



Estratégias das  
Mulheres

Estratégias das  
Mulheres para

Estratégias das Mulheres para a OMC

Mulheres

OMC Estratégia

Mulheres para a

Estratégias

Mulheres

Estratégias das

Mulheres para a OMC

org. Graciela Rodriguez

Estratégias das



# Estratégias das Mulheres para a OMC

Seminário Internacional  
23 e 24 de junho de 2003  
Rio de Janeiro - Brasil

org. Graciela Rodriguez

 FUNDAÇÃO HEINRICH BÖLL



 Instituto EQÛIT  
Gênero, Economia e Cidadania Global

Coordenação Geral:  
Graciela Rodriguez

Tradução:  
Ricardo Silveira

Revisão:  
Elisabeth Simões

Edição:  
Luciana Siqueira

Desktop publisher:  
Izabel Ferreira

Fotografia:  
Luciana Siqueira

Filmagem do seminário:  
Daniel Neves

Tradução durante o seminário:  
Ricardo Silveira e equipe

Apoio:  
Rogéria Peixinho

## Agradecimentos

Gostaríamos de agradecer a IGTN, seu Secretariado, as equipes nos diversos continentes e a equipe organizadora local, pela oportunidade de realizar este debate enriquecedor.

Gostaríamos também de agradecer as/os palestrantes pelos seus aportes e subsídios para o aprofundamento da temática, que em muito contribuíram para o sucesso do Seminário.

Gostaríamos de agradecer as entidades que fizeram possível este evento com seu apoio: F. Ford, F. Heinrich Böell - Brasil, OXFAM - Brasil, ACTION AID - Brasil, HIVOS, UNIFEM Região Andina, REBRIP e IGTN- Capítulo Latinoamericano.

Gostaríamos, finalmente e em especial, de agradecer às participantes do Seminário que com suas contribuições e mobilização, estão possibilitando ao movimento de mulheres, junto aos outros movimentos sociais globais, avançar na perspectiva de um mundo sem desigualdades, mais justo e equitativo.



# **Estratégias das Mulheres para a OMC**



## ÍNDICE

### INTRODUÇÃO

As Mulheres frente a OMC e as regras do Comércio Internacional - <i>Graciela Rodriguez</i> .....	9
--	---

### I. GLOBALIZAÇÃO E PÓS-GUERRA, UNILATERALISMO *VERSUS* MULTILATERALISMO 15

Os Desafios da Globalização na América Latina pela ótica do gênero - <i>Cecilia López Montaña</i> .....	16
---	----

### II. COMÉRCIO INTERNACIONAL, DESENVOLVIMENTO E GÊNERO 29

Gênero e políticas de comércio: um panorama das conexões e articulações - <i>Mariama Williams</i> .....	30
A OMC tem gênero? - <i>Graciela Rodriguez e Norma Sanchis</i> .....	36

### III. OMC: ANTECEDENTES, IMPACTOS E PERSPECTIVAS DAS NEGOCIAÇÕES E INTERESSES DOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO 43

Fatos e Características do Sistema Global de "Livre Comércio" - <i>Dot Keet</i> .....	44
As Questões do Desenvolvimento na Organização Mundial do Comércio (OMC): antecedentes e perspectivas - <i>Viviane Ventura Dias</i> .....	50

### IV. TEMAS DA OMC: AGRICULTURA, SERVIÇOS E PROPRIEDADE INTELECTUAL 55

A OMC e o acordo sobre Agricultura - <i>Maria Riley</i> .....	56
Comércio de Serviços na OMC - <i>Daniela Perez Gavidia</i> .....	59
A quantas andam a Agricultura e a Propriedade Intelectual - <i>Adriano Campolina</i> .....	65

