíveis (MDIC, 2005). Se predominasse a fórmula suíça, com coeficiente 15 – muito defendida pelos Estados Unidos para os outros países – a tarifa sobre este produto cairia para 15%! Ou seja, não existe tratamento especial e diferenciado, quando se compara as negociações de agricultura e NAMA, e se existem beneficiados estes são os países desenvolvidos, tratados como “especiais”.

Adicionalmente, a negociação em NAMA – muito ao contrário da retórica da mídia internacional e dos diplomatas dos países desenvolvidos e de alguns países em desenvolvimento – pauta-se pela inflexibilidade, ao consolidar tetos tarifários para as importações de bens industriais dos países em desenvolvimento, que conformariam limites férreos e não-ultrapassáveis. Uma negociação que se pautasse de fato pela flexibilidade pelo tratamento especial e diferencial para os países em desenvolvimento deveria permitir um determinado percentual de tarifas não-consolidadas (Third World Network, novembro de 2005).

Caminha-se assim para a harmonização tarifária entre países e entre linhas de produtos, no intuito de uniformizar a concorrência num setor cujas defasagens competitivas mostram-se abissais (Akyüs, 2005). Segundo a retórica norte-americana, trata-se de “nivelar o campo de jogo”. Ora, num contexto marcado por elevadas desigualdades nas condições macroeconômicas e nos níveis de competitividade, seria conferida uma vantagem adicional aos “melhores” jogadores (Chang, junho de 2005).

Neste sentido, não se trata de um exagero a afirmação de que os países em desenvolvimento estão concedendo uma “reciprocidade mais que total”, invertendo os termos do jargão dos negociadores comerciais.

Combater os termos em que estão colocadas as negociações de NAMA não é só uma questão de justiça – procurando atenuar a herança de desigualdade que o presente sistema multilateral de comér-

cio carrega consigo – ou uma exigência para se manter a produção industrial e o nível de emprego na periferia do mundo capitalista. Trata-se também, e em última instância, de um pré-requisito para se ativar políticas de desenvolvimento, que permitam um maior dinamismo na acumulação de capital, com a internalização do progresso técnico pelos países em desenvolvimento, sem o que os termos democracia e justiça social revelam-se vazios de significação.

Realizada a gênese e crítica do significado anti-desenvolvimentista das negociações em NAMA, podemos partir para o terreno concreto das propostas, o qual até o presente momento tem sido comandado pelos países desenvolvidos, os quais vêm encontrando crescente resistência dos países em desenvolvimento, especialmente daqueles que compõem o NAMA-11, quais sejam: África do Sul, Argentina, Brasil, Egito, Filipinas, Índia, Indonésia, Namíbia, Tunísia e Venezuela.

Ressalte-se, em primeiro lugar, que o universo de bens coberto por NAMA abrange, além dos bens manufaturados, produtos da cadeia florestal, pesca, peles, minerais, combustíveis e pedras preciosas. Em seguida, é importante mencionar que a agenda negociadora de NAMA tem girado em torno dos seguintes pontos controversos: fórmula, liberalização setorial, nível de consolidação das tarifas e flexibilidades.

Comecemos pela fórmula. Os países desenvolvidos tendem a defender variantes da fórmula suíça, não-linear, a qual se destaca por promover cortes maiores para os níveis tarifários mais elevados. A versão mais simples desta fórmula pode ser resumida da seguinte forma:

$$t1 = A \times t0 / A + t0,$$

onde $t0$, é a tarifa consolidada do país, A um coeficiente a ser negociado e $t1$ a tarifa final consolidada.

Desta forma, caso um produto de determinado país A tenha uma tarifa consolidada de 40% e o mesmo produto para um país B possua uma tarifa de 10%, e o coeficiente adotado seja o de número 15, teríamos novas tarifas de 11% e 6%, respectivamente. Ou seja, no primeiro caso, a queda observada chegaria a 62%, enquanto no segundo a 40%. A queda é maior para quem possui as tarifas mais elevadas, geralmente os países mais pobres e de menor renda per capita, que possuem indústrias menos competitivas. Como resultado, a dispersão entre as tarifas – de acordo com a atual proposta para as negociações de NAMA – atenua-se de forma substancial.

Por sua vez, se a tarifa consolidada sofrer uma queda expressiva, ficando acima da tarifa praticada, reduziria-se o espaço para aumentar tarifas, mesmo que de forma temporária. Já se a tarifa consolidada ficar abaixo da praticada, percebe-se uma redução efetiva dos níveis de proteção do país.

É importante ressaltar que inicialmente os Estados Unidos chegaram a propor uma fórmula ainda mais radical, que previa tarifa máxima de 8% até 2010 e redução de todas as tarifas para 0% até 2015. Segundo esta proposta, para produtos com tarifas inferiores a 5%, as tarifas já seriam zeradas até 2010, utilizando-se a fórmula suíça para produtos com tarifas superiores a 5%, chegando estas a um coeficiente máximo de 8% para a mesma data (Laird et al, 2004).

Do lado dos países em desenvolvimento, e endossada especialmente por Argentina, Brasil e Índia, tem-se defendido uma fórmula alternativa – a fórmula ABI – que incorpora duas importantes diferenças. Aproveita a suíça, mas adiciona como variável a tarifa média consolidada por país (t_a), mas acrescenta o coeficiente B, o qual deve ser diferenciado por país, sendo maior para os países em desenvolvimento do que para os países desenvolvidos. Abaixo, apresenta-se a fórmula:

$$t_1 = B \times t_a \times t_0 / B \times t_a + t_0$$

Desta maneira, como a tarifas médias consolidadas dos países em desenvolvimento são maiores que a dos países desenvolvidos, esta diferença deve ser levada em consideração, de modo a não promover uma redução mais rápida das tarifas dos países mais pobres. De forma a resguardar uma margem para desenvolvimento de políticas comerciais e industriais – e sempre levando em consideração o princípio do tratamento especial e diferenciado – o coeficiente não poderia ser o mesmo para países com diversos níveis de desenvolvimento relativo.

Como maneira de descartar a fórmula apresentada pelos países em desenvolvimento, os países desenvolvidos optaram por manter a sua fórmula original, mas admitindo a existência de 2 coeficientes, um para cada tipo de países. De acordo com os relatórios do facilitador das negociações de NAMA (NAMA Negotiating Group, 22 de março de 2006), o coeficiente utilizado para os países desenvolvidos giraria entre 5 e 15 e para os países em desenvolvimento entre 10 e 30. É importante lembrar que quanto maior o coeficiente, menor a redução para uma mesma tarifa.

Caso os países desenvolvidos apliquem sobre suas tarifas um coeficiente de 10 e os países em desenvolvimento aceitem a última “oferta” de Lamy antes da suspensão das negociações em julho de 2006 – ou seja, um coeficiente 20 – a redução tarifária seria a seguinte – tomando como referência para o primeiro grupo as tarifas consolidadas de União Européia, Estados Unidos e Japão, e do segundo grupo as de Brasil, Índia e Indonésia: 27% para os países desenvolvidos e de cerca de 60% para os países em desenvolvimento, de acordo com as estimativas da CIOSL.

Em virtude desta diferença em termos de percentual de redução tarifária, os países que compõem o NAMA-11 lançaram um comunicado, onde apontam algumas pré-condições para o avanço das negociações: manutenção do princípio da reciprocidade menos que total para os países em desenvolvimento, ambição comparável com a das negociações agrícolas e flexibilidades apropriadas para lidar os custos do ajuste tarifário. No que diz respeito à fórmula, estes países indicam uma diferença mínima de 25 pontos percentuais entre os coeficientes como parâmetro para as negociações (NAMA 11, Ministerial Communiqué, 29 de junho de 2006).

Ressalte-se que esta redução tarifária expressiva para bens industriais – segundo os termos atualmente negociados em NAMA – afetaria um conjunto de 27 nações do mundo em desenvolvimento, justamente aquelas que lograram desenvolver um mercado interno diversificado, contando com algumas empresas nacionais competitivas. Por outro lado, os países desenvolvidos sofreriam cortes pequenos, porque suas tarifas já são baixas para este tipo de produtos, pois gozam de maiores níveis de competitividade, especialmente nos segmentos de maior valor agregado. Os países com menor desenvolvimento relativo e as pequenas e vulneráveis economias ficariam isentas da aplicação da fórmula, assim como os países recém-admitidos pela OMC, pois fizeram concessões no momento do seu ingresso nesta instituição (a China encontra-se incluída neste último grupo) (CIOSL, junho de 2006).

De forma paralela à discussão da fórmula, existe a discussão das flexibilidades para produtos específicos, especialmente para os países em desenvolvimento. De acordo com o parágrafo 8, os países poderiam escolher uma das seguintes opções: ter 5% das linhas tarifárias com tarifas não-consolidadas (as quais não poderiam representar mais de 5% do total das importações); ter isenção da fórmula para 5% das linhas tarifárias (as quais não poderiam representar mais de 5% do total das importações); e ter uma redução abaixo da prevista pela fórmula mas de até 50% da taxa de redução prevista pela mesma para 10% das linhas tarifárias, desde que não superasse 10% do valor total de importações (Third World Network, novembro de 2005).

O documento do NAMA-11 aponta que estes critérios deveriam representar um parâmetro mínimo para as negociações, devendo as flexibilidades permitir a adequação dos vários países aos efeitos produtivos e sociais adversos oriundos do ajuste tarifário (NAMA 11, Ministerial Communiqué, 29 de junho de 2006).

Já no entender dos países desenvolvidos, as flexibilidades não podem ser ampliadas. Isto porque a fórmula já daria conta – segundo esta interpretação – do tratamento especial e diferenciado. Por sua vez, os países em desenvolvimento retrucam, afirmando que a fórmula apenas define o nível em que estas flexibilidades seriam necessárias (Carta de Genebra, fevereiro de 2005).

O pacote de julho de 2004 também menciona a possibilidade de negociações setoriais, a qual estabeleceria para alguns produtos a eliminação completa de tarifas. Os setores atingidos, segundo solicitação dos países desenvolvidos, seriam eletroeletrônicos, autopeças, têxteis, produtos de couro e de peles, peixe e derivados, cadeia florestal, pedras e metais preciosos (Barbosa, julho de 2005). Na visão dos países que compõem o NAMA-11, estas negociações são voluntárias e só devem acontecer depois da definição sobre a fórmula a ser utilizada.

Quanto à cobertura das negociações, ainda que NAMA abarque todos os produtos não incluídos no Anexo 1 do Acordo de Agricultura, tal fato não significa que não possam existir exclusões *a posteriori*, ou seja, que alguns produtos possam não ser objetivo de desgravação tarifária ao longo do percurso.

Já em termos de consolidação das tarifas, mesmo países com um percentual elevado de tarifas não-consolidadas, como é o caso da Índia, admitem a plena consolidação das mesmas, ficando pendente apenas o nível em que estas serão estabelecidas. A sugestão do inciso 2 do parágrafo 5 é a de multiplicar a tarifa praticada por 2, para então aplicar a fórmula, o que é contestado pelos países em desenvolvimento, já que existem tarifas não-consolidadas em bens que praticam tarifas baixas e altas. Além disso, a própria consolidação das tarifas deve ser vista como uma concessão em si mesma (Third World Network, novembro de 2005). Para os países que possuem menos de 35% de suas tarifas consolidadas e para os países de menor desenvolvimento relativo, existe a proposta de consolidação de todas as tarifas, mas sem aplicação da fórmula (IATP, abril de 2005).

Em cada um destes temas, a divergência de posições mostra-se elevada. Aliás, desde a reunião de Hong Kong, ao invés de encurtada, a distância de pontos de vista só tem se ampliado. Como não se chega a um consenso em agricultura, mantém-se o dissenso em relação à fórmula, recusando-se os países do NAMA-11 a negociar todos os demais tópicos previstos em NAMA. A suspensão das negociações não representou, neste sentido, nenhuma novidade. Coroa o impasse vivido no primeiro semestre de 2006.

Os países em desenvolvimento só aceitam discutir, a partir de coeficientes amplamente diferenciados, e se forem asseguradas condições razoáveis para flexibilidades, com prazos mais amplos, e sem assumir compromissos com qualquer mecanismo de liberalização setorial obrigatória, e desde que sejam destravadas as negociações agrícolas. Estas condições são as mínimas exigidas para se assegurar uma margem condizente com a execução de políticas comerciais e industriais pelos países em desenvolvimento no médio prazo. Na verdade, quando se analisa o histórico das ofertas desde a Rodada Uruguai, os países em desenvolvimento deveriam se recusar a fazer qualquer concessão adicional.

Entretanto, desta vez, e depois de um histórico de liberalização com resultados frustrantes para boa parte dos países em desenvolvimento, os supostos ganhos de uma aposta no “livre-comércio” cada vez mais distante, além de profundamente desigual, não conseguem mais convencer um grupo expressivo destes países.

A novidade depois de Cancún, confirmada com a suspensão das negociações em julho de 2006, tem a ver com a postura reticente dos principais grupos compostos por países em desenvolvimento. Se eles estão travando algo, é a continuidade do padrão de negociações comerciais, apostando ao contrário na defesa de um verdadeiro multilateralismo, que leve em consideração os interesses dos países em desenvolvimento.

Ainda, continua-se correndo o risco de que – “no apagar das luzes”, e seduzidos por reduções não-efetivas do protecionismo agrícola ou pressionados pelos países desenvolvidos, com sua retórica falsamente multilateral – os países em desenvolvimento façam concessões, as quais se transformariam em impedimentos concretos ao estabelecimento de políticas industriais, além de gerarem uma pressão competitiva que traria desemprego e precarização do mercado de trabalho.

Desta forma, é preciso cautela com as afirmações contundentes de que os países em desenvolvimento têm mais a perder com o fracasso da rodada. Além de haver diferenças setoriais entre os próprios países em desenvolvimento acerca dos ganhos e perdas oriundos da rodada, não se pode deixar criar uma situação na qual os países em desenvolvimento se sintam como que impelidos a antecipar o fim das negociações a qualquer preço.

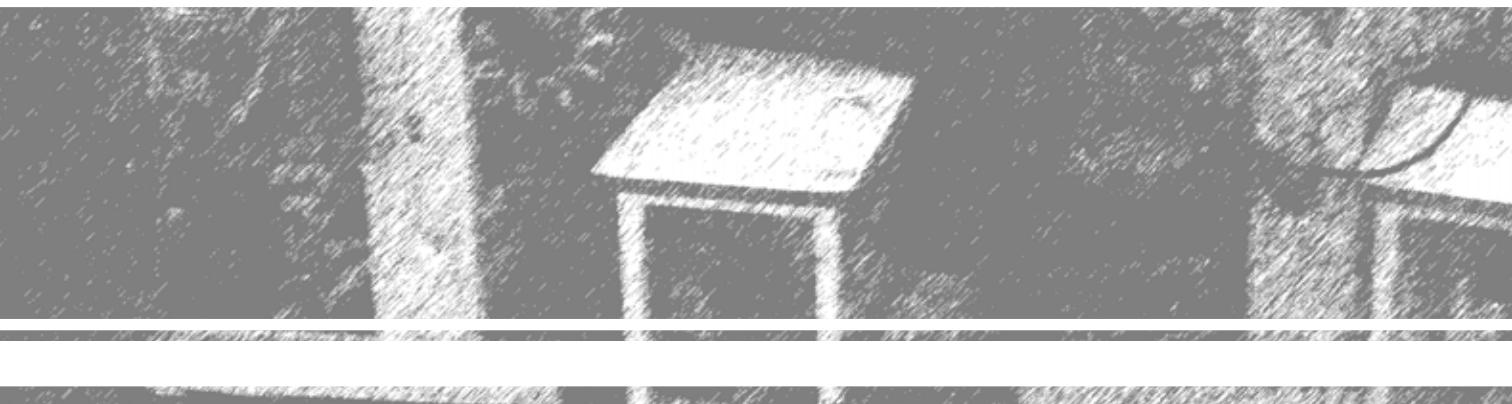
Deve-se, ainda, enfatizar que o principal prejuízo muito dificilmente se pode mensurar em termos econômicos, pois este se encontra relacionado com a capacidade de desenvolver políticas de desenvolvimento com um mínimo de soberania. E o que as negociações de NAMA e serviços podem vir a perder, jamais será recuperado por um acréscimo em termos de acesso a mercado em agricultura, por maior que este seja.

Finalmente, vale ressaltar que nem todos os países em desenvolvimento têm se oposto às negociações de NAMA. Na América Latina, Argentina, Brasil e Venezuela têm assumido uma posição crítica, contribuindo inclusive para fortalecer o NAMA-11. Ainda assim, enquanto Argentina e África do Sul possuem uma posição mais defensiva, o governo brasileiro tem demonstrado uma maior flexibilidade na sua posição, não ficando claro se tal se deve a uma estratégia negociadora, que valoriza os dividendos geopolíticos de uma “vitória” na OMC, ou a uma tática de não assumir o “mico” de uma suspensão nas negociações, como a evidenciada em julho de 2006.

Por outro lado, países como Chile, Colômbia, México e Costa Rica – em virtude seja das tarifas mais baixas praticadas para bens industriais, seja da profusão de acordos comerciais que tendem a reduzi-las na prática – tendem a apoiar os países desenvolvidos em alguns temas de NAMA, impedindo a repetição da aliança costurada na negociação sobre agricultura. Estes países acreditam que a queda das tarifas em outros países em desenvolvimento pode beneficiá-los como receptores de investimentos de empresas multinacionais que se transformariam em plataformas de exportação a partir de seus países, utilizando um conteúdo local bastante reduzido e se aproveitando das vantagens de acesso ao mercado dos países desenvolvidos. De maneira oposta, tal cenário reduz o potencial estratégico do Mercosul – comprometendo a margem de preferência interna dos países do bloco e a sua capacidade de barganha – e, por isto, recebe fortes críticas de Brasil e Argentina.

2

A América Latina depois dos anos noventa: desindustrialização precoce com redução e precarização do emprego industrial



ESTE TÓPICO PROCURA RESGATAR ALGUMAS das particularidades relacionadas ao processo de abertura econômica e seus impactos sobre a estrutura produtiva e o emprego nos países da América Latina. Para uma análise mais detalhada, ver Observatório Social (2005).

Durante o período pós-Segunda Guerra Mundial até final dos anos setenta, as economias dos países latino-americanos vivenciaram processos de industrialização, com destaque para as experiências brasileira e mexicana que lograram internalizar, como o apoio do Estado, uma estrutura industrial relativamente integrada e diversificada (Furtado, 1986). Os impactos sobre o emprego foram positivos, ainda que não tenham permitido reduzir a desigualdade social ou reduzir a importância de um grande segmento de trabalhadores de baixos salários ou vinculados a atividades de baixa produtividade (Tokman, 2004).

Para o conjunto do período 1945-1980, observa-se um forte incremento do PIB (taxa média anual de 5,6%), o qual foi impulsionado pela demanda interna, já que a expansão das exportações se deu a um ritmo 2,5 vezes inferior que o do produto. As importações chegaram a se ampliar a uma média anual de 5,9%, o que se deve à dependência – especialmente nos países com menor nível de diversificação industrial – das compras externas de máquinas e equipamentos. A título de ilustração, até a crise do petróleo de 1973, as importações de produtos manufaturados representavam cerca de 70% das importações totais latino-americanas.

Apesar da expansão e diversificação dos seus aparatos produtivos, a distância em termos de renda per capita entre a América Latina – com a exceção de Brasil e México – em relação aos países desenvolvidos, aumentou no período 1950-1980 (Ricardo Ffrench-Davis, 2005).

É importante apontar para o equívoco de se considerar este período como de isolamento das economias latino-americanas em relação à economia internacional. Aliás, quando se avalia a preponderância dos investimentos das multinacionais nos setores

dinâmicos destes países, e o papel que o crédito externo, geralmente via bancos privados – tendência característica dos anos setenta – a hipótese do fechamento revela-se indefensável.

No início dos anos setenta, apenas Brasil e México possuíam um percentual superior a 30% de participação das exportações industriais no total das vendas externas (Bulmer-Thomas, 1994), enquanto esta participação para o conjunto da América Latina se mostrava inferior a 10% (Ricardo Ffrench-Davis, 2005).

Não obstante as diferenças de trajetórias perseguidas ao longo dos anos setenta, ressalte-se que este período contou com a maior taxa de investimento da história da região, a qual chegaria a 22,1% ao ano entre 1973 e 1981, “puxada” mais uma vez por Brasil e México.

A redução da atividade econômica interna – o PIB per capita latino-americano encolheu 1,2% ao ano na década (Ricardo Ffrench-Davis, 2005) – com desvalorização da moeda surgiu como a solução de curto prazo para se lograr o objetivo de se gerar polpudos superávits comerciais. Desta forma, a expansão do PIB, durante os anos oitenta, seria praticamente de 1,2% na média anual, com queda das importações e expansão anual das exportações de 4,4%.

O ajuste dos anos noventa procuraria equacionar todos estes problemas a uma só vez – num cenário de abundância de capitais – mas abrindo mão de se acionar uma nova e mais qualificada inserção internacional num cenário competitivo completamente remodelado. Assim se explica o baixo dinamismo da demanda interna, mas também o forte crescimento do comércio, especialmente das importações.

Em primeiro lugar, empreendeu-se uma liberalização comercial rápida e automática, voltada para a redução das tarifas alfandegárias e de sua dispersão, além de terem sido eliminadas a maior parte das barreiras não-tarifárias. Entre 1985 e 1999, o nível médio de proteção tarifária reduziu-se de 45% para 12%, com apenas algumas tarifas máximas da ordem de 30% a 35%. Em termos de barreiras não-tarifárias, em meados dos anos noventa, em 7 dos 11 países da Aladi menos de 1% das importações estavam sujeitas a algum tipo de restrição (Cepal, 2001).

Ressalve-se que junto a esta liberalização “autônoma” das tarifas efetivas, houve uma consolidação das tarifas para quase a totalidade dos produtos, com tendência à redução dos valores máximos, no âmbito da Rodada Uruguai do GATT. Logrou-se preservar, contudo, uma razoável distância entre as tarifas consolidadas e as praticadas, a qual se pretende eliminar com a proposta dos países desenvolvidos de aplicação da fórmula suíça para a negociação de NAMA, agora no âmbito da rodada Doha.

Tabela 1 – Tarifas Médias de Importação Consolidadas e Aplicadas para Bens Não-Agrícolas em Alguns Países Latino-Americanos (em %)

	Tarifa Consolidada	Tarifa Aplicada
Argentina	31,8	12,9
Brasil	30,8	12,7
Chile	25,0	5,9
Colômbia	35,4	11,6
México	34,9	17,1
Peru	30,0	9,7

Fonte: OMC.

Por outro lado, apesar de a redução tarifária dos países desenvolvidos ter se mostrado importante, em alguns setores – especialmente naqueles onde os países latino-americanos são competitivos – foram mantidos picos tarifários. É o caso dos produtos básicos e agrícolas, das hortaliças, da indústria de alimentação, dos produtos têxteis e de vestuário, de couros e calçados e da indústria automotiva e de produtos eletrônicos (Cepal, 2001).

Pode-se dizer que o saldo entre o que se ganhou e se perdeu, em termos de abertura ou proteção comercial, foi claramente desfavorável para os países latino-americanos, no contraponto com os países desenvolvidos. Aliás, com a exceção de 1995 e portanto na seqüência da crise mexicana, apenas a partir de 1999, quando irrompem as desvalorizações de Brasil e Argentina e se ativa a demanda mundial de *commodities*, as exportações passariam a crescer mais rapidamente para os países latino-americanos do que as importações.

Adicionalmente, não fosse a maior participação do comércio intra-regional – tendência verificada para todos os blocos da região – e as exportações latino-americanas teriam crescido a taxas ainda inferiores, num contexto de crescente pressão competitiva sobre o mercado interno destes países. Portanto, tal expansão da integração somente se explica por meio da combinação entre uma tarifa externa comum para os produtos extra-regionais com a tarifa 0% praticada para o comércio intra-regional.

O ajuste imposto às economias latino-americanas foi, porém, bastante além da abertura comercial, tendo os seus efeitos sido agravados pelas políticas de valorização artificial da moeda praticado nas maiores economias da região, tendo sido o regime de conversibilidade argentino o caso extremo.

Descuidou-se assim do seqüenciamento das reformas (Joseph Stiglitz, 2002). Na medida em que se promoveu uma rápida liberalização comercial, sem garantia de acesso a novos mercados, tais países ficaram dependentes do ingresso sempre renovado de fluxos de capital com o intuito de manter as várias versões de paridade cambial adotadas nos anos noventa.

Neste sentido, os países latino-americanos foram pressionados a realizar mudanças nos seus marcos regulatórios, flexibilizando as condições para o ingresso de IEDs e de outras modalidades de fluxos de capital.

Esta liberalização financeira funcionaria, entretanto, de forma ambígua. Se de um lado, permitia o preenchimento de vultosos déficits em transações correntes; por outro, gerou um estímulo permanente a ataques especulativos, acarretando desta forma uma forte oscilação da taxa de câmbio que traria implicações negativas em termos macroeconômicos.

Enfim, abriu-se o mercado interno, mas não se criaram as condições macroeconômicas para uma maior presença internacional num quadro de incorporação de progresso técnico às exportações. Também o perfil dos capitais aplicados na América Latina na década de noventa, ao menos até a crise asiática de 1997, passou por uma mudança qualitativa em relação ao verificado durante os anos setenta. Enquanto neste período, os empréstimos oficiais e de bancos privados superaram a metade dos fluxos de capital para a América Latina, durante o período 1990-1997, cerca de 70% dos capitais estavam distribuídos entre os IEDs, os investimentos de portfólio e a emissão de bônus nos mercados internacionais.

Após a crise asiática, no biênio 1998-1999, os fluxos de capitais se elevariam em volume, além de estarem concentrados nos IEDs, geralmente vinculados a grandes processos de privatização nas áreas de energia e infra-estrutura.

Como boa parte dos fluxos de IEDs para a América Latina, durante os anos noventa, se concentraram no setor de serviços, a participação latino-americana no total de IEDs industriais mundiais deve ter sofrido uma redução ainda mais pronunciada.

Isto acontece em virtude da descontinuidade no processo de industrialização latino-americano durante os anos noventa. As novas plantas industriais das empresas multinacionais tendem cada vez mais se concentrar nos países asiáticos em desenvolvimento, especialmente na China.

De fato, o IED direcionado para a América Latina esteve nos anos noventa geralmente relacionado à transferência de ativos, não se vinculando a um processo de expansão econômica e diversificação produtiva.

Em linhas gerais, pode-se dizer que se o modelo de abertura externa das economias latino-americanas permitiu uma estabilização dos níveis de inflação de suas principais economias, por outro

lado, verificou-se uma crescente instabilidade macroeconômica, em grande medida relacionada aos ataques especulativos sofridos pelos principais países da região, os quais trouxeram impactos diretos no restante da região.

O crescimento do PIB anual médio na América Latina para o período de 1990-2003, de 2,7%, mostrou-se acima do nível dos anos oitenta, de 1,6%, mas representou apenas metade do ritmo de expansão verificado no período de 1950 a 1980. Além disso, o crescimento econômico latino-americano mostrou-se apenas pouco acima do verificado nos países desenvolvidos durante os anos noventa – em termos de expansão do PIB per capita, a América Latina ficou atrás das economias avançadas – e bem abaixo do patamar médio das economias em desenvolvimento, de 4,4%.

Este desempenho macroeconômico latino-americano, caracterizado pela instabilidade e pelo baixo dinamismo, pode ser explicado a partir da dinâmica setorial da expansão da produção. Os setores que cresceram acima da média estiveram, em grande medida, relacionados aos serviços de infra-estrutura – transportes, comunicações e eletricidade – ao setor de mineração, com baixo valor agregado, e aos serviços governamentais, que cresceram no mesmo ritmo que a média dos setores.

Os setores de bens comercializáveis – indústria de transformação e agropecuária – expandiram-se a um nível inferior à média, assim como a construção civil, que depende do nível de renda e das condições de financiamento à habitação.

A expansão do setor serviços trouxe, de um lado, modernização da infra-estrutura e elevação dos ganhos de produtividade. Porém, mostrou-se insuficiente para “puxar” os demais setores e elevar de forma expressiva o nível de renda. Paralelamente, os efeitos em termos de emprego tenderam ser negativos, já que houve inclusive uma expansão do trabalho informal nas atividades de baixa produtividade do setor serviços.

Aliás, ressalte-se que a expansão da participação das multinacionais no faturamento das 1.000 maiores empresas latino-americanas deveu-se, sobretudo, a este setor. A participação das multinacionais nas 1.000 maiores empresas do setor de serviços saltou de 10% no início da década para 37% entre 1998 e 2000. Para o conjunto das economias da América Latina, considerando todos os setores, esta elevação foi de 30% para 42% entre o início e o fim da década de noventa.

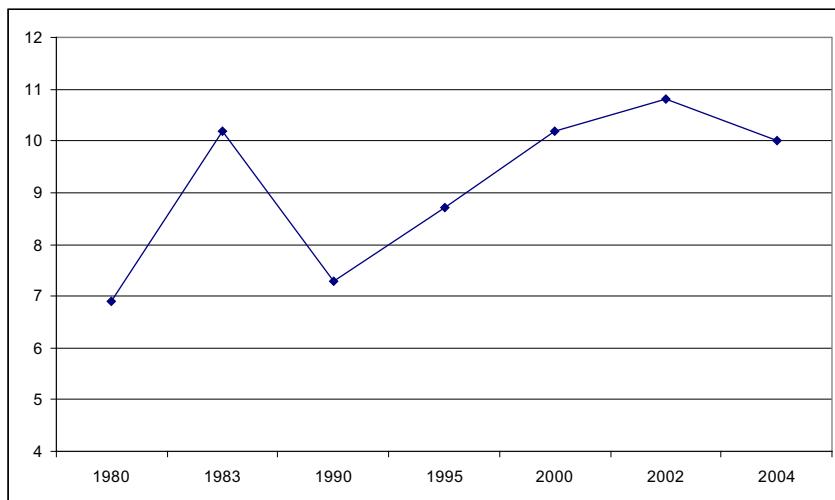
Nos setores de comércio, telecomunicações e eletricidade, a participação das multinacionais no faturamento das maiores empresas, era bastante reduzida – 13,3%, 22,5% e 0,2%, respectivamente – no período 1990-1992, elevando de forma considerável no último triênio da década de noventa, a ponto de atingir valores de 37,1%, 59,4% e 34,7%, respectivamente (Cepal, 2004).

O contexto de baixo dinamismo macroeconômico, agravado pelas crises oriundas da crescente vulnerabilidade externa, impactou de forma decisiva no nível e qualidade dos empregos gerados na região. Ainda que a subutilização de mão-de-obra seja um traço marcante do desenvolvimento dos países latino-americanos (Tokman, 2004) – o qual se viu apenas marginalmente atenuado no pós-Segunda Guerra Mundial – a partir dos anos oitenta, observa-se uma forte tendência de elevação das taxas de desemprego.

No ano de 2002, o desemprego encosta na casa dos 11%, voltando a regredir para uma taxa de 10% em 2004 (gráfico 4), favorecido pela recuperação econômica num período de bonança internacional. Ainda assim, o desemprego aberto urbano passa a se situar num patamar bem superior ao do início dos anos noventa e próximo ao verificado em 1983, no auge da crise da dívida externa.

No final da década de noventa, 84 milhões de pessoas encontravam-se na situação de desemprego ou subemprego (Tokman, 2004) na região latino-americana, respondendo a desocupação aberta por apenas 20% deste total.

Gráfico 1 – Taxa de Desemprego Urbano (em % da PEA) para o conjunto da América Latina



Fonte: Cepal e Tokman (2004).

Quando se analisa a distribuição do emprego por inserção ocupacional para o agregado latino-americano, observa-se que a participação do setor informal se elevou de 43,8% para 46,7% do total de empregos urbanos entre 1990 e 2003, enquanto a participação do setor formal (público e privado) sofreu uma queda não desprezível neste período (tabela 2). Verifica-se ainda a maior presença da informalidade para as mulheres – cerca de 50% – que também se destacam pelas taxas mais elevadas de desemprego.

Tabela 2 – Distribuição do Emprego Urbano na América Latina por Tipo de Inserção no Mercado de Trabalho, 1990 a 2003

Anos	Gênero	Setor informal				Setor formal		
		Total	Autônomos (a)	Trabalhador Doméstico	Microempresas (b)	Total	Setor Público	Empresas Privadas
1990	Total	42,8	22,2	5,8	14,7	57,2	14,4	42,9
	Homens	39,4	21,6	0,5	17,3	60,6		
	Mulheres	47,4	23,2	13,8	10,4	52,6		
1995	Total	46,1	24,0	7,4	14,8	53,9	15,3	38,6
	Homens	42,7	23,9	0,8	18,0	57,3		
	Mulheres	51,0	24,1	17,0	9,9	49,0		
2000	Total	46,9	24,6	6,7	15,6	53,1	13,3	39,8
	Homens	44,5	25,3	0,6	18,6	55,5		
	Mulheres	50,3	23,7	15,4	11,2	49,7		
2002	Total	46,5	23,9	6,8	15,8	53,5	13,9	39,7
	Homens	44,3	24,7	0,7	18,9	55,7		
	Mulheres	49,4	22,8	15,2	11,3	50,6		
2003	Total	46,7	23,6	7,0	16,1	53,3	13,8	39,5
	Homens	44,1	24,0	0,7	19,3	55,9		
	Mulheres	50,1	23,2	15,5	11,4	49,9		

Fonte: OIT.

a) exceto os profissionais e técnicos.

b) em estabelecimentos com até 5 empregados.