### V. DOHA E OS "NOVOS TEMAS": INVESTIMENTOS, COMPETÊNCIA, COMPRAS GOVERNAMENTAIS E FACILITAÇÃO DO COMÉRCIO 73

O Investimento na OMC a partir de uma Perspectiva de Gênero - <i>Marina B. Durano</i> .....	74
Compras Governamentais - <i>Kjeld Jacobsen</i> .....	80
Política de Concorrência e Compras Governamentais na OMC: o que está em jogo para o gênero e o desenvolvimento? - <i>Mariama Williams</i> .....	83

### VI. O CONTEXTO HEMISFÉRICO: ALCA, ACORDOS BILATERAIS E COMPROMISSOS DE GÊNERO 91

Cenário brasileiro: o jogo de forças na ALCA e na OMC - <i>Fatima Mello</i> .....	92
Contexto Hemisférico: ALCA, Acordos Bilaterais e Regionais, e compromissos de Gênero – a ótica do CARIBE - <i>Miosotis Rivas Peña</i> .....	97
Liberalização comercial: o caso chileno - <i>Marilu Trautmann</i> .....	105

### VII. DECLARAÇÃO POLÍTICA DO FÓRUM INTERNACIONAL DOS DIREITOS DAS MULHERES NOS ACORDOS COMERCIAIS 109



SEMINÁRIO INTERNO DO IGTN, 19 A 21 DE JUNHO DE 2003.

---

## INTRODUÇÃO

# As Mulheres frente a OMC e as regras do Comércio Internacional

---

Graciela Rodriguez<sup>1</sup>

A importância crescente do comércio internacional no modelo de desenvolvimento adotado pelos países do mundo globalizado, e em consequência, o impacto sobre a vida de homens e mulheres e as relações de gênero, nos obrigam a reflexão e aprofundamento desta temática.

A óbvia necessidade de crescimento econômico dos países está sobredimensionando o papel do comércio internacional e valorizando-o como uma condição que irá promover de maneira quase automática o desenvolvimento. Entretanto, os resultados contraditórios que a liberalização comercial tem provocado impõem o questionamento.

A abertura indiscriminada dos mercados às importações nos países em desenvolvimento não vem provocando, até o momento, resultados alentadores. O mesmo se pode dizer se analisamos a expansão da produção de bens de exportação. Na medida em que não tem estendido seus efeitos positivos sobre outros setores das economias nacionais, acaba formando “ilhas” de crescimento no interior dos países. Os casos da *maquila* (indústria de montagem precária) e do setor automotriz no México são um exemplo contundente da escassa “contaminação” ao conjunto da economia nacional, dos resultados da expansão exportadora desses setores.

O processo de ajuste estrutural que constitui parte do receituário liberal assumido nas duas últimas décadas e que promete o desenvolvimento dos países pobres ou menos desenvolvidos, é acrescido assim, do último ingrediente que completaria o modelo: o comércio internacional sem fronteiras. A abertura comercial abriria portanto, um novo patamar de expansão à globalização neoliberal.

A criação da OMC (Organização Mundial de Comércio) em 1995 ao fim das negociações da Rodada Uruguai, vem completar a arquitetura das Instituições Multilaterais desenhada depois da Segunda Guerra Mundial nos acordos assinados em *Bretton Woods*, e que reatualizada pelo Consenso de Washington, estava destinada a dar estabilidade ao

---

1 Coordenadora do Instituto EQUIT (Gênero, Economia e Cidadania Global, do Brasil). Coordenadora do Capítulo Latino-americano da Rede Internacional de Gênero e Comércio, do Ponto Focal Brasil e do GT de Gênero da REBRIP (Rede Brasileira pela Integração dos Povos). Membro da coordenação executiva do comitê de mulheres da ASC (Aliança Social Continental).

capital internacional e ampliar seu livre fluxo na economia globalizada.

As profundas modificações vividas pelo sistema produtivo na segunda metade do século recentemente terminado, requerem um sistema que garanta esse fluxo transfronteiriço dos capitais para a produção e que permita também a distribuição e o comércio em escala mundial. Atualmente, a produção se organiza com base no trânsito quase irrestrito dos capitais, que podem estabelecer sua base territorial em qualquer lugar do planeta e que ao mesmo tempo demandam um mercado global para vender seus produtos ou serviços.