Frente a este quadro de vulnerabilidade externa e instabilidade macroeconômica, a evolução da pobreza e da desigualdade na América Latina dos anos noventa apresentou resultados, em alguma medida, contrastantes. Se, de um lado, percebe-se uma redução da população abaixo da linha de pobreza, em termos relativos, ao longo dos anos 90; por outro, a desigualdade prossegue como herança estrutural.

A própria queda da pobreza nos anos noventa parece estar mais relacionada à estabilização monetária, haja vista que a inflação contribui para uma expressiva deterioração da renda real dos segmentos mais pobres. Porém, o nível de pobreza parece ter estacionado no atual patamar de 44% da população. Adicionalmente, vale ressaltar que, em termos absolutos, o número de pessoas pobres na América Latina vem crescendo ao longo de toda a década, alcançando a casa dos 221 milhões de pessoas em 2002 (Tokman, 2004).

Tudo indica, portanto, que uma mudança de patamar da pobreza dependa não só de uma nova dinâmica macroeconômica, mas também de uma diferenciada configuração do mercado de trabalho, além de uma expansão do gasto social. E tal não parece possível se mantidas as atuais coordenadas de inserção externa, definidas pelos compromissos assumidos no âmbito do FMI e da OMC.

Por trás destas tendências acima apontadas, pode-se detectar a desindustrialização precoce na América Latina (Unctad, 2003). Na prática, ocorre uma perda de participação da produção industrial no produto total não pela transformação da estrutura produtiva, de modo a incorporar serviços agregadores de valor, mas em virtude do enxugamento regressivo da base industrial herdada durante o modelo de industrialização por substituição de importações.

Uma forma de se acompanhar este processo de reestruturação produtiva é avaliando o seu impacto sobre a evolução das exportações para o conjunto da América Latina. A tabela 3 abaixo permite compreender as principais transformações na pauta das exportações dos principais exportadores de produtos manufaturados da região.

Tabela 3 – Distribuição dos Valor das Exportações por Grupos de Commodities para Alguns Países da América Latina

	Argentina			Brasil			Chile			Colômbia			México		
	1990	2000	2004	1990	2000	2004	1990	2000	2004	1990	2000	2004	1990	2000	2004
Produtos primários (A)	44,1	46,9	47,3	28,1	23,8	31,2	31,8	34,3	38,3	64,8	57,0	44,9	46,8	12,6	15,2
Manufaturas baseadas em recursos naturais (B)	31,3	22,0	25,8	25,9	23,7	22,5	58,0	51,7	52,4	13,0	14,8	18,3	13,0	5,9	6,7
Manufaturas de baixa intensidade tecnológica (C)	12,0	8,2	7,1	14,7	12,1	10,6	2,3	3,0	1,9	13,3	11,3	13,1	7,1	15,3	14,0
Manufaturas de média intensidade tecnológica (D)	10,6	16,9	15,9	25,7	25,2	27,8	3,0	6,0	5,1	6,3	13,3	16,4	27,8	37,7	37,1
Manufaturas de alta intensidade tecnológica (E)	1,8	3,2	1,9	4,3	12,5	7,5	0,6	0,7	0,5	0,5	2,6	2,3	4,5	28,2	26,5

Fonte: Cepal.

grupo A = frutas, carne, arroz, cacau, café, madeira, petróleo cru, gás e minerais etc

grupo B = preparados de frutas e carnes, bebidas, produtos de madeira, azeites, metais básicos, derivados de petróleo etc

grupo C = têxteis, vestuário, calçados, cerâmica, móveis, jóias, brinquedos etc

grupo D = veículos de passageiros, comerciais, fibras sintéticas, químicos, plásticos, aço, maquinaria, motores etc

grupo E = equipamentos de informática e telecomunicações, televisores, geradores, farmacêuticos, aviões etc

O caso chileno é paradigmático da consolidação de uma pauta exportadora, concentrada em produtos primários, os quais se somados às manufaturas baseadas em recursos naturais, perfazem 90% das exportações do país, sem alterações marcantes nos últimos 15 anos.

A Argentina aproxima-se do caso chileno, já que os produtos primários e as manufaturas baseadas em recursos naturais respondiam por cerca de 73% das exportações em 2004, também sem alterações expressivas no passado recente. Destaca-se, contudo, que no caso argentino as manufaturas de média intensidade tecnológica possuem uma participação relevante de 16% no total das vendas externas deste país em 2004.

A Argentina segue no mesmo caminho de primarização da pauta exportadora do Chile, mas mantendo um conjunto de acordos no âmbito do Mercosul, especialmente após a desvalorização de 2002, para preservar a sua ainda importante base industrial.

O caso colombiano aproxima-se bastante do argentino, ainda que tal fato não se deva a uma tendência de desindustrialização, havendo antes a conformação de uma trajetória industrial voltada para o processamento de bens intensivos em recursos naturais e de baixa e média tecnologia. Ao contrário dos demais países, percebe-se aqui uma tendência de relativa desprimarização das exportações, aumentando a participação dos bens manufaturados, ainda que sem chegar aos produtos de fronteira tecnológica.

Os casos brasileiro e mexicano são bastante diferentes entre si, mas também em relação aos anteriormente apresentados. O Brasil consegue a um só tempo, especialmente no período 2000-2004, proceder a uma primarização da pauta exportadora com reforço da participação dos produtos de média tecnologia, além de manter uma participação pouco abaixo de 10% das exportações de produtos de alta intensidade tecnológica. Percebe-se ainda que, no ano de 2004, 54% das exportações deste país eram compostas de bens primários ou baseados em recursos naturais.

No México, observa-se uma desprimarização importante das exportações – processo apenas parcialmente revertido entre 2000 e 2004, em virtude da importância das vendas de petróleo – seguida de uma forte tendência de concentração das exportações nos bens de média e elevada intensidade tecnológica, o que se deve fundamentalmente às *maquiladoras* fornecedores do vasto mercado norte-americano.

No ano de 2004, quase 2/3 das exportações mexicanas se deviam a estas duas categorias de produto, que concentram os segmentos mais dinâmicos do comércio internacional. No caso brasileiro, esta participação conjunta chegava a 35%, enquanto nos demais quatro países analisadas ficava abaixo dos 20%.

Já quando se avalia o destino das exportações latino-americanas de produtos industrializados, percebe-se que mais de 80% das exportações latino-americanas para a região são compostas de bens industrializados. Esta proporção se reduz de forma expressiva para os países desenvolvidos – pouco menos de 60% para Estados Unidos e União Européia – em virtude da competitividade elevada destes países nos bens industriais, ainda que haja alguns espaços a serem ocupados em nichos de mercados específicos e principalmente no comércio intra-firma.

Quando se retiram dos produtos industrializados os bens tradicionais (alimentos, calçados, tecidos e móveis, por exemplo), a participação dos produtos industriais continua superior a 50% nas exportações dos países latino-americanos entre si, porém atinge a casa de 32% para a União Européia e de 27,5% para o Japão, chegando nos Estados Unidos a um patamar ainda importante de cerca de 40%. No caso dos Estados Unidos, a sua importância como destino de exportações industriais dos países latino-americanos deve-se a um conjunto de fatores, os quais se conjugam de forma diferenciada para

os distintos países da região, tais como: acordos de livre-comércio, presença do comércio intra-firma e uso do Sistema Geral de Preferências (SGP).

Tal fato indica a importância dos blocos sub-regionais da América Latina para se obter um nível considerável de exportações industriais para os seus membros. Vale ressaltar que 73,5% do comércio intra-regional do Mercosul é composto de produtos industrializados, sendo que a Comunidade Andina destaca-se por uma participação inferior, de 62,8%, enquanto no Caricom e no MCCA, este percentual mostra-se ainda mais relevante, situando-se em torno da casa de 80% (Kuwayama, 2005).

Em síntese, o comércio Sul-Sul, especialmente aquele desenvolvido intra-blocos regionais, tende a possuir uma maior participação de bens industrializados, a sua expansão cria novas possibilidades de exportações de produtos industrializados nos países da periferia, permitindo manter as suas bases industriais, assim como os seus empregos, além de criar escala e desenvolver aprendizado tecnológico para competir com os países desenvolvidos.

Esta tendência à integração regional compensou apenas, em parte, o novo padrão de inserção externa conformado na América Latina. As negociações de NAMA cumprem o objetivo de “estancar” este fluxo intra-regional de exportações industriais, reduzindo-o apenas a um comércio intra-empresas multinacionais.

Tenderiam a se ver reforçados os dois padrões de especialização regressiva predominantes nos anos noventa – um voltado para recursos naturais e dependente de uma conjuntura internacional intrinsecamente instável; e o outro relacionado à maquiladorização e dependente da demanda norte-americana (Cimoli e Katz, 2002).

Num contexto de taxas de investimento voláteis ao longo da década de noventa e demanda interna deprimida, com especialização regressiva da base industrial, entende-se porque os níveis de produtividade do trabalho industrial (segundo o critério PIB por trabalhador) expandiram-se tão lentamente para a média da indústria latino-americana, e quando o fizeram, estiveram relacionados à racionalização produtiva com redução do nível de emprego.

Quais os efeitos para o emprego industrial na América Latina da combinação, empreendida ao longo dos anos noventa, entre abertura, instabilidade econômica e especialização regressiva? Ainda que existam particularidades de monta, o sentido comum aponta para uma perda da importância deste setor para a geração de empregos na região, o que leva a uma incidência ainda mais elevada da informalidade.

Como se depreende da tabela abaixo, todos os países presenciaram uma queda relativa da participação do emprego manufatureiro no total do emprego urbano entre os extremos do período 1990-

2002, tendo em muitos casos, como no Brasil e na Argentina, ocorrido uma importante redução do emprego industrial também em termos absolutos.

Tabela 4 – Participação da Indústria de Transformação no Emprego Urbano Total por Países Selecionados (em %)

	1990	1995	2000	2002
Argentina	24,3	20,3	13,9	12,8
Brasil	18,1	14,9	14,2	15,5
Chile	19,7	16,3	14,7	14,4
Colômbia	23,4	21,1	17,6	16,0
Costa Rica	21,8	18,9	17,0	16,4
México	20,9	22,0	22,5	19,6
Uruguai	20,8	18,0	14,8	13,6
Venezuela	16,7	14,5	13,3	11,7

Fonte: OIT.

O resultado em termos de emprego industrial tem sido negativo – o que é claro na Argentina e no Brasil pré-desvalorização cambial, mas também no México onde o saldo líquido de empregos oculta um déficit em termos de condições de trabalho e organização sindical – além de aprofundar a desigualdade interna à indústria, melhorando as condições salariais de alguns poucos trabalhadores em alguns dos setores mais dinâmicos, enquanto a grande maioria passa a vivenciar uma situação de elevada rotatividade, baixos salários e vinculação precária à legislação trabalhista.

Ou seja, a estagnação da capacidade de geração de emprego industrial na América Latina – a qual vem acrescida da precarização das condições de trabalho e dos níveis salariais – não está relacionada ao dinamismo tecnológico, tal como tende a ser o caso na maioria dos países desenvolvidos, mas à regressão produtiva, que leva a uma estrutura industrial com escassa capacidade de diversificação e, em grande medida, importadora nos segmentos dinâmicos, o que somente se faz agravar num contexto de instabilidade econômica e de insuficiência ou inexistência de políticas comerciais e industriais ativas.

Procedendo a um levantamento realizado pelo Observatório Social (2005) com dados da OIT para 18 países, observa-se que no início do século XXI a América Latina contava com um universo de quase 21 milhões de trabalhadores empregados na indústria de transformação. Ressalte-se que estes

são os empregos diretos manufatureiros, descontadas as atividades extrativas, a construção civil e os serviços de utilidade pública. Um montante adicional considerável de empregos é gerado de forma indireta, por meio da demanda de bens agrícolas e serviços destes trabalhadores e suas respectivas empresas.

Verifica-se ainda que Brasil, México, Colômbia, Argentina e Chile respondem por cerca de 80% do total de empregos gerados pela indústria de transformação latino-americana. Se considerarmos os dois maiores países em termos de emprego industrial, verifica-se que Brasil e México respondem juntos por 58% dos empregos manufatureiros da região.

Em termos sintéticos, vale dizer que a vitória da proposta dos países desenvolvidos para NAMA poderia significar uma “Alca ampliada” para os bens industriais, com a desvantagem de que a abertura não estaria circunscrita aos EUA, incluindo também todos os países desenvolvidos e também os países em desenvolvimento altamente dinâmicos como a China.

Porém, como existem opções de políticas externas diferenciadas, derivadas em grande medida dos modelos de abertura, a avaliação dos impactos de NAMA sobre os países latino-americanos tem levado em consideração estas diferenças, gerando posicionamentos profundamente contrastantes.

Nos casos de Brasil e Argentina, percebe-se claramente os efeitos negativos do NAMA sobre a produção e o emprego industriais, mas também sobre o nível de exportações industriais, especialmente intra-Mercosul, reduzindo o multiplicador regional dos investimentos.

Isto porque se reduziria a margem de preferência dada pelo Mercosul, via tarifa externa comum, elevando ainda mais o coeficiente de importação da indústria. Os impactos positivos seriam pequenos em termos de exportações para a América Latina, já que a maioria dos países dispõem de margens de preferência entre si. A tendência seria antes a de paulatina extinção da preferência latino-americana em relação aos países de fora da região.

No caso da conquista de outros mercados dos países em desenvolvimento, esta ainda que pareça uma hipótese plausível, deve-se lembrar que o acesso a estes mercados tem dependido das opções das empresas multinacionais ou de outros fatores relacionados à competitividade (juros, câmbio etc). Finalmente, acabaria-se por estimular a montagem pelas multinacionais de plataformas de exportação para a América Latina, mas fora do Mercosul.

Já no caso de Chile e México, observa-se uma ampliação da abertura por meio da liberalização unilateral (mais presente no caso chileno) ou da generalização de acordos de livre-comércio (mais claro no caso mexicano, mas também no chileno). Nestes casos, as perdas trazidas pela aprovação da proposta dos países desenvolvidos em NAMA seriam menores e os ganhos poderiam se dar sob a

forma de ampliação das exportações para outros mercados, inclusive da região, ainda que à custa da confirmação de um modelo de inserção externa pautado na especialização regressiva.

A aprovação do NAMA transformaria radicalmente as economias argentina e brasileira, fazendo com que os seus modelos de inserção externa se aproximassem do chileno e mexicano, reduzindo os efeitos multiplicadores do investimento industrial e estilizando com as cadeias produtivas regionais ou, no limite, tornando-as completamente dependentes das estratégias esboçadas pelas empresas multinacionais.

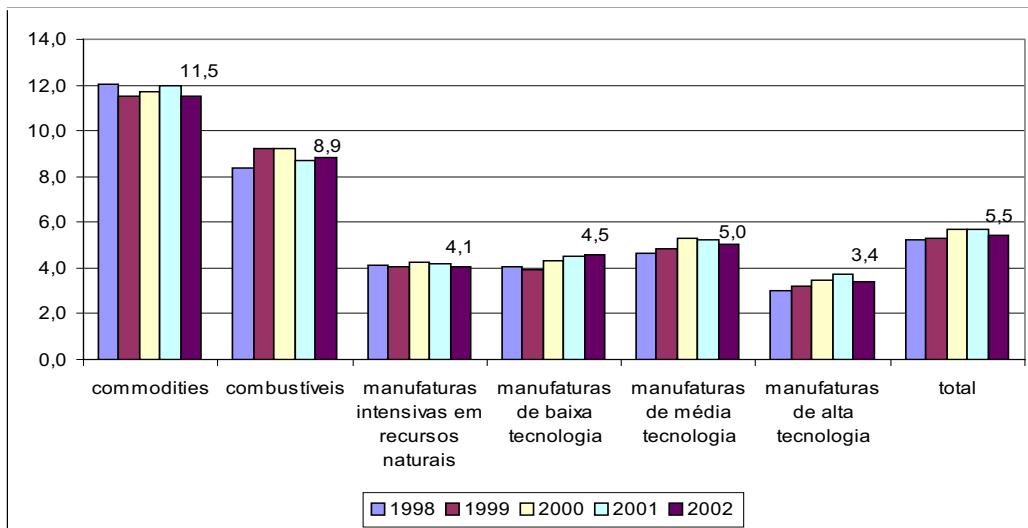
A redução da importância dos acordos regionais poderia comprometer o destino das exportações industriais, como vimos, mais concentradas no comércio intra-bloco. O gráfico abaixo aponta para a irrelevância das exportações industriais latino-americanas em termos de participação no comércio mundial, com a exceção das *commodities* e combustíveis, que participam, respectivamente, com 11,5% e 9% das vendas externas globais.

Nos produtos manufaturados, percebe-se a posição marginal da América Latina que contribui com um percentual que oscila de 4% a 5% nas manufaturas intensivas em recursos naturais e de baixa e média tecnologia, enquanto nas de alta tecnologia, a região responde por 3,4% das vendas mundiais.

Desta forma, para que se obtenha uma significativa melhoria da inserção externa latino-americana, faz-se necessário um conjunto de políticas promotoras da diversificação produtiva, com aprofundamento dos acordos regionais. Em síntese, se exige que o NAMA não seja aprovado tal como procuram impor os países desenvolvidos.

Somente assim, com a paulatina readequação dos modelos de inserção externa chileno e mexicano em prol de um mercado ampliado latino-americano, com o aprofundamento do Mercosul e dos acordos inter-regionais, num contexto de políticas macroeconômicas menos instáveis, e que saibam aproveitar o potencial dos respectivos mercados internos, pode-se imaginar um processo de reindustrialização da América Latina que levaria à redução do desemprego e à viabilização de políticas redutoras da desigualdade.

Gráfico 2 – Participação da América Latina nas Exportações Mundiais por Categoria de Produto (em %)



Fonte: Unctad/Prospectiva.



A abertura dos anos noventa, o ajuste sobre o emprego industrial e os impactos negativos das negociações de NAMA no Brasil



O OBJETIVO DESTES TÓPICOS É CONTRAPOR OS resultados entre desempenho industrial e emprego nos anos noventa, caracterizado pela abertura da economia brasileira e pela estagnação, para depois apontar os impactos de uma nova abertura sobre o emprego industrial, decorrente das negociações de NAMA na OMC.

Antes de mais nada, vale lembrar que, entre 1945 e 1980, gestou-se uma peculiar combinação entre política comercial e política econômica, onde partir da ação conjunta do Estado, das empresas multinacionais e do capital nacional assegurou-se, de um lado, margem de proteção elevada aos empresários atuando no mercado interno e, de outro, tarifas reduzidas para bens de capital e insumos não-disponíveis. Os incentivos fiscais eram fartamente distribuídos, ao passo que se dispunha de uma política de atração de multinacionais e de estímulo ao endividamento externo.

Tratava-se essencialmente de um “protecionismo pragmático” (Kupfer, 2005). Neste período, logrou-se conformar uma estrutura industrial diversificada, por meio de um exitoso processo de atualização tecnológica por meio da cópia (Barros de Castro, 2003). O comportamento do emprego industrial neste contexto mostrou-se bastante dinâmico, ainda que o mercado de trabalho não tenha deixado de apresentar características de forte desigualdade e informalidade (Pochmann, 1998).

Os anos noventa trouxeram uma reversão desta trajetória, permitindo a instauração de um regime competitivo essencialmente liberalizante. Entretanto, ao contrário do que muitas vezes se argumenta, o crescimento da produtividade foi tudo menos estrondoso, de 1,8% ao ano para o conjunto da economia, quase a metade da década de sessenta, pior ano em termos de desempenho deste indicador para o período 1940-1980.

A hipótese levantada aqui é a de que tal se deve ao novo modelo macroeconômico, pautado no crescimento baixo e instável. Neste quadro, origina-se uma produtividade pouco dinâmica e de fôlego curto, construída, em grande medida, graças à racionalização empresarial e da redução dos níveis hierárquicos. A importação de tecnologia é

muitas vezes utilizada num quadro de redução das linhas de produtos e ampliação do conteúdo importado, assumindo as empresas uma postura fundamentalmente defensiva (Kupfer, 2005).

Em termos de proteção tarifária, observa-se que de 1990 em diante processou-se uma transformação radical da política comercial brasileira, reduzindo-se significativamente as barreiras não-tarifárias, assim como o nível e a dispersão das barreiras tarifárias (OMC, 2004).

A tarifa média de importação reduziu-se de 44% para 12,8% entre 1989 e 1994, o que em alguma medida acompanhou o calendário de desgravação do Mercosul. No ano seguinte, deu-se início a uma elevação de tarifas junto com a imposição de cláusulas de salvaguarda para alguns setores, com o objetivo de compensar a valorização do real. Entre 1994 e 1999, pode-se falar de um sutil processo de reversão da liberalização comercial (Valls Pereira, 2005). Entretanto, após desvalorização de 1999, as tarifas voltaram novamente a cair, estacionando no nível de 10,4% em 2004 (OMC, 2004).

A abertura comercial trouxe duas novidades, as quais devem ser levadas em consideração para se pensar numa nova política industrial. Em primeiro lugar, as tarifas industriais foram substancialmente reduzidas ao longo dos anos noventa, ainda que se tenha mantido um diferencial importante com relação às tarifas consolidadas na OMC. Em segundo lugar, os coeficientes de importação e de exportação da indústria aumentaram de forma relevante, ainda que sujeitos a dinâmicas temporais diferenciadas. Até 1998, aumentaram de forma abrupta os coeficientes de penetração das importações, ao passo que o coeficiente de exportações incrementa-se apenas depois da desvalorização de 1999.

Observa-se, de acordo com a tabela 1, que entre 1988 e 1998 as tarifas de importação se reduziram em cerca de 60% em média, concentrando-se as maiores quedas nos setores de produtos de borracha, petroquímica, farmacêuticos e cosméticos, transformados plásticos e vestuário. As menores quedas deram-se na indústria química, automóveis, tratores e ônibus e celulose e papel. A média nominal das alíquotas sobre as importações manufatureiras reduziu-se de 45,6% para 16,8% (Valls Pereira, 2005).

Tabela 5 – Tarifas de Importações por Setores da Indústria e Variação Percentual entre 1988 e 1998 (em %)

	1988	1998	Variação
Minerais Não-Metálicos	39,2	13,6	-65
Aço	29,0	10,2	-65
Produtos Metálicos	45,8	18,9	-59
Máquinas e Tratores	46,8	17,7	-62
Equipamento Elétrico	50,0	19,5	-61
Equipamento Eletrônico	48,6	17,4	-64
Automóveis, Tratores e ônibus	65,0	38,1	-41
Madeira e móveis	30,3	14,0	-54
Celulose e papel	32,1	14,2	-56
Produtos de Borracha	49,3	14,8	-70
Químicos	31,4	21,1	-33
Petroquímicos	33,8	5,4	-84
Farmacêuticos e Cosméticos	45,3	10,8	-76
Transformados Plásticos	57,1	18,2	-68
Têxteis	57,3	19,4	-66
Vestuário	76,0	22,8	-70
Calçados e couros	41,0	17,2	-58
Outros alimentos e bebidas	51,8	17,9	-65

Fonte: Regis Bonelli, 2002.

Segundo a OMC (2004), a tarifa média praticada para os bens não-agrícolas era de 10,5% no ano passado. Acima deste patamar, encontravam-se alguns setores como maquinaria não-elétrica (11,8%), maquinaria elétrica (12,3%), couro, borracha e calçados (13%), têxtil e vestuário (17,2%) e equipamento de transporte (18,5%).

Portanto, os níveis de proteção não se mostram de maneira alguma elevados, sequer cobrindo as diferenças de competitividade e de condições macroeconômicas enfrentadas pelo setor privado nacional e multinacional atuando no país. Aqueles com maior nível de proteção relativa enfrentam a

concorrência nos produtos intensivos em trabalho dos países asiáticos, ou então a concorrência nos segmentos de altos níveis de produtividade dos países desenvolvidos.

E por mais que se estabeleça uma relação entre queda das tarifas, modernização do parque produtivo e ganhos de produtividade, esta com certeza não se mostra direta. Desta forma, pode-se aventar a hipótese de que o potencial exportador e o nível de diversificação da indústria, especialmente nos setores mais intensivos em capital, poderiam ter sido bem melhor aproveitados, se a abertura tivesse se mostrado mais seletiva, além de estimulada por instrumentos de política industrial (tarifas, crédito, subsídios e transferências de tecnologia).

Adicionalmente, pode-se comprovar uma forte elevação dos coeficientes de conteúdo importado em alguns setores como material eletroeletrônico, automóveis, caminhões e ônibus, indústria têxtil e indústria química e farmacêutico (Observatório Social, 2005), ou seja, justamente nos segmentos que incorporam parcela importante do progresso tecnológico. Como resultado, reduziu-se o potencial de agregação de valor internamente justamente nas cadeias produtivas mais complexas (Coutinho, 2002).

E quanto aos impactos sobre o nível de emprego? Durante o período 1990 e 1999, o Brasil eliminou cerca de 2 milhões de postos de trabalho na indústria, num contexto de baixa ampliação do PIB industrial e de menor complexificação das cadeias produtivas nacionais, que passaram a fazer uso de um crescente componente importado.

Entre 2000 e 2004, o PIB industrial voltou a crescer, o país ocupou novos mercados internacionais de bens industrializados, enquanto o nível de emprego se recuperou de forma relevante, ainda que não tenham sido preenchidos todos os postos de trabalho eliminados na década passada. A produtividade se manteve baixa, tanto porque foi puxada por setores menos intensivos em capital, mas também porque não se iniciou de forma categórica um novo ciclo de investimentos, dada a instabilidade macroeconômica.

No que diz respeito ao comércio de produtos industrializados, observa-se que este passou de uma situação deficitária em 1999 (-US\$ 10,2 bilhões) para uma situação superavitária em 2004 (+US\$ 18,2 bilhões). Trata-se, sem dúvida, de uma mudança expressiva e abrupta, auxiliada pelo câmbio, e para a qual contribui a modernização das empresas brasileiras, bem como a manutenção de um parque industrial razoavelmente diversificado. Ao contrário, até 1998, o dinamismo das importações brasileiras – não só de bens de capital, mas também de bens de consumo – foi considerável, fazendo com que o país tivesse déficits comerciais com os principais países desenvolvidos.

A tabela 6 abaixo indica a importante recuperação do nível de emprego industrial, com carteira assinada, depois que se removeu a âncora cambial e se manteve o nível de proteção, ainda que a ní-

veis bem reduzidos. O ritmo de incremento poderia ter sido bem mais elevado se a dinâmica macro-econômica interna o tivesse permitido, e o país lograsse alcançar níveis elevados de expansão da sua produção industrial, algo que aconteceu apenas no ano de 2004, e que não deve ocorrer com a mesma magnitude durante o ano de 2005.

Tabela 6 – Empregos Formais na Indústria de Transformação por Gêneros da Indústria

	1999	2004	Saldo 1999-2004	Varição 1999- 2004 (em %)
Indústria de Transformação	4.540.734	5.755.619	1.214.885	26,8
Fabricacao de produtos alimentícios e bebidas	851.700	1.113.878	262.178	30,8
Fabricacao de produtos do fumo	15.901	12.519	-3.382	-21,3
Fabricacao de produtos texteis	263.838	303.798	39.960	15,1
Confeccao de artigos do vestuario e accessorios	376.803	495.864	119.061	31,6
Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e de calçados	269.069	393.184	124.115	46,1
Fabricacao de produtos de madeira	205.667	251.762	46.095	22,4
Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	114.454	133.427	18.973	16,6
Edicao, impressao e reproducao de gravacoes	187.880	198.591	10.711	5,7
Fabrç. de coque, refino de petroleo, elaboracao de combustiveis nucleares	35.472	70.232	34.760	98,0
Fabricacao de produtos quimicos	252.014	304.838	52.824	21,0
Fabricacao de artigos de borracha e plastico	245.896	320.099	74.203	30,2
Fabricacao de produtos de minerais nao metlicos	265.237	292.592	27.355	10,3
Metalurgia basica	197.983	223.373	25.390	12,8
Fabricacao de produtos de metal – exclusive maquinas e equipamentos	272.431	355.148	82.717	30,4
Fabricacao de maquinas e equipamentos	235.983	322.364	86.381	36,6
Fabrç. de maquinas para escritorio e equipamentos de informática	15.894	24.800	8.906	56,0
Fabricacao de maquinas, aparelhos e materiais eletricos	113.387	135.258	21.871	19,3
Fabrç. de material eletronico e de aparelhos e equipamentos de comunicação	58.524	75.772	17.248	29,5

Fabrç. de equipamentos de instrumentacao para usos medico-hospitalares	31.680	42.082	10.402	32,8
Fabrç. e montagem de veiculos automotores, reboques e carrocerias	246.230	321.445	75.215	30,5
Fabricacao de outros equipamentos de transporte	30.764	54.303	23.539	76,5
Fabricacao de moveis e industrias diversas	246.572	294.324	47.752	19,4
Reciclagem	7.355	15.966	8.611	117,1

Fonte: Rais/Caged.

* dados preliminares

Iniciou-se, portanto, um tímido processo de reindustrialização que – apesar da distância em relação a países do Sudeste Asiático e da China, em termos de competitividade tanto nos setores mais intensivos em mão-de-obra como nos mais intensivos em capital – pode ser aprofundado se forem perseguidas políticas de aproveitamento do mercado interno e de expansão do investimento, com níveis de proteção razoáveis, políticas setoriais e câmbio estável mas acima dos patamares verificados ao longo de 2005.

Quadro 1 – Níveis Tarifários, de Produção, Exportações e Emprego na Indústria de Transformação e Contexto Macroeconômico em 3 Sub-Períodos, além de Simulação para o período 2007 a 2016 com Base na Política Econômica Atualmente Praticada e na Aceitação da Proposta de NAMA dos Países Desenvolvidos

	1990 a 1994	1995 a 1999	2000 a 2004	2007 a 2016
Níveis tarifários médios na indústria	Caem de 45,6% em 1989 para 14,3% em 1994 (queda de quase 70%)	Elevam-se sutilmente até chegar a 16,8% no final do período	Voltam a cair até chegar, chegando a níveis inferiores aos de 1994	Proposta radical de NAMA, redução média de 2/3 nas tarifas consolidadas e de 50% nas tarifas praticadas nos setores mais protegidos
PIB industrial	Expansão anual de 2,1%,	Expansão anual de 0,3%	Expansão anual de 3,7% ao ano	Redução do potencial de expansão da indústria nos setores de maior valor agregado e estabilização do investimento em níveis baixos

Exportações industriais	Expansão anual de 5,4%	Expansão anual de 2,1%, com déficit comercial no setor em 1998 de -US\$ 10 bilhões	Expansão anual de 13,5% ao ano, com superávit comercial no setor de + US\$ 18 bilhões	Redução da taxa de crescimento das exportações industriais e perda de posição nos mercados internacionais
Nível de emprego industrial	Queda acumulada de 13,7% (menos 1,320 milhão de empregos)	Queda acumulada de 7,3% (menos 600 mil postos de trabalho)	Expansão acumulada de cerca de 16% (mais 1,260 milhão de novos empregos)	Concentração do emprego industrial nos setores de menor produtividade e menores salários e desemprego dos trabalhadores nos setores de maior produtividade e melhores condições de trabalho
Contexto macroeconômico	Ajuste recessivo com recuperação econômica e bolha de consumo em 1994	Valorização cambial com leve elevação das tarifas para alguns setores, juros altos e stop and go	Desvalorização cambial com suave redução das tarifas e redução dos juros (ainda mantidos em níveis elevados)	Manutenção da valorização cambial com redução lenta dos juros mais o forte ajuste das tarifas de importação

Fonte: Observatório Social.

Portanto, a negociação de NAMA, num contexto de juros elevados e câmbio valorizado, quando se compara com os principais parceiros internacionais, pode não só abortar este processo de reindustrialização, como também dar início a uma nova onda de desestruturação das cadeias produtivas mais complexas, tornando o Brasil um país industrial do passado, capaz de se inserir de forma dinâmica nos setores intensivos em recursos naturais e abrigar algumas multinacionais já instaladas no mercado interno, mas cujo multiplicador do investimento seria bastante reduzido. Em síntese, uma mistura de Chile com México, mas com um nível de desigualdade e informalidade bastante superior ao encontrado nestes países. O quadro acima apresenta o resultado dos anos noventa e os riscos que incorre o Brasil atualmente, avaliando o comportamento de variáveis como emprego, produção e exportações industriais, junto com a evolução dos níveis tarifários e do ambiente macroeconômico.

Se aprovada a proposta dos países desenvolvidos para NAMA, o Mercosul deixaria de se colocar como “empecilho” para uma Alca futura, a qual dependeria tão-somente de uma aquiescência mínima

dos Estados Unidos sobre a proteção agrícola, ainda assim duvidosa. Mas boa parte do ajuste a ser realizado sob a forma de redução, substituição e empobrecimento da matriz industrial brasileira já teria sido antecipada no âmbito da OMC.

A integração regional deixaria, neste contexto, de funcionar como mecanismo capaz de encetar políticas industriais e de desenvolvimento coordenadas entre os vários países, passando a se configurar enquanto processo de assimilação assimétrica e desigual dos países da América Latina ao sistema vigente de divisão internacional do trabalho.

Vejamos o que isto significa em termos concretos e quais seriam os setores mais afetados. Os quadros abaixo procuram apontar os efeitos da aplicação dos coeficientes na várias fórmulas em termos de redução da tarifa consolidada, apontando ainda a quantidade de NCMs que teriam a sua Tarifa Externa Comum (TEC) perfurada por setor.