Reconhecemos o papel importante que pode cumprir o comércio internacional para a ampliação e o desenvolvimento das economias nacionais. Porém também percebemos, que quando se fala em comércio, na verdade, está se tratando de temas que ultrapassam com folga os assuntos comerciais e as negociações, cada vez mais, visam alcançar a formulação do marco jurídico que facilite e fortaleça a dinâmica globalizada do sistema de produção e reprodução do capital.

Neste sentido, sabemos que é preciso analisar mais profundamente as importantes conseqüências que esse fluxo de capitais e o comércio têm trazido para as economias nacionais e regionais e para a força de trabalho a nível mundial.

O livre trânsito de capitais tem se voltado, com notável preferência, à maximização do lucro através da exploração das chamadas “vantagens comparativas” dos países pobres: disponibilidade de mão-de-obra barata e de recursos naturais abundantes, aliados a um controle pouco rigoroso da legislação e dos mecanismos de fiscalização

Assim, o IED (Investimento Estrangeiro Direto) tem se direcionado aos países e regiões onde há abundância de tais fatores de produção e onde é favorecido pela oferta, freqüentemente generosa dos governos dos países periféricos, em infra-estrutura pública.



GRACIELA RODRIGUEZ, COORDENADORA DO SEMINÁRIO  
“ESTRATÉGIAS DAS MULHERES PARA A OMC”



NA MESA DE ABERTURA DO SEMINÁRIO: GRACIELA RODRIGUEZ, COORDENADORA DO CAPÍTULO LATINO-AMERICANO DO IGTN; MARIA LAURA SALES PINHEIRO, SUB-SECRETÁRIA DO MINISTÉRIO DE POLÍTICAS PÚBLICAS PARA MULHERES, REPRESENTANTE DA MINISTRA EMÍLIA FERNANDES E MARIA RILEY, COORDENADORA GERAL DO IGTN.



PLATEIA DAS PARTICIPANTES DO SEMINÁRIO INTERNACIONAL "ESTRATÉGIAS DAS MULHERES PARA A OMC".

Sem falar nos altos custos do uso intensivo dos recursos naturais, nas seqüelas advindas de seu esgotamento e na poluição que este modelo tem fomentado, nos interessa particularizar a temática das conseqüências sobre a mão-de-obra da deterioração das condições de trabalho como pré – requisito para o investimento estrangeiro.

De fato, é possível perceber em muitos casos, a atração que a disponibilidade de mão-de-obra feminina acaba exercendo sobre as escolhas de investimento de capitais nos países periféricos. Essa preferência pelo trabalho feminino, mais barato, se dá não só em relação ao valor da mão-de-obra nos países centrais senão também devido à segregação de gênero no interior dos países não industrializados.

Neste sentido, para o movimento de mulheres se faz necessário reconhecer e pesquisar as situações e os impactos que o comércio internacional vem exercendo sobre o trabalho das mulheres e sobre a brecha salarial existente nas economias periféricas.

De outro lado, os papéis sociais estruturados sobre o gênero, colocam responsabilidades especiais sobre as mulheres em termos do trabalho da reprodução social, sobre o qual o Estado deixa recair um peso cada vez maior com o recuo de suas próprias funções e responsabilidades.

Tudo isto nos coloca de manifesto a relevância da análise de gênero sobre o comércio internacional e a pertinência da busca de dados e informações sobre os efeitos do mesmo na vida cotidiana das mulheres. Permanece vigente a necessidade de acumular pesquisas e estudos de caso como também de sistematizar análises na perspectiva de detectar tendências, já que os resultados por países ou por setores econômicos podem oferecer enorme diversidade de efeitos, inclusive simultaneamente positivos e negativos.

Ao mesmo tempo em que o comércio internacional pode representar oportunidades de desenvolvimento para as mulheres dos países periféricos, em muitos países e setores produtivos ele vem gerando lucro a partir das desigualdades de gênero existentes nas sociedades e, por isto mesmo, ajudando a consolidar e ampliar tais desigualdades, na

contramão dos processos de equidade de gênero que os programas de desenvolvimento devem buscar aprofundar.