No caso da “fórmula suíça”, ao se utilizar o coeficiente 15 da fórmula suíça, tem-se uma abertura radical da economia brasileira, apenas parcialmente atenuada, caso sejam definidos prazos mais amplos de cumprimento e flexibilidades maiores para os países em desenvolvimento. Lembremos que as combinações de câmbio e juros presentes nos anos de 2005 e 2006 reforçam os aspectos negativos oriundos da aplicação desta fórmula.

Caso predomine esta proposta radical dos países desenvolvidos, endossada pelo atual Ministério da Fazenda, em um prazo de 10 anos para redução tarifária – partindo-se da tarifa consolidada média na OMC como a base para a desgravação e considerando-se a efetiva como a TEC do Mercosul – percebe-se que 5.480 linhas tarifárias (das 8.822), ou seja, 62% do total, veriam suas tarifas médias reduzidas para abaixo do nível praticado atualmente (gráfico 3).

A tarifa consolidada média para bens industriais seria reduzida para 10%, inferior aos 10,8%, nível da TEC atual e aos 29,9% da tarifa consolidada. A própria TEC seria reduzida, passando para um valor médio de 7,4% (MDIC, 2005). A redução da tarifa média consolidada seria da ordem de 2/3, enquanto se fosse utilizado o coeficiente 60 esta queda seria bem inferior, de apenas 1/3.

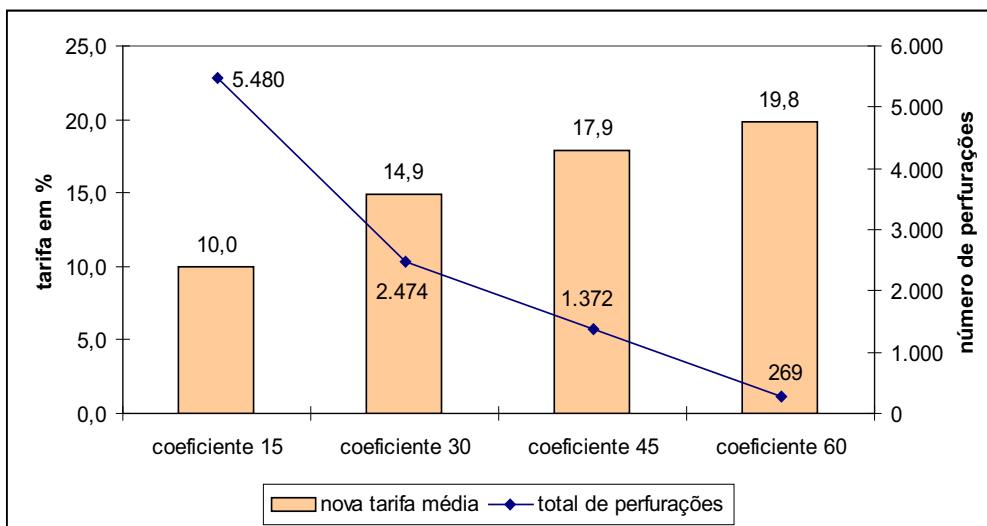
Caso o governo brasileiro aceite reduzir as tarifas industriais em 50% – o que significaria aplicar um coeficiente 30 na fórmula suíça – num contexto de efetiva liberalização agrícola por parte dos países desenvolvidos, segundo declaração do ministro Celso Amorim (Valor Econômico, novembro de 2005), seriam 2.474 perfurações, afetando 28% das linhas tarifárias, com impactos não-desprezíveis sobre a produção e o emprego industriais.

Se a diferença entre a antiga TEC média e a nova tarifa consolidada média parece pequena, de acordo com a fórmula radical proposta pelos países desenvolvidos (fórmula suíça com coeficiente 15), ela oculta, entretanto, importantes diferenças setoriais, especialmente nos setores de calçados, auto-

motivo, brinquedos, móveis e têxtil e vestuário, nos quais a antiga TEC se mostraria mais elevada do que a nova tarifa consolidada (gráfico 4).

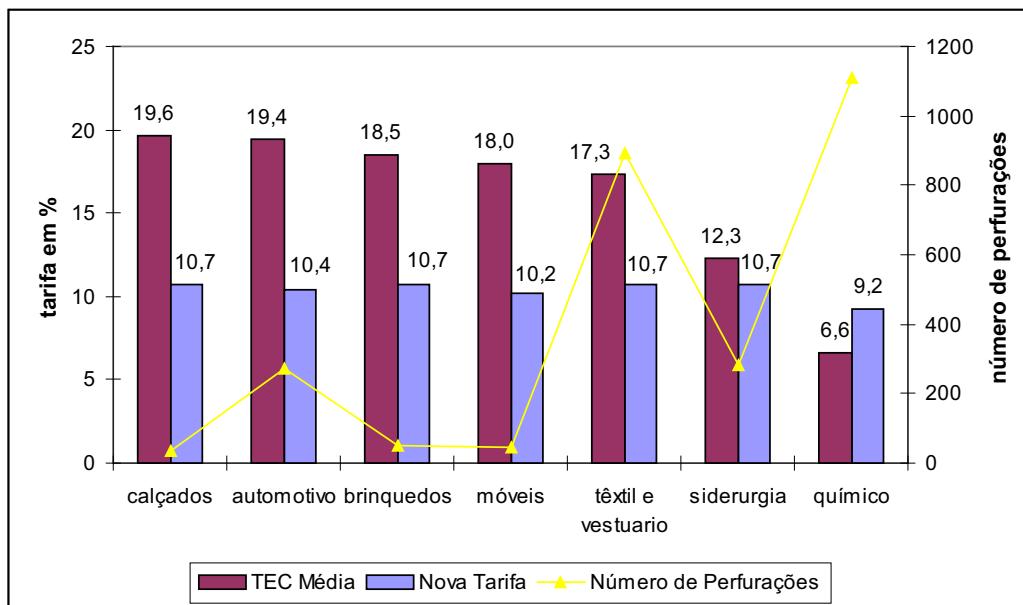
Portanto, a redução tarifária afetaria de forma mais concreta os setores de químico (1.108 perfurações), bens de capital (909 perfurações), têxtil e vestuário (894 perfurações), siderúrgico (282 perfurações) e setor automotivo (274 perfurações) (quadro 2), forçando uma aceleração indevida e desnecessária na agenda do Mercosul, que já se encontra em dificuldade para harmonizar a atual TEC.

Gráfico 3 – Tarifas Médias Consolidadas Finais e Número de Perfurações em relação à TEC atual, segundo Diferentes Coeficientes para a Fórmula Suíça



Fonte: Mdic.

Gráfico 4 – Nova Tarifa Consolidada Média para Coeficiente 15 da Fórmula Suíça, TEC Média Atual e Número de Perfurações



Fonte: Mdic.

Além dos resultados comerciais evidentes – de redução expressiva dos superávits comerciais industriais – a radical proposta dos países desenvolvidos tende a reduzir a possibilidade de alterar o tipo de especialização produtiva dos países em desenvolvimento, ao reduzir as margens para a realização de políticas comerciais ativas, limitando a possibilidade de um incremento mais substancial da produtividade no futuro.

Paralelamente, os efeitos em termos de baixo crescimento da produção industrial, com substituição de produção interna por componentes importados e bens finais, afetariam o potencial de geração de empregos na indústria; mas também o perfil dos postos de trabalho gerados, em termos de renda, de condições de trabalho e de vínculo empregatício, tendem a se mostrar francamente negativos, já

que a tendência de especialização regressiva seria confirmada, com a concentração no valor adicionado industrial dos setores de menor produtividade.

O impacto da segunda abertura, apesar dos atuais níveis menores de tarifas, e especialmente num cenário de valorização cambial, pode acabar de “latino-americanizar” o Brasil em termos de estrutura industrial, ficando a meio termo das maquiladoras mexicanas e da produção especializada em bens finais intensivos em recursos naturais dos demais países.

Este desenlace seria ainda mais problemático quando se considera que o Brasil é o mais latino-americano dos países da região em termos de desigualdade, fato que contaria com o agravante da exclusão social de operários industriais e da classe média ocupada em várias atividades profissionais e de gestão em amplos setores da indústria de transformação.



**Negociações de NAMA, abertura econômica e desigualdades
de gênero na indústria brasileira: uma análise setorial**

ESTE TRABALHO PROCUROU, NOS TÓPICOS ANTERIORES, discutir os impactos da abertura econômica para a América Latina, e para o Brasil mais especificamente, concentrando a análise sobre o perfil e o nível de emprego industrial; além de descrever a geometria das negociações da OMC, com foco para NAMA. Quando se integra ambas perspectivas de análise, chega-se à conclusão de que são expressivos os riscos destas negociações para os tecidos produtivos e sociais dos países latino-americanos, pois contribuem para sedimentar um modelo macroeconômico e de inserção externa ancorado na baixa capacidade de geração de empregos industriais, mas também na sua crescente precarização.

Nesta última parte da pesquisa, iniciaremos um resgate teórico das principais visões sobre comércio e gênero, com foco na realidade brasileira e latino-americana.

Em segundo lugar, procuraremos avaliar quais os impactos sobre as desigualdades de gênero oriundos do modelo de abertura adotado pelo país nos anos noventa, com foco para cinco setores de atividade (automobilístico, eletroeletrônico, calçados, têxtil e vestuário), selecionados por serem alguns dos mais potencialmente afetados num cenário de redução tarifária.

Finalmente, apontaremos a situação do emprego, por gênero, nestes mesmos setores, para o ano de 2004, com o intuito de discutir os riscos de uma nova abertura do setor industrial brasileiro, forçada pelas negociações de NAMA, tanto para a mão-de-obra feminina como para as desigualdades de gênero.

Este estudo procura contribuir para o debate sobre inserção externa e desigualdade de gênero. Especialmente nos países latino-americanos, esta temática tem avançado conceitualmente, ainda que os estudos empíricos existentes – e que procuram destrinchar os vários aspectos das relações de gênero – não tenham se desenvolvido no mesmo ritmo (Thorin, 2001 e Ventura-Dias, 2005).

A maioria dos estudos parte de duas premissas básicas, e que devem nortear qualquer interpretação dos dados. Em primeiro lugar, as mudanças de inserção externa tendem a ser não-neutras sob as relações de gênero, por três motivos básicos (Thorin, 2001):

- o estágio anterior de relações de gênero, conformando um dado padrão de desigualdade de gênero;
- as políticas econômicas executadas não tendem a levar em consideração a questão de gênero;
- a expansão econômica mostra-se em alguma medida dependente do trabalho não-reprodutivo das mulheres ou então se beneficia da discriminação salarial de gênero nos setores exportadores.

Além disso, algumas áreas da vida coletiva podem ser especialmente afetadas no bojo dos processos de liberalização econômica (Coche, apud Ventura-Dias, 2005). São elas:

- o nível e o perfil do emprego;
- acesso a serviços públicos;
- efeito preço e impacto sobre o poder de compra;
- desigualdade salarial.

Em linhas gerais, especialmente no caso dos países latino-americanos, tem-se verificado, a partir dos anos noventa, um aumento da demanda de trabalho feminina – tanto em setores altamente empregadores de mulheres como em outras atividades – conformando assim um padrão de emprego flexível e precário. Em algumas zonas de processamento de exportações, a proporção de mão-de-obra feminina oscila entre 60% e 80%, chegando alguns autores caracterizam o crescimento destes países como *female-led* (para uma revisão desta literatura, Thorin, 2001), ou seja, como dependente da super-exploração do trabalho das mulheres, já que os baixos salários implicariam a atração de empresas e a obtenção de altas taxas de rentabilidade.

Daí emerge o aparente paradoxo de que a discriminação e a segregação “favoreceriam” às mulheres, ao menos quando se analisa o mercado de trabalho sob um viés exclusivamente quantitativo. Entretanto, o impacto da abertura comercial sobre as mulheres não pode prescindir de uma análise sobre a desigualdade salarial de gênero e sobre a qualidade dos empregos gerados (Espino e Azar).

Ainda que esta preocupação, com certeza, não esteja embasando as negociações da OMC – já que esta organização sequer discute a agenda social e do trabalho – é importante ressaltar que todas as negociações centrais do atual processo de Doha contribuem, de alguma forma, para ampliar a desigualdade de gênero (Rodríguez e Sanchís, 2003).

Nas negociações de agricultura, por exemplo, deve-se lembrar que existe uma maior concentração das mulheres nos setores de subsistência, os quais tendem a perder espaço, sendo deslocadas do

mercado. Em serviços, corre-se o risco de uma maior dificuldade de acesso às mulheres aos serviços públicos recém-privatizados. Além disso, estas áreas tendem a ser altamente empregadoras de mulheres, as quais se tornam as mais prejudicadas pelos processos de redução do custo do trabalho (inclusive com terceirização). Já em NAMA, as mulheres podem ser duplamente afetadas, de um lado via elevação das importações, e de outro, pela conformação de um padrão de emprego precário e flexível nas exportações industriais.

O presente estudo parte, portanto, do pressuposto de que, à parte um processo de “masculinização do trabalho” – relacionado em grande medida à saída das mulheres de atividades não-remuneradas em direção ao mundo do assalariamento – existe uma tendência ainda mais forte, de “feminização do trabalho” (Thorin, 2001). Seguindo este enfoque, a demanda de trabalho – conformando e exigindo um padrão mais flexível e precário – seria cada vez mais “feminina”, mesmo quando a presença masculina mostre-se predominante em termos quantitativos.

Neste caso, pode-se engendrar um conjunto de diferentes relações de gênero na seqüência de processos de liberalização comercial. Inclusive a gestação de uma convergência para baixo, derivada da piora das condições salariais e de trabalho dos homens (Ventura-Dias, 2005). Estaríamos assim presenciando uma redução das “vantagens comparativas perversas” das mulheres (Azar, 2004).

Esta tendência, de fato, evidenciou-se na América Latina dos anos noventa, ainda que com especificidades setoriais e nacionais. Por exemplo, enquanto, em 1990, 27% das mulheres do setor informal contribuíam para a previdência, contra 33% no caso dos homens; no ano de 2003, este percentual havia se estabilizado para as mulheres, porém caído para menos de 26% para os trabalhadores do sexo masculino (Abramo e Valenzuela, 2006).

Ao mesmo, a brecha salarial entre mulheres e homens ou se manteve estável, ou se reduziu, ainda de forma apenas moderada (Abramo e Valenzuela, 2006), num contexto de perda do poder de compra do salário médio em termos absolutos ou em termos relativos, quando se compara com a produtividade do trabalho.

Adicionalmente, deve-se atentar para a discriminação ou segregação ocupacional das mulheres, na maioria das vezes inseridas em ocupações pouco definidas e especializadas, o que explica parte expressiva das desigualdades de gênero, inclusive no âmbito de um mesmo setor (Pereira de Mello, 2000). Ou seja, além de uma distribuição horizontal de atividades por gênero, existe uma divisão vertical de atividades no seio de uma dada ocupação, onde transparecem as diferenças de gênero (Ventura-Dias, 2005).

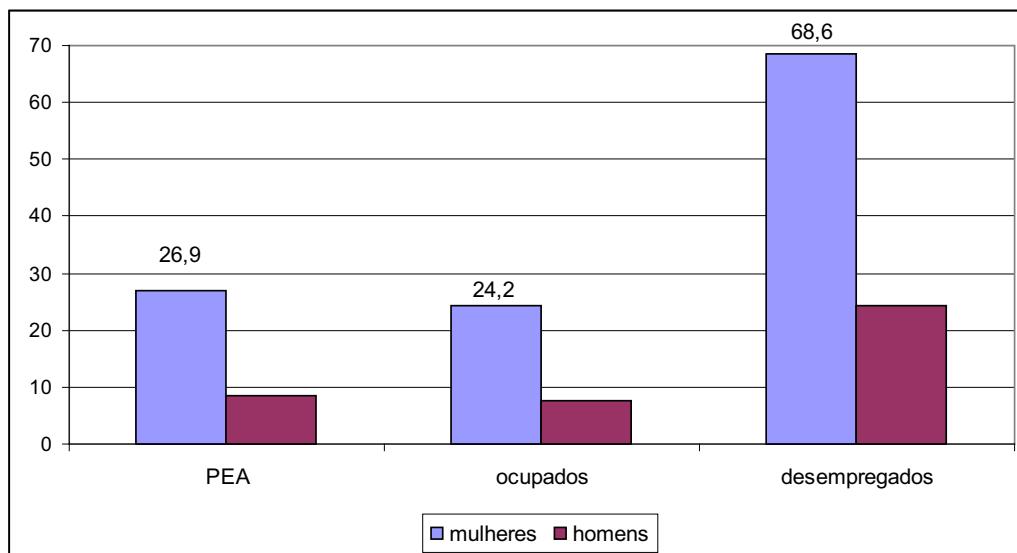
Entretanto, no âmbito do presente trabalho se focará de forma mais detalhada apenas o nível de emprego, o tipo de inserção no mercado de trabalho (posição na ocupação) e o nível de rendimentos na indústria de transformação – a partir dos dados da Rais/MTE e da Pnad/IBGE – o que permitirá captar apenas indiretamente a dinâmica da segmentação ocupacional do trabalho feminino.

No caso da Rais, trabalharemos com o horizonte 1989-1999, enquanto para a Pnad o intervalo considerado será entre 1992 e 1998, por questões de natureza metodológica, mas também porque este período significa o auge da abertura brasileira.

Antes de adentrarmos numa análise dos dados da indústria de transformação, vale à pena um acompanhamento da dinâmica simultânea da evolução da oferta e da demanda de trabalho feminina, comparando-a com a apresentada pela mão-de-obra masculina no Brasil dos anos noventa.

De acordo com o gráfico abaixo, percebe-se uma forte ampliação da oferta de trabalho (PEA) feminina, a qual se expandiu, em termos acumulados, em 27% no período 1992-2000, contra um leve acréscimo da PEA masculina de 8,4% para o conjunto do período. No ano 2000, as mulheres compunham 42% da força de trabalho das seis principais regiões metropolitanas do país. O nível de emprego, ou seja, a demanda de trabalho feminina, também se expandiu mais rapidamente do que a masculina, ainda que ambas abaixo do ritmo demonstrado pela oferta.

Gráfico 5 – Expansão Acumulada da PEA, dos Ocupados e dos Desempregados no Brasil Metropolitano entre 1992 e 2000



Fonte: Pme/IBGE. Elaboração Própria.

Como resultado da maior distância entre oferta e demanda, a população desempregada feminina elevou-se em quase 70% neste período, contra os 25% apurados para os homens. Ao final da década, quase a metade dos desempregados brasileiros eram do sexo feminino.

No caso da indústria de transformação, como reflexo da forte expansão da oferta de trabalho feminina, mas também em virtude da necessidade de manutenção de uma mão-de-obra mais barata e “flexível” – ainda que não para todas as ocupações obviamente – presenciou-se ao longo dos anos noventa uma maior participação feminina no total de empregos deste setor.

Quando se analisa o perfil da distribuição do emprego da indústria de transformação por gênero, percebe-se que as mulheres elevam a sua participação de 27,1% para 27,7% do emprego total entre 1989 e 1999. Este processo acontece para quase todos os setores e prossegue na primeira metade da década seguinte.

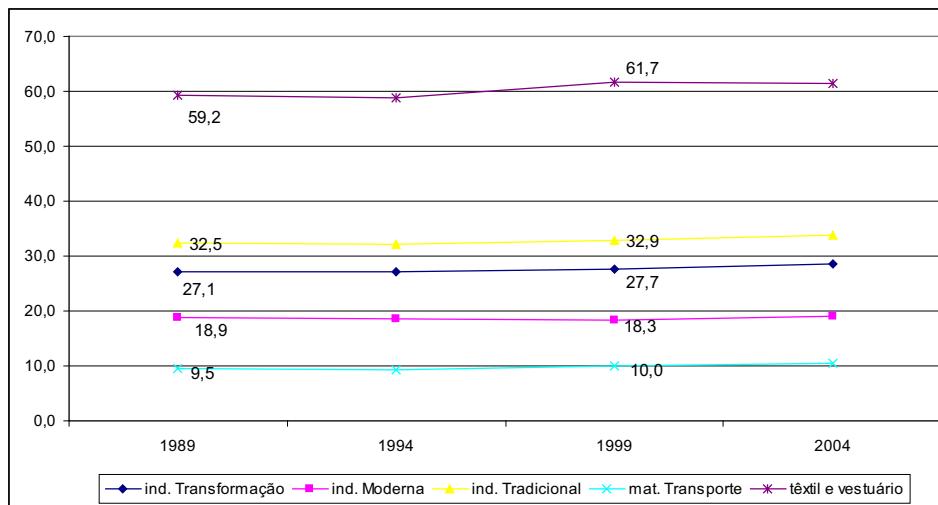
Mesmo no âmbito da indústria moderna, esta tendência pode ser verificada – como, por exemplo, nas indústrias mecânica, de material de transporte e química – ainda que a média das quatro indús-

trias que a compõem esteja subestimada pela importância da indústria elétrica e de comunicações, uma das poucas em que o ritmo de demissão das mulheres superou o dos homens.

A partir de uma análise da tabela 7, chega-se à conclusão de que a indústria de transformação eliminou mais de 1,5 milhão de empregos formais neste período, $\frac{3}{4}$ dos quais eram do sexo masculino. A queda do nível de emprego formal na indústria foi de cerca de 26% para os homens e de 24% para as mulheres, sendo esta defasagem em grande medida explicada pelo desnível em termos de enxugamento na indústria moderna (queda do emprego de 36% para os homens, contra 34% para as mulheres).

Ressalve-se, desta forma, que esta elevação da participação feminina não significou novas contratações, mas uma redução menos abrupta do nível de emprego das mulheres. Por outro lado, depreende-se que muitas delas foram “promovidas” pela metade; ou seja, passaram a exercer funções antes “masculinas”, sem obterem os mesmos salários recebidos pelos homens. É isto que explica, em grande medida, a redução da razão entre salário masculino e feminino na indústria de transformação brasileira.

Gráfico 6 – Participação Feminina no Emprego Industrial
Formal por Tipos de Indústria no Brasil – 1989 a 2004



Fonte: Rais/MTE.

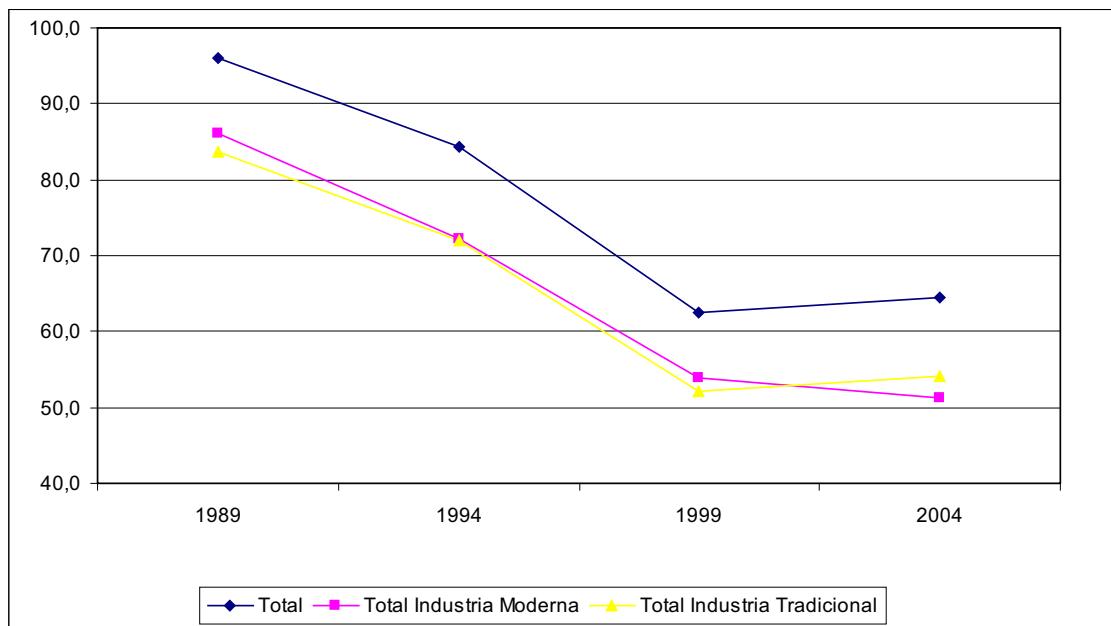
* indústria moderna: mecânica, material de transporte, elétrica e de comunicações e química, segundo a definição de subsetor IBGE; para indústria tradicional, agrega-se o restante dos sub-setores.

Tabela 7 – Variação do Emprego na Indústria de Transformação Brasileira – Saldo Acumulado de 1989 a 1999

	Variação em N. Absolutos 1989-1999			Variação em N. Absolutos 1989-1999		
	total	feminino	masculino	total	feminino	masculino
indústria de transformação	-1.547.761	-391.330	-1.156.431	-25,2	-23,5	-25,8
industria Moderna	-647.584	-125.854	-521.730	-35,5	-33,5	-36,0
industria Tradicional	-900.177	-265.476	-634.701	-20,8	-20,6	-20,9

Fonte: Rais/MTE.

* indústria moderna: mecânica, material de transporte, elétrica e de comunicações e química, segundo a definição de subsetor IBGE; para indústria tradicional, agrega-se o restante dos sub-setores.

Gráfico 7 – Razão Salário Masculino/Salário Feminino no Emprego Formal por Tipos de Indústria – 1989 a 2004

Fonte: Rais/MTE.

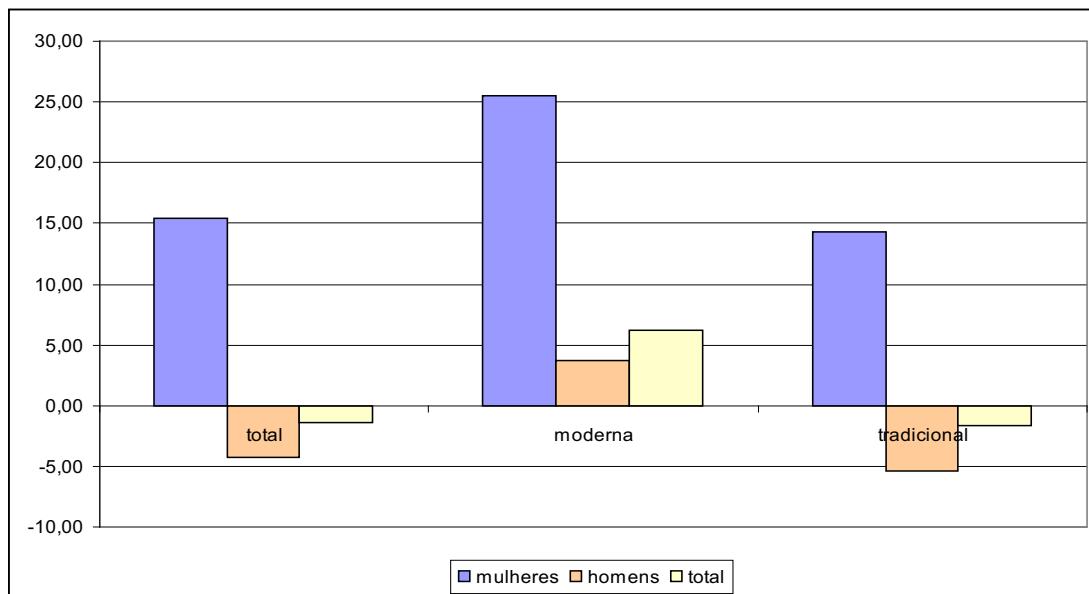
* indústria moderna: mecânica, material de transporte, elétrica e de comunicações e química, segundo a definição de subsetor IBGE; para indústria tradicional, agrega-se o restante dos sub-setores.

Entre 1989 e 1999, de forma simultânea à redução do emprego, percebe-se que o salário dos trabalhadores do sexo masculino que era, em média, 96% superior ao das mulheres, passou a uma diferença de 65%. Observa-se ainda que a redução do diferencial mostrou-se mais elevada entre 1994 e 1999, justamente quando elevou-se a participação das mulheres de forma mais categórica no nível de emprego formal da indústria.

Estes dados apontam para a necessidade de se analisar dinamicamente as relações de gênero na indústria brasileira no bojo de um processo de abertura comercial indiscriminada, ao qual se somou uma latente instabilidade econômica. Ainda que aparentemente os homens tenham perdido mais que as mulheres, vale enfatizar que estas passaram a ocupar alguns empregos e ocupações antes “masculinas”, elevando a sua renda média, mas recebendo salários inferiores aos anteriormente pagos para estas funções. Por outro lado, pode-se cogitar que as mulheres que recebiam níveis salariais mais baixos foram demitidas mais que proporcionalmente que as demais, tendo sido extintas muitas dos empregos relacionados a estas funções e ocupações.

Conforme o gráfico a seguir*, observa-se que apenas na indústria moderna houve uma elevação do salário real médio na década de abertura comercial, de 6,2%. As mulheres passaram a receber um salário 25% superior, basicamente por meio de troca de funções na empresa, ou por demissão das mulheres de baixos salários. Já os homens tiveram um ganho relativo de 4%, o que deve ser resultado de duas tendências: elevação mais forte para as ocupações de maior qualificação e perda expressiva da renda nas ocupações de menor qualificação, onde agora conta com a concorrência das mulheres. Ressalte-se que este ganho relativo se dá apenas para quem conseguiu manter o seu emprego. Todos os que foram demitidos – homens e mulheres – perderam, além daqueles trabalhadores e trabalhadoras que ingressaram no mercado de trabalho, sofrendo mais as mulheres, como se depreende dos indicadores gerais do mercado de trabalho.

* O gráfico 7 compara a variação do salário médio real entre os dois extremos de um período bastante complexo, por ter envolvido, elevados níveis de inflação, sucedido por um processo de estabilização. A comparação entre os níveis de variação serve apenas como uma referência geral para se compreender o novo formato das desigualdades de gênero.

Gráfico 7 – Variação do Salário Médio do Setor Formal por Tipos de Indústria no Brasil entre 1989 a 1999

Fonte: Rais/MTE e INPC/IBGE.

* indústria moderna: mecânica, material de transporte, elétrica e de comunicações e química, segundo a definição de subsetor IBGE; para indústria tradicional, agrega-se o restante dos sub-setores.

Para o total da indústria, houve queda do salário real médio. Esta queda mostrou-se ainda maior para o setor da indústria tradicional, especialmente aquele que sofreu com o aumento das importações. As mulheres tiveram aqui também ganho relativo, o qual se concretizou, porém, apenas para aquelas que conseguiram mudar de funções/ocupações e que não foram demitidas.

Na prática, quem perdeu foi o conjunto dos trabalhadores – apesar de ganhos localizados para algumas categorias e ocupações em termos reais – porque os ganhos de produtividade da indústria se mostraram bem mais dinâmicos para o acumulado dos anos noventa, de cerca de 40%, percentual que se apresentou ainda mais elevado para os segmentos da indústria moderna. Viabilizou-se assim um ainda maior descolamento entre os níveis salariais médios e os ganhos de produtividade obtidos pelas empresas ao longo do período, tendo o novo padrão de desigualdade nas relações de gênero contribuído para tal desenlace.

Um último aspecto deve ser considerado para se acompanhar toda a complexidade com que se manifestam as desigualdades de gênero: a informalidade. Os dados até agora apresentados circunscreveram-se ao emprego formal. Deve-se pois ampliar o alcance da análise, buscando ver como se reproduzem as desigualdades de gênero por meio do uso recorrente de trabalhadores informais, os quais podem ter diversas inserções ocupacionais (sem carteira, trabalhadores por conta-própria e não-remunerados).

Desta forma, de acordo com os dados da Pnad/IBGE para o período 1992-1998 – que se caracteriza pela redução menor do nível de emprego, em grande medida devido à redução dos níveis hierárquicos com racionalização produtiva (Kupfer, 2005) – pode-se perceber o papel estratégico do setor informal no ajuste realizado pela indústria de transformação num cenário de fortíssima pressão competitiva (redução de tarifas, câmbio valorizado, juros altos e comportamento instável do investimento).

Em termos gerais, a redução do emprego formal foi de 7,6%, tendo inclusive o emprego feminino se reduzido a um nível um pouco maior, de 8,5% (contra uma queda de 7,3% do emprego industrial formal).

Mas o fato que merece mais destaque aqui é a expansão do emprego informal na indústria de 10%, mostrou-se especialmente dinâmica para o emprego feminino – expansão de 15% do emprego, contra 7,6% de incremento para os trabalhadores informais masculinos.

Estes dados podem inclusive apontar que as vantagens relativas das mulheres – sempre lembrando que todos os setores estão demitindo trabalhadores de ambos os sexos – provavelmente se concentraram no auge da crise, 1989-1992, tendo estas diferenças sido redefinidas, com prejuízo das mulheres, pela transformação de parte dos seus empregos em informais, como forma de alcançar rentabilidade num ambiente econômico instável.