A liberalização comercial não tem sido neutra em relação a estes aspectos, pelo contrário, pode e está ocasionando forte impacto sobre a brecha salarial de gênero, a dupla jornada de trabalho das mulheres e, de modo geral, sobre o cotidiano de desigualdade que elas vivem.

Por estes motivos, a Rede Internacional de Gênero e Comércio (IGTN – *International Gender and Trade Network*) tem se constituído com o objetivo de indagar e conhecer tais processos e, simultaneamente, incidir sobre as negociações com vistas ao fortalecimento do interesse das mulheres nas regras que irão reger o comércio internacional.

## **AS NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS**

Como decorrência dessa importância do comércio, tanto para a expansão do capital como para as economias subsidiárias, é possível notar o peso determinante que assumem as negociações comerciais. As regras que vem sendo negociadas na OMC para definir o marco jurídico do intercâmbio comercial entre as nações, irão afetar profundamente a vida dos países e de suas populações.

Ao mesmo tempo, devemos levar em consideração que às negociações que se levam no âmbito da OMC, devem somar-se àquelas que estão sendo realizadas por iniciativas regionais ou bilaterais. As negociações da Alca (Área de Livre Comércio das Américas) representam um caso significativo para mostrar este processo articulado. Cada vez resulta menos possível pensar isoladamente sua negociação num ambiente continental de acordos plurilaterais como TLCAN (Tratado de Livre Comércio da América do Norte) e Cafta (Acordo Centro Americano de Livre Comércio) e bilaterais como o acordo EUA – Chile, que implicam em muitas pressões sobre as estratégias dos países do continente. Deste modo, deve se realizar uma leitura integrada dos impactos provocados pelo conjunto das negociações e os diversos cenários que elas provocam.

Assim, do ponto de vista da sociedade civil se faz iniludível acompanhar o progresso destes processos, que atualmente se encontram sob o comando de governos que muitas vezes não consultam nem informam as suas populações e inclusive aos Parlamentos nacionais sobre o alcance dos compromissos assumidos. Em relação a isto, continua sendo prioritária a construção de capacidades junto à sociedade civil e especificamente junto aos movimentos de mulheres para qualificar a incidência frente aos governos e nas instâncias multilaterais.

De outro lado, os aspectos que fazem a transparência das negociações vêm sendo cada vez mais alvo da ação dos movimentos sociais, preocupados com os múltiplos efeitos das decisões macroeconômicas tomadas no âmbito da OMC.

Desse modo, o acompanhamento de perto das negociações por redes nacionais ou internacionais que demandam, conhecem, se articulam e elaboram propostas alternativas tem qualificado a participação cidadã com vistas a exigir dos governos a explicitação de suas estratégias e políticas comerciais.

Muito ainda deve ser refletido sobre estes temas e, neste sentido, o aprofundamento do debate é um dos objetivos da Rede Internacional de Gênero e Comércio diante do progressivo avanço das negociações dos acordos de “livre comércio”.

## **ESTRATÉGIAS DAS MULHERES FRENTE AO COMÉRCIO INTERNACIONAL**

A partir da necessidade de estabelecer um posicionamento desde a perspectiva das mulheres e da equidade de gênero frente aos acordos comerciais em negociação na OMC, enfrentamos o desafio de realizar um seminário internacional com mulheres dos diversos continentes da Rede Internacional de Gênero e Comércio para, em conjunto, debater e definir uma estratégia comum para influenciar os governos na Reunião Ministerial realizada em Cancun, no México, em setembro de 2003.

O seminário “Estratégias das mulheres frente a OMC” foi realizado nos dias 23 e 24 de junho, na cidade do Rio de Janeiro (Brasil). Contou com a participação de mais de 60 mulheres do Brasil e do continente americano, com representantes de importantes entidades de mulheres e com feministas de todos os continentes e regiões onde se encontra organizada a IGTN (África, Pacífico, Ásia, Europa, Caribe, América do Norte e América Latina).