Tabela 8 – Dados Gerais do Emprego Industrial (Formal e Informal)
na Indústria de Transformação – Brasil, 1992 e 1998

	1992		
	Masculino	Feminino	Total
formal	4.193.791	1.472.831	5.666.622
informal	1.571.045	756.904	2.327.949
total	5.764.836	2.229.735	7.994.571

1998			
	Masculino	Feminino	Total
formal	3.888.937	1.347.389	5.236.326
informal	1.689.838	870.585	2.560.423
total	5.578.775	2.217.974	7.796.749
Variação 1992-1998 (N. Abs)			
	Masculino	Feminino	Total
formal	(304.854)	(125.442)	(430.296)
informal	118.793	113.681	232.474
total	(186.061)	(11.761)	(197.822)
Variação 1992-1998 (em %)			
	Masculino	Feminino	Total
formal	-7,3	-8,5	-7,6
informal	7,6	15,0	10,0
total	-3,2	-0,5	-2,5

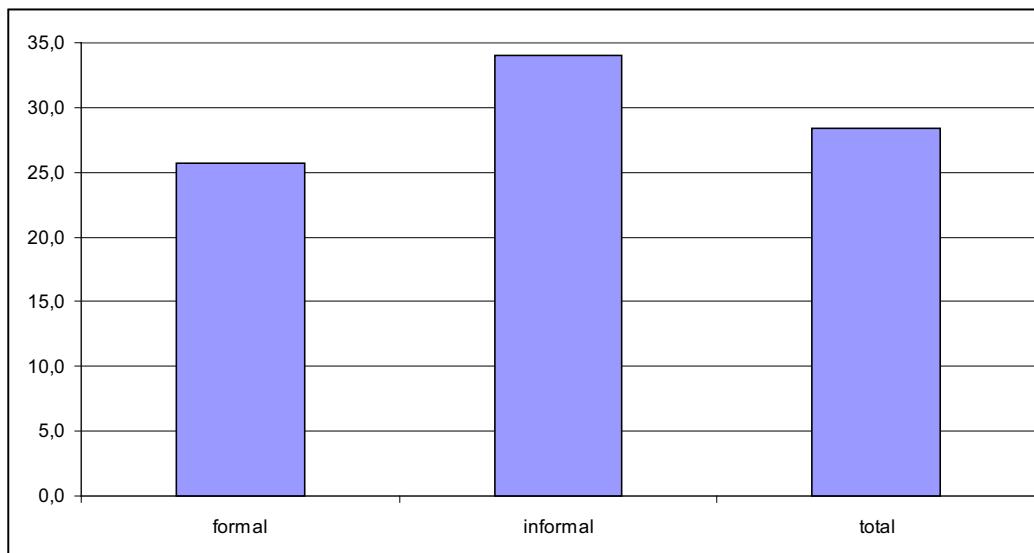
Fonte: Pnad/IBGE.

Quando se somam os vários tipos de emprego, percebe-se que a participação das mulheres no emprego total da indústria de transformação havia alcançado a casa de 28,4%, sendo que a participação no conjunto dos trabalhadores formais chegaria a apenas 25,7%, contra 34% para os trabalhadores informais.

Analisamos agora o comportamento em termos de perfil e qualidade do emprego e desnível de rendimentos, focando na questão da desigualdade de gênero, para os 5 setores selecionados como potencialmente mais afetados num quadro de abertura comercial.

Em termos de nível de emprego, observa-se que – à exceção do setor têxtil que experimentou uma queda de 31,4% do nível de emprego – os demais setores presenciaram uma queda do emprego em torno de 2%. Apenas o setor de material elétrico e de telecomunicações presenciou elevação do emprego, mas também sua suave, de 2%, gerando pouco menos que 6 mil empregos em todo o período.

Gráfico 8 – Participação do Emprego Feminino na Indústria de Transformação por Tipo de Emprego (Formal e Informal) – 1998



Fonte: Pnad/IBGE.

Tabela 9 – Emprego Total em Setores Seleccionados da Indústria de Transformação – Brasil, 1992 e 1998

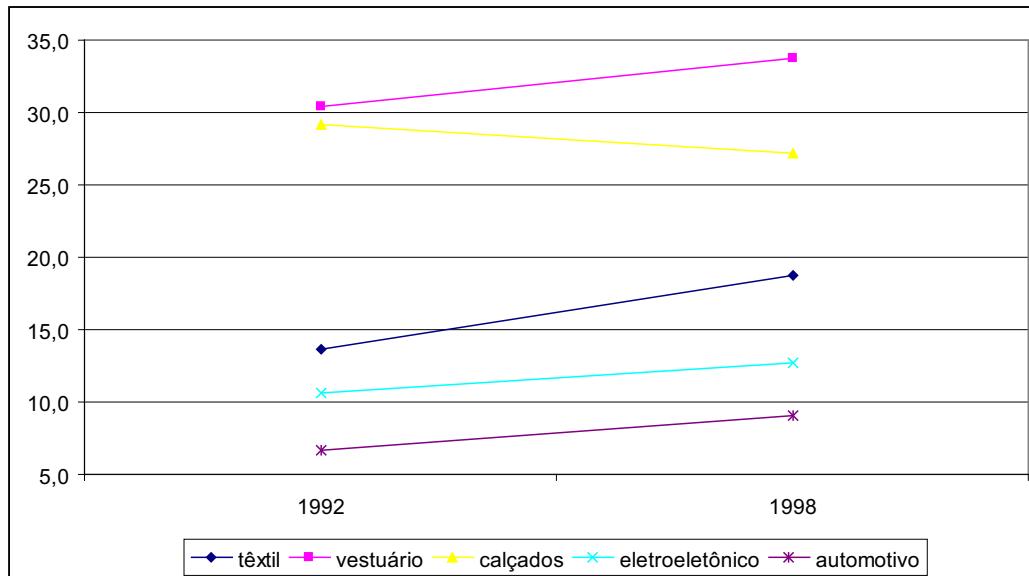
	1992	1998	Varição 1992-1998 (em %)
têxtil	434.569	298.199	-31,4
vestuário	514.735	504.848	-1,9
calçados	361.309	351.416	-2,7
material elétrico e de comunicações	289.230	295.554	2,2
automotivo	430.141	407.964	-5,2

Fonte: Pnad/IBGE.

Também se comprova que quase todos os setores analisados presenciaram uma elevação do nível de informalidade, inclusive o único setor que havia se destacado por saldo positivo de empregos no período.

No setor têxtil, o nível de informalidade sobe cerca de 5 pontos percentuais, de 13,6% para 18,7%. Sem este recurso, a queda do nível de emprego teria se mostrado ainda mais forte. O setor de vestuário chega a um nível de informalidade da ordem de 1/3 dos empregos em 1998. Até no setor automotivo, observa-se uma elevação da taxa de informalidade – que provavelmente se encontra em alguns segmentos no início da cadeia produtiva e que, ao final da década de noventa, representavam 10% da mão-de-obra ocupada. Apenas o setor de calçados reduz o seu nível de informalidade, ainda que de forma pouco pronunciada, mantendo-se aliás como o segundo mais precário dos cinco segmentos analisados.

Gráfico 9 – Nível de Informalidade em Setores Selecionados da Indústria de Transformação – Brasil, 1992 e 1998



Fonte: Pnad/IBGE.

A tabela 10 abaixo permite apurar como se deu esta mudança da taxa de informalidade entre os dois anos. Nos setores mais modernos, automotivo e eletroeletrônico, combinou-se estagnação ou pequena redução do emprego formal com ampliação do emprego informal, ainda que a partir de níveis bastante limitados. No setor têxtil, a ampliação do segmento informal do mercado de trabalho esteve relacionada à demissão maior no segmento formal do que no informal (-35,4%, contra -5,8%) no período 1992-1998. Já no vestuário, houve expansão do segmento informal com redução do emprego formal; enquanto no setor de calçados, manteve-se o nível de emprego formal, concentrando-se a queda da ocupação nos postos de trabalho mais precários.

Tabela 10 – Variação do Emprego Formal e Informal em Setores Selecionados da Indústria de Transformação – Brasil, 1992 e 1998

	1992		1998		Variação 1998/1992		Variação 1998/1992 (em %)	
	formal	informal	formal	informal	formal	informal	formal	informal
têxtil	375.254	59.315	242.304	55.895	-132.950	-3.420	-35,4	-5,8
vestuário	358.394	156.341	334.795	170.053	-23.599	13.712	-6,6	8,8
calçados	255.889	105.420	255.859	95.557	-30	-9.863	0,0	-9,4
eletroeletrônico	258.446	30.784	257.908	37.646	-538	6.862	-0,2	22,3
automotivo	401.175	28.966	370.748	37.216	-30.427	8.250	-7,6	28,5

Fonte: Pnad/IBGE.

Tabela 11 – Variação do Emprego Informal por Gênero em Setores Selecionados da Indústria de Transformação – Brasil, 1992 e 1998

	1992		1998		Variação 1998/1992		Variação 1998/1992 (em %)	
	mulher	homem	mulher	homem	mulher	homem	mulher	homem
têxtil	29.343	29.972	30.271	25.624	928	-4.348	3,2	-14,5
vestuário	125.786	30.555	128.032	42.021	2.246	11.466	1,8	37,5
calçados	62.631	42.789	51.176	44.381	-11.455	1.592	-18,3	3,7
eletroeletrônico	5.673	25.111	9.436	28.210	3.763	3.099	66,3	12,3
automotivo	2.679	26.287	5.455	31.761	2.776	5.474	103,6	20,8

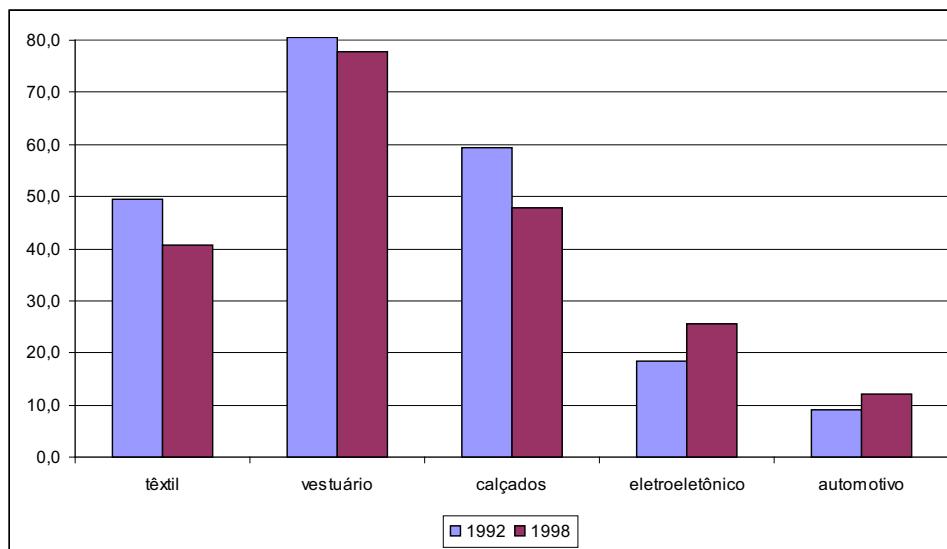
Fonte: Pnad/IBGE.

Já na tabela 11, observa-se que a expansão do setor informal esteve concentrada nas mulheres apenas nos setores mais modernos, tais como indústria automotiva e material elétrico e de comunicações. Também no setor têxtil, a eliminação de empregos informais esteve concentrada na mão-de-obra masculina, contando com uma apenas pequena elevação do emprego informal.

Em calçados e vestuário, reduziu-se a participação das mulheres nos segmentos informais, ainda que elas continuem representando mais da metade dos empregos destas indústrias no ano de 1998.

Como tendência geral, parece, portanto, que a participação das mulheres nos empregos informais eleva-se nos segmentos mais intensivos em capital, como forma de redução de custos e maior flexibilidade produtiva; enquanto naqueles mais intensivos em mão-de-obra, e que dependem de níveis salariais menores e já contam com uma elevada informalidade, a própria feminização das condições de trabalho já não depende mais das desigualdades de gênero para se manter, pois se estabelece um nível salarial e um padrão de emprego profundamente precário tanto para homens como para mulheres.

Gráfico 10 – Participação Feminina no Total dos Empregos Informais de Setores Selecionados da Indústria de Transformação – Brasil, 1992 e 1998



Fonte: Pnad/IBGE.

Já em termos de renda, entre 1992 e 1998, quando se analisa o conjunto dos trabalhadores da indústria de transformação, percebe-se uma queda mais forte para os homens (-16,5%), do que para as mulheres (-9,4%). Esta queda menor da renda feminina está concentrada justamente nos setores que mais dependem dos baixos custos do trabalho para sobrevivência – especialmente num ambiente macroeconômico instável e de forte pressão competitiva – e que tendem a nivelar as vantagens comparativas perversas entre homens e mulheres. O setor de confecções é o caso típico.

Em setores onde se eleva apenas recentemente a participação das mulheres no setor informal, ocorre uma dupla feminização, pela presença das mulheres, mas também pela presença de um novo padrão de emprego precário, o que faz com que a média salarial feminina tenda a cair mais do que o verificado para os homens.

Tabela 12 – Variação da Renda Média Real por Gênero em Setores
Selecionados da Indústria de Transformação – Brasil, 1992 e 1998*

	Feminina	Masculina	Total
têxtil	-12,2	-24,0	-19,2
confecções	-8,0	-29,0	-17,1
calçados	-18,3	-10,4	-11,5
eletrônico	-47,2	-15,4	-15,0
automotivo	-26,6	-18,1	-18,7
ind. Transformação	-9,4	-16,5	-15,6

Fonte: Pnad/IBGE e INPC/IBGE.

* considera trabalhadores formais e informais.

Em síntese, em termos de desigualdade salarial de gênero, esta se estabiliza nos segmentos mais informalizados, sofrendo mais os homens o processo de queda da renda, enquanto nos mais modernos, o processo de precarização é mais recente e afeta mais negativamente as mulheres do que os homens.

Os dados abaixo apontam que no período de forte abertura da economia brasileira, entre 1992 e 1998, reduziu-se o diferencial salarial formal/informal, de 165% para 78%, e de forma bem menos vigorosa o diferencial de gênero, de 83% para 69%. Observa-se também que o diferencial de gênero continuou se elevando no âmbito do setor informal.

Tabela 13 – Dados Gerais sobre a Renda Masculina e Feminina e o seu Diferencial* para o Emprego Forma e Informal em Setores Selecionados da Indústria de Transformação – Brasil, 1992 e 1998*

1992						
	Renda Masculina	Renda Feminina	Dif. Formal/Informal	Dif. Gênero	Dif. Formal Gênero	Dif. Informal Gênero
têxtil	1.343,3	658,2	91,7	104,1	66,9	190,3
confeções	1.393,6	586,4	56,0	137,7	75,5	67,9
calçados	752,4	476,4	70,5	57,9	41,9	56,2
eletrônico	1.976,5	1.831,4	160,9	7,9	84,5	36,7
automotivo	2.151,3	1.667,5	146,2	29,0	32,5	-15,2
ind. Transf.	1.283,3	700,0	165,0	83,3	63,6	48,9
1998						
	Renda Masculina	Renda Feminina	Dif. Formal/Informal	Dif. Gênero	Dif. Formal Gênero	Dif. Informal Gênero
têxtil	1.020,7	577,8	49,6	76,6	59,5	121,4
confeções	989,2	539,4	28,6	83,4	46,0	85,5
calçados	674,2	389,2	18,1	73,2	53,8	51,9
eletrônico	1.672,8	967,3	64,0	72,9	84,2	4,0
automotivo	1.761,3	1.223,6	48,0	43,9	38,9	117,6
ind. Transf.	1.071,4	633,9	78,0	69,0	57,0	67,2

Fonte: Pnad/IBGE.

* Diferencial masculino/feminino: mede quantos % a renda dos homens é maior do que a das mulheres.

Diferencial formal/informal: mede quantos % a renda dos trabalhadores formais é maior do que a renda dos trabalhadores informais. Escolheu-se para mediar a renda dos informais a posição na ocupação mais relevante de cada setor. Em todos os casos, os sem-carteira superaram os autônomos.

Como explicar estas tendências? A aproximação salarial entre formal e informal tem a ver com a generalização dos empregos precários para ocupações e atividades mais qualificadas. A queda do diferencial se dá pelo fato de que a renda dos ocupados do sexo masculino com carteira assinada cai mais do que a das mulheres – para o conjunto da indústria de transformação. Por outro lado, ela se amplia apenas para os empregos precários, já que muitos ocupados homens são alocados nestes empregos, mas mantendo-se a diferença com relação às trabalhadoras mulheres.

Ou seja, percebe-se uma queda do diferencial de gênero nos empregos formais por redução mais forte do salário masculino e elevação do diferencial de gênero para os empregos informais em virtude do aumento da renda mais forte dos ocupados informais do sexo masculino comparativamente às trabalhadoras informais mulheres.

Para todos os segmentos econômicos analisados, percebe-se uma redução da desigualdade salarial entre emprego formal/informal. Já em termos da desigualdade salarial de gênero, esta se reduz para têxtil e confeções, mas se eleva especialmente nos setores mais modernos (automotivo e ma-

terial elétrico e de comunicações). Nos setores onde se apresenta esta redução, isto se justifica pela queda do diferencial no âmbito do setor formal, em virtude da precarização masculina.