A presente publicação oferece o resultado dos debates empreendidos em cada um dos painéis realizados, trazendo a riqueza das exposições apresentadas por todos/as os/as palestrantes.

O primeiro bloco de exposições teve a intenção de situar o debate na conjuntura internacional. Foi um ano especialmente agitado pelas turbulências originadas na brutal guerra ao Iraque, provocada unilateralmente pelo governo dos EUA e que foi amplamente condenada pelos movimentos sociais do mundo inteiro.

Evidentemente, é impossível falar de comércio internacional sem situar as negociações no marco da militarização crescente e das múltiplas formas de pressão exercidas pelos países poderosos. Fica cada vez mais claro que os EUA tem perdido seu poder de convencimento sobre as virtudes do “livre comércio” e lança mão até de uma exemplar guerra “ilegal e imoral” para exercer a imposição do modelo.

O segundo momento procurou refletir sobre as correlações existentes entre comércio internacional, gênero e desenvolvimento com equidade para os países, em especial para os chamados periféricos, geralmente exportadores de produtos primários ou com escasso valor agregado, tanto em termos tecnológicos quanto em qualificação de sua mão-de-obra. Este painel nos coloca o desafio de tornar visíveis as correlações sobre a equidade de gênero no interior dos países e entre países provocadas pelos intercâmbios comerciais globalizados que acabam agravando as desigualdades sociais. Os processos políticos, sociais e, em suma, democráticos dos países se vêem cada vez mais afetados por decisões macroeconômicas tomadas na OMC e em outras negociações comerciais. A integração dos diversos fenômenos que complementam esta análise complexa da realidade mundial foi o que se buscou neste momento dos debates.

Finalmente, realizamos um aprofundamento dos temas que consideramos de relevância para o trabalho produtivo e da reprodução social, e que já fazem parte ou podem ser incluídos na agenda da OMC: agricultura, serviços, direitos de propriedade intelectual, investimentos e compras governamentais. Eles conformam o campo temático em jogo nas negociações de comércio, que como se percebe, incluem ou se propõem incluir uma tamanha diversidade de assuntos, com enormes consequências sobre a vida da população do mundo. Assim, estiveram presentes na reflexão os aspectos da agricultura e da soberania alimentar dos países, bem como os temas da saúde da população e os riscos embutidos nas propostas de direito de propriedade intelectual. Para os povos indígenas e as populações camponesas, que defendem a agricultura familiar e a transmissão do conhecimento popular sobre sementes e ervas medicinais estas negociações podem significar o fim da sua sobrevivência. O debate sobre serviços abriu uma vasta gama de assuntos implicados nos acordos em jogo no GATS (Acordo Geral sobre Comércio de Serviços) que englobam prestação de serviços de educação, saúde, água, energia, telefonia, etc..

Colocamos sobre estas temáticas a perspectiva de gênero, que nos permite visibilizar os efeitos que as definições do comércio impõem a homens e mulheres e, especialmente, às desigualdades entre eles.

Esperamos que a presente publicação possa contribuir para o aprofundamento deste debate e que permita adensar nosso conhecimento e reflexão sobre as consequências das mudanças globais, especialmente da liberalização comercial, nas perspectivas de vida da população do planeta.

# GLOBALIZAÇÃO E PÓS-GUERRA, UNILATERALISMO *VERSUS* MULTILATERALISMO



PAINEL COM CECÍLIA LOPEZ MONTANO E JOSÉ MARIA GOMEZ.

---

# Os desafios da globalização na América Latina pela ótica do Gênero

---

Cecilia López Montaña<sup>1</sup>

## I. INTRODUÇÃO

A globalização não tem sido uma experiência fácil para a América Latina. Ao se encerrar a década de 90 e iniciar o novo século, são muito preocupantes os indicadores econômicos, sociais e ainda os políticos. O último quinquênio se perdeu em termos de desenvolvimento e bem-estar, quando se registrou um crescimento negativo entre 1998 e 2002, de -0,8%, caiu a renda *per capita*, aumentou em termos absolutos a pobreza e se ampliaram as desigualdades – o grande pecado latino-americano (CEPAL, 2002). Em vários países a governabilidade passou por momentos difíceis, devido ao afloramento de um cidadão mais consciente das frustrações geradas pelas mudanças de modelo econômico e político que não corresponderam às expectativas de progresso e igualdade prometidas. Supunha-se que a abertura econômica e a democracia seriam a combinação ideal para uma região que esperava mudanças.

Em repúdio a esta nova forma de relação entre indivíduos, economias, culturas, política, justiça, se passou a buscar um outro tipo de globalização menos hegemônica, que atenda aos interesses dos países em desenvolvimento. A primeira discussão se concentrou no Consenso de Washington, receita econômica aplicada como eixo dos processos de abertura que, sem dúvida, não produziu os benefícios anunciados pelos que a propuseram – os organismos multilaterais. O debate atual é muito mais amplo e passa pela busca de fórmulas que permitam à região minimizar os custos da globalização e maximizar os benefícios. A América Latina quer, ou melhor, requer pertencer aos setores vitoriosos desta nova realidade mundial e sair definitivamente da fila dos perdedores.

Mas a América Latina não é a África, que tenta encontrar uma saída de sua precária situação através do projeto Nepad (*The New Partnership for Africa's Development*), baseado na ajuda internacional. A região requer ser considerada sócia do mundo desenvolvido em condições de igualdade. A questão de fundo é: como chegar a competir nos mercados mundiais num plano menos assimétrico do que o enfrentado atualmente?

---

1 Ex-ministra do Meio Ambiente e Agricultura da Colômbia e ex-embaixadora da Colômbia na Holanda. Consultora de organismos internacionais - Cepal e BID.

Como construir um espaço de negociação comercial, melhor ainda, política, que permita enfrentar com êxito os países industrializados que dominam os espaços econômicos do mundo?

Não se trata apenas de uma inserção no comércio internacional mas também de definir o papel de seu mercado interno, tão subestimado nos debates atuais mas tão ligado à busca por melhorias no emprego e nas condições de igualdade. Conforme repete Dani Rodrik, os esforços externos devem ser complementados pelos esforços internos em termos de poupança, investimento e consumo. Entregar uma produção nacional à concorrência internacional quando não se têm os níveis de competitividade adequados é enviar a pobreza para grandes levas de produtores. Pode ser eficiente a curto prazo em termos econômicos, mas é ineficiente a médio e longo prazos em termos sociais.

Este processo de busca por novas estratégias não pode ocorrer sem que se considerem as profundas diferenças que distinguem homens e mulheres latino-americanos no que tange a sua contribuição e benefícios para o desenvolvimento da região. Nas últimas décadas, as mulheres da América Latina invadiram o espaço público sem poder compartilhar com o homem a “economia do cuidado”, sem remuneração nem reconhecimento público. Entre os atores sociais, elas assumiram os maiores custos das políticas econômicas atuais e, por conseguinte, ganharam o direito de participar da busca por um futuro melhor. Sem a dimensão do gênero não se atingirá a igualdade na América Latina.

## II. A GEOPOLÍTICA E A INTEGRAÇÃO

Para muitos analistas, os atentados de 11 de setembro mudaram a geopolítica mundial e, nessa perspectiva, a América Latina precisa retomar o tema da integração regional para poder existir no cenário internacional (Paranaguá, Paulo, *Le Monde*, 18 de junho de 2003). O ponto central é: quem deve liderar esse processo, os Estados Unidos ou o Brasil? Essa questão não é vista dessa maneira na América Latina, que se limita a atacar a Alca (Área de Livre Comércio das Américas), impulsionada pelos Estados Unidos conforme seus próprios termos, ou a apoiá-la sem sugerir alternativas claras. Entrementes, muitos países querem seguir o caminho do Chile, que acaba de assinar um acordo bilateral com a potência mundial e segue sozinho convencido de que seu destino é se distanciar de seus vizinhos latino-americanos.