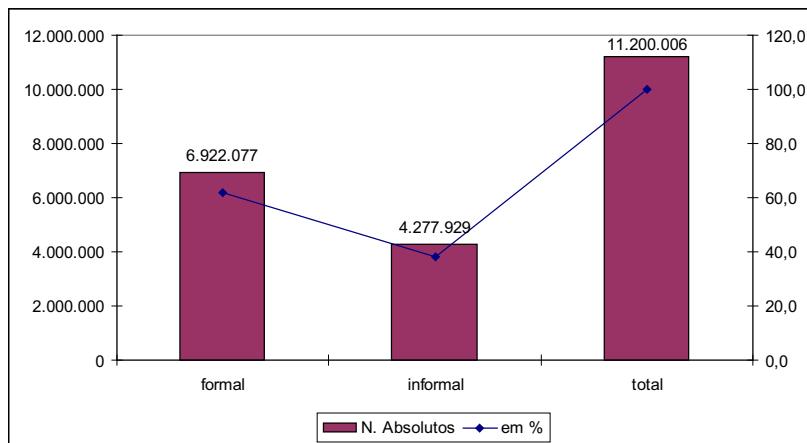
No setor de confecções, verifica-se inclusive uma elevação do diferencial de renda no segmento informal, o que indica um processo de profunda precarização neste setor no contexto da abertura.

Finalmente, analisamos agora o perfil do emprego industrial por tipo de ocupação e gênero para o ano de 2004. Duas questões devem ser levadas em consideração. Em primeiro lugar, entre 1999 e 2004, o Brasil voltou a gerar empregos industriais de forma expressiva. Em segundo lugar, tal fato deve-se, em alguma medida, a uma mudança do ambiente macroeconômico e à menor pressão competitiva, permitindo, como vimos no tópico anterior, uma elevação substancial das exportações industriais.

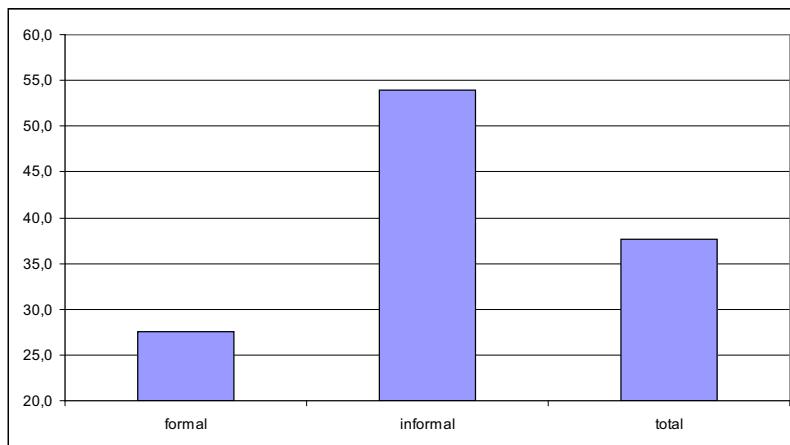
Uma importante ressalva deve ser feita sobre as limitações acerca da comparação entre os dados de emprego na indústria de transformação entre 1998 e 2004. Isto se deve em virtude de uma nova classificação CNAE/IBGE para o ano de 2002, que foi adotada pela Pnad, a partir deste ano. Por isso, optou-se por analisar os dados do período priorizando as variações percentuais.

Observa-se que, em 2004, o Brasil possuía cerca de 4,3 milhões de trabalhadores informais na indústria – a partir da soma dos trabalhadores sem carteira, autônomos e sem rendimentos – os quais perfaziam cerca de 38% do emprego industrial total.

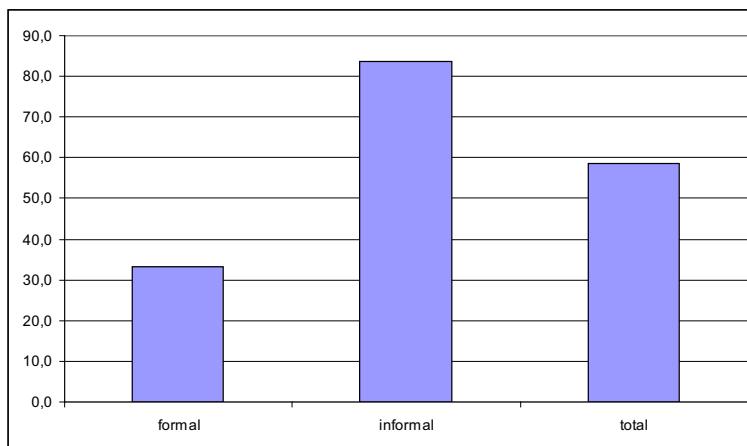
Gráfico 11 – Distribuição dos Empregos (Formais e Informais) na Indústria de Transformação no Brasil – 2004*



Fonte: Pnad/IBGE.

Gráfico 12 – Participação Feminina na Indústria de Transformação por Tipo de Emprego (Formal e Informal) – 2004

Fonte: Pnad/IBGE.

Gráfico 13 – Participação Feminina no Total de Empregos Gerados na Indústria de Transformação por Tipo de Emprego (Formal e Informal) – 1998 a 2004

Fonte: Pnad/IBGE.

Observa-se ainda uma correlação forte entre informalidade e participação feminina no emprego. Hoje, as mulheres já representam mais da metade dos empregos informais na indústria (54% do total). A participação das mulheres no emprego formal é de 27,6%, enquanto no emprego industrial total, elas respondem por um nível próximo de 38% do total. Em números absolutos, havia, no ano de 2004, 4,214 milhões de mulheres empregadas na indústria, das quais 2,305 milhões encontravam-se à margem da legislação trabalhista.

Mais importante ainda, as mulheres responderam por cerca de 60% do aumento de empregos entre 1998 e 2004, o que se deveu, em grande medida, à correlação acima mencionada. Isto porque dos novos empregos industriais informais 84% foram obtidos por mulheres, conforme se depreende do gráfico acima.

Em síntese, o modelo de inserção externa, pautada na competitividade espúria, e mais concentrado nos setores de menor valor agregado, fez uso da precariedade do emprego e dos baixos níveis de salários como ferramenta estratégica (Observatório Social, 2005).

Ainda que as conclusões em termos de desigualdade de gênero não possam ser taxativas, conforma-se um padrão de emprego flexível, de baixos salários e precário, centrado nas mulheres, mas que também passa a assimilar crescentemente mão-de-obra masculina.

O processo de reindustrialização que o Brasil viveu pós-desvalorização cambial parece ter reforçado, ao invés de rompido com este padrão de desigualdade de gênero. Por sua vez, a possibilidade de uma abertura radical e indiscriminada – com valorização cambial e redução das tarifas por meio das negociações de NAMA – tende a leva este padrão de desigualdade ainda mais insustentável para as mulheres.

Apresentamos abaixo uma tabela que apresenta o perfil do emprego por posição na ocupação e por gênero para os cinco setores selecionados, os quais sofreriam mais em virtude da sua maior proteção tarifária, e pelo fato de sofrerem a concorrência chinesa tanto no mercado brasileiro, como disputando mercado com o Brasil em outros países. Em alguns casos, trata-se de uma realidade concreta, especialmente têxtil e confecções e material elétrico e de comunicações, enquanto no setor automotivo esta tendência poderia se manifestar no longo prazo.

Observa-se, de um lado, setores como têxtil e de confecções possuem 55% e 60%, respectivamente, da mão-de-obra empregada no setor informal, enquanto no setor de calçados, este percentual encontra-se num patamar intermediário de 23%, e nos setores automotivo e de material elétrico e de comunicações a taxa de informalidade não chega a 10%.

Depreende-se também, a partir da tabela abaixo, que as taxas de informalidade para as mulheres são ainda mais elevadas, de $\frac{3}{4}$ e $\frac{2}{3}$ de nos dois primeiros setores (têxtil e confecções respectivamente). Outro dado relevante: 95% dos trabalhadores autônomos destes segmentos econômicos são mulheres.

Nos demais setores, também o nível de informalidade é maior para as mulheres, ainda que se mostre num nível bem inferior.

Os efeitos de uma segunda abertura repercutiriam diretamente no nível e perfil do emprego tal como percebemos nos anos noventa. Algumas hipóteses de trabalho surgem a partir da presente pesquisa, não necessariamente complementares, as quais dependem adicionalmente do setor em questão, de sua estrutura de mercado, do seu comportamento econômico recente, do modelo de inserção externa e da presença ou não de empresas multinacionais.

De um lado, poderia ocorrer um maior diferencial de renda entre emprego formal e informal, penalizando as mulheres concentradas nestes últimos. De outro, uma redução mais forte do emprego masculino com substituição por mulheres com salários mais baixos e até mesmo vínculos empregatícios mais precários.

Em linhas gerais, o ritmo de elevação do emprego industrial cairia e a precarização se instalaria naqueles segmentos ocupacionais até então preservados do processo de informalização. Estudos setoriais se fariam necessários para associar a dinâmica do emprego e das desigualdades de gênero às dinâmicas macro e microeconômicas específicas num contexto de crescente abertura.

Tabela 14 – Participação Feminina no Total de Empregos Gerados na Indústria de Transformação por Tipo de Emprego (Formal e Informal*) – 2004**

Atividade Econômica		Números Absolutos			em %			em %		
		Masculino	Feminino	Total	Masc.	Fem.	Total	Masc.	Fem.	Total
Fabricação de produtos têxteis	com carteira	187.959	101.465	289.424	76	20	38	65	35	100
	sem carteira	28.045	48.531	76.576	11	10	10	37	63	100
	conta própria	15.423	323.751	339.174	6	64	45	5	95	100
	Total	247.632	508.462	756.094	100	100	100	33	67	100
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	com carteira	131.998	413.916	545.914	50	30	34	24	76	100
	sem carteira	57.675	234.753	292.428	22	17	18	20	80	100
	conta própria	38.612	637.890	676.502	15	47	42	6	94	100
	Total	263.836	1.362.120	1.625.956	100	100	100	16	84	100
Fabricação de calçados	com carteira	253.084	224.125	477.209	74	69	71	53	47	100
	sem carteira	59.016	75.587	134.603	17	23	20	44	56	100
	conta própria	10.196	11.991	22.187	3	4	3	46	54	100
	Total	343.786	323.832	667.618	100	100	100	51	49	100

Fabricação de mat eletrônico e de apar e equip de comunic	com carteira	71.597	41.345	112.942	89	88	89	63	37	100
	sem carteira	3.263	4.338	7.601	4	9	6	43	57	100
	conta própria	548	-	548	1	-	0	100	-	100
	Total	80.658	46.731	127.389	100	100	100	63	37	100
Fabricação e montag de veicu automotivo, reboques e carroc	com carteira	336.433	44.248	380.681	92	82	90	88	12	100
	sem carteira	23.520	8.101	31.621	6	15	8	74	26	100
	conta própria	1.338	-	1.338	0	-	0	100	-	100
	Total	366.514	54.149	420.663	100	100	100	87	13	100

Fonte: Pnad/IBGE.

* a soma dos empregos das posições da ocupação não é igual ao total, pois este abarca ainda os empregadores, funcionários públicos e não-remunerados.

** estes dados não são comparáveis aos apresentados anteriormente para os anos 1992 e 1998, em virtude de alterações metodológicas da própria Pnad/IBGE. No setor automotivo, as diferenças são ainda maiores, pois não se consideram no ano de 2004 o setor de auto-peças.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMO, Lais e María Elena Valenzuela, Inserción Laboral y Brechas de Equidad de Género en América Latina, in: *Trabajo Decente y Equidad de Género en América Latina*, Lais Abramo, org., Santiago: Organização Internacional do Trabalho, 2006.
- AKYÜZ, Ylmaz, *The Wto Negotiations on Industrial Tariffs: What is at stake for Developing Countries*, Geneva: Third World Network, maio 2005, mimeo.
- AZAR, Paola, *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, 2004.
- BARBOSA, Mário, *Monitoramento das Negociações na Organização Mundial de Comércio (OMC)*, Relatório 1, São Paulo: CUT/REBRIP, julho de 2005.
- BARROS DE CASTRO, Antônio, *El Según Catch Up de la Industria Brasileña: Características y Limitaciones*, Brasília: IPEA, 2003.
- BULMER-THOMAS, Victor, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- CARTA DE GENEBRA, Missão do Brasil em Genebra, ano 4, n. 1, fevereiro de 2005.
- CHANG, Ha-Joon, *Developing Countries Need to Wake up to the Realities of the NAMA Negotiations*, Third World Network, Briefing Paper 26, junho de 2005.
- CHANG, Ha-Joon, *Why Developing Countries Need Tariffs?: How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries' Right to a Future*, South Centre, novembro de 2005, mimeo.
- CEPAL, *Una Década de Luces y Sombras: América Latina y el Caribe en Los Años Noventa*, Santiago: Cepal, 2001.

- CEPAL, *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003*, Santiago: Cepal, 2003.
- CEPAL, *Desarrollo Productivo en Economías Abiertas*, Santiago: Cepal, 2004.
- CIMOLI, Mario e Jorge Katz, *Structural Reforms, Technological Gaps and Economic Development: a Latin American Perspective*, Série Desarrollo Productivo, Santiago: Cepal, 2002.
- CIOSL, *Q&A: the Impact of NAMA Negotiations in the WTO on Employment in Developing Countries*, junho de 2006.
- COUTINHO, Luciano, *Estudo de Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil: Impactos das Zonas de Livre-Comércio*, Campinas, NEIT/IE/UNICAMP, 2002.
- ESPINO, Alma e Paola Azar, *La Economía Global: una Visión desde las Mujeres*, Fascículo 1, in: *Comercio Internacional y Equidad de Género*.
- FFRENCH-DAVIS, Ricardo, *As Economias Latino-Americanas, 1950-1999*, in: *A América Latina após 1930*, Leslie Bethell, org., São Paulo: Edusp, 2005.
- FURTADO, Celso, *A Economia Latino-Americana*, São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1986, 3ª edição.
- IATP, *Finding NAMA: How to Navigate the Market Access Negotiations*, Genebra: abril de 2005.
- KUPFER, David, *Tecnologia e Emprego São Realmente Antagônicos?*, in: *Novo-Desenvolvimentismo: Um Projeto Nacional de Crescimento com Equidade Social*, Rio de Janeiro: Fundação Konrad Adenauer, 2005.
- KUWAYAMA, Mikio, *Latin American South-South Cooperation: from a Regional Public Goods Perspective*, Série Comercio Internacional, Santiago: Cepal, 2005.
- LAIRD, Sam, Santiago Fernandez de Cordoba e David Vanzetti, *Market Access Proposals for Non-Agricultural Products*, Genebra: Unctad, 2004.
- MDIC, *Notas Preliminares sobre as Negociações em NAMA na OMC*, Brasília, 29 de agosto de 2005.
- NAMA NEGOTIATING GROUP, *Report by the Chairman on his Consultations*, março de 2006.
- NAMA 11, *Ministerial Communiqué*, Genebra: 29 de junho de 2006.
- OBSERVATÓRIO SOCIAL, OMC, *Desigualdades Norte/Sul e a Geopolítica do Desenvolvimento: As Negociações do NAMA e os Impactos sobre a América Latina e o Brasil. Relatório Final de Pesquisa*, São Paulo: IOS, 2005a.
- OMC, *Trade Policy Review-Brazil*, Report by the Secretariat, Genebra: OMC, 2004.
- PEREIRA DE MELLO, *O Trabalho Industrial Feminino*, Texto para Discussão n. 764, Rio de Janeiro: IPEA, 2000.
- POCHMANN, Marcio, *O Trabalho sob Fogo Cruzado*, São Paulo: Contexto, 1998.
- RODRIGUEZ, Graciela e Norma Sanchís, *A OMC tem Gênero?*, in: *Estratégia das Mulheres para a OMC*, Graciela Rodriguez, org., Rio de Janeiro: IGTN/Instituto Equit, 2003.

- STIGLITZ, Joseph, *A Globalização e seus Malefícios*, São Paulo: Futura, 2002.
- THIRD WORLD NETWORK, *The WTO Negotiations on NAMA: TWN Statement at European Parliament*, Briefing Paper 28, novembro de 2005.
- THORIN, Maria, *The Gender Dimension of Globalisation: a Review of the Literature with a Focus on Latin America and the Caribbean*, Serie Comercio Internacional 17, 2001.
- TOKMAN, Víctor, *Una Voz en el Camino: Empleo y Equidad en América Latina, 40 Años de Búsqueda*, Santiago: Fondo de Cultura Económica, 2004.
- UNCTAD, *Capital Accumulation, Growth and Structural Change*, in *Trade and Development Report 2003*, Ginebra: Unctad, 2003.
- VALLS PEREIRA, Lia, *Brazil Trade Liberalization Program*, mimeo, 2005.
- VALOR ECONÔMICO, *Brasil Aceita Corte de 50% na Tarifa Industrial*, São Paulo: 8 de novembro de 2005.
- VENTURA-DIAS, Vivianne, *Los Impactos de los Acuerdos de Comercio en la Equidad de Género: el Estado del Debate en América Latina para Integrar la Dimensión de Género en los Estudios de Comercio y Política Comercial*, Serie LATN Papers n. 32, 2005.