Examinando os processos de integração que a América Latina vem desenvolvendo desde a década de 60 pode-se afirmar que este tema tem estado permanentemente na pauta política e econômica da região nos últimos quarenta anos: todos os governos latino-americanos investiram uma importante quantidade de recursos humanos e materiais, com óticas diferentes e diferentes graus de intensidade, no projeto da integração econômica (Arellano, Gerardo, 1997). Este longo processo deu lugar a uma série de instituições formais com uma mistura de resultados entre êxitos e fracassos. A integração da região foi vendida como um componente relevante das estratégias de desenvolvimento econômico, como um elemento para incrementar e consolidar poder político, e como instrumento para conseguir uma inserção mais eficiente na economia mundial. Não obstante, a natureza e a evolução desses resultados confirmam a prioridade que vem tendo o econômico, e mais que isso o comercial, sobre outros propósitos.

Nos primeiros anos da década de 90, a abertura das economias latino-americanas fortaleceu os processos de integração na região. Este é, sem dúvida, um dos resultados mais interessantes e importantes da entrada da América Latina no movimento da globalização. Pode-se dizer, em termos gerais, que a abertura e a integração se apoiaram mutuamente durante um certo período. Essa etapa da integração latino-americana, diferente da que predominou entre as décadas de 1960 e 1990, marcada pelo esquema de desenvolvimento protecionista, é reconhecida como “regionalismo aberto”, que é um sistema de preferências que cria comércio entre membros de um acordo sem elevar barreiras já existentes com respeito a outros países do mundo (CEPAL, 1998). A desaceleração das economias, a partir da segunda metade da década de 90, e a impossibilidade de recuperar uma dinâmica econômica nos primeiros anos do novo século geraram um cenário confuso para o comércio intra-regional, propósito real destes mecanismos.

### **II.1. Acordos sub-regionais e não regionais**

Por razões que nunca foram suficientemente exploradas, no tema da integração tem predominado os acordos sub-regionais. Na América Latina existem atualmente quatro acordos que, conforme sua importância, são: Mercosul, Comunidade Andina, Mercado Comum Centro-americano e Caricom (Mercado Comum e Comunidade do Caribe). Somente México, Chile, República Dominicana, Panamá e Cuba não pertencem formalmente a nenhum desses quatro acordos. Mas o Chile, por sua vez, que assinou um acordo de livre comércio com o bloco de países que formam o Mercosul, acaba de subscrever um acordo bilateral com os Estados Unidos e negociou outro com a União Européia. E mesmo o México, que mantém tratados com vários países da área, entrou em 1993 para o TLCAN (Tratado de Livre Comércio da América do Norte), com os Estados Unidos e o Canadá, sendo o primeiro país latino-americano a conseguir concretizar sua participação neste acordo.

Os analistas destes processos assinalam, com insistência, que todos eles se distinguiram pelas contradições que os caracterizaram. Além disso, foram esforços sub-regionais que, apesar do êxito relativo em determinados períodos, não contribuíram para a formação de um esquema integral de intercâmbio comercial que permitisse à região atuar em conjunto nos mercados mundiais. E mais ainda, com as grandes diferenças entre os diversos acordos, em termos gerais, a proposta ou pelo menos a visão política ficou mais no discurso que na realidade (López, Montaña, 2000).

A prova contundente de que não atendem a uma proposta abrangente envolvendo um verdadeiro projeto político latino-americano é que sua avaliação se faz sempre em termos de fluxos do comércio gerado. A Cepal (Comissão Econômica para a América Latina) destaca que, nesses termos, sem dúvida o mais avançado é o Mercosul, que desde 1996 agrupava 207 milhões de habitantes, com um produto interno bruto de 725 bilhões de dólares e uma renda *per capita* de 3.500 dólares. A percentagem de exportações entre os países membros cresceu de 8,9% em 1990 para 22,7% em 1996, muito mais que qualquer outro dos acordos mencionados. A Comunidade Andina, o acordo de maior desenvolvimento institucional, em 1999 tinha 100 milhões de pessoas, um PIB de 204

bilhões de dólares e uma renda *per capita* de 2.000 dólares. Por sua vez, as exportações dos países membros subiram de 4,1% do total em 1990 para 10,4% em 1996. O Mercado Comum Centro-americano agrupa 5 países, tem uma população de 30 milhões de pessoas, um PIB de 30 bilhões de dólares em 1990 e uma renda *per capita* de 1.000 dólares. No período considerado, as exportações entre os países membros do mercado como percentagem das exportações totais, cresceram de 17,3% para 21,5% (CEPAL, 1998).

Por último, a Caricom, formada por mais de uma dezena de ilhas caribenhas, em 1996 agrupou uma população total de 6 milhões de pessoas, gerando um PIB de 16 bilhões de dólares, com uma renda *per capita* de 2.737 dólares. Suas exportações como parte do total subiram de 12,4% no início da década de 90 para 16,2% no ano de 1996 (CEPAL, 1998).

Dos quatro acordos existentes, o Mercosul é o único cujas relações comerciais com a Europa ou ainda com a América Latina, são mais importantes que as com os Estados Unidos. É não só o maior da região como também, aparentemente para alguns autores, o que maiores possibilidades tem de avançar no campo econômico, político e cultural.

A Comunidade Andina carece de algumas vantagens econômicas de outras áreas naturais de integração, o que se reflete em baixos volumes de comércio que, não obstante, cresceram de forma espetacular durante a última década. Os países membros da Comunidade Andina estão tendo dificuldades com a desestabilidade de seus regimes políticos, assim como atritos ou conflitos que não ajudaram a criar as melhores condições para uma maior integração. O Mercado Comum Centro-americano se recuperou na década de 90 com uma altíssima dependência dos Estados Unidos. Alimentos e bens manufaturados receberam o impulso de investimentos americanos para abastecer esse mercado.

Não obstante suas diferenças, os três acordos sub-regionais mais importantes, Mercosul, Comunidade Andina e Mercado Comum Centro-americano, conseguiram durante uma parte da década de 90 um crescimento espetacular do comércio recíproco, tanto em termos absolutos como relativos. E mais ainda, as exportações entre os acordos também cresceram percentualmente. Em resumo, a integração comercial Sul-Sul andou mais rápido que a integração comercial hemisférica ou global (CEPAL, 1998).

## **II. 2. Limitações do processo de integração Latino-americana**

Os esforços de integração empreendidos pela América Latina durante os últimos 40 anos não foram suficientes para evitar a crise dos dias atuais. Sua estrutura solitária é um reflexo de suas debilidades. Seu objetivo real, o intercâmbio comercial, afasta-a do fator aglutinante que deveria ser a construção coletiva de um projeto político, de uma visão de sociedade montada de baixo para cima, acolhendo os historicamente excluídos. Centrado no economicismo o esforço integracionista dos últimos anos tem sido regido por fórmulas econômicas que partem do pressuposto que receitas como “exportar ou morrer” são suficientes para produzir as mudanças mentais que gerariam as verdadeiras transformações produtivas, e o marco institucional que permitiria alcançar a competitividade necessária.

Alguns autores vêm assinalando desde algum tempo, que uma das limitações à integração latino-americana e caribenha tem a ver com a participação da sociedade civil

na conformação e consolidação do processo (Arellano, Gerardo, 1997). Não se trata apenas da carência de um esforço de difusão, conscientização e abertura à integração econômica, como se tem destacado. O isolamento da política de integração é uma expressão profunda do que tem sido o marco conceitual do desenvolvimento latino-americano, do qual se podem subtrair os acordos comerciais. Não tem havido motivação para que essa estratégia meramente econômica, como toda política neste campo, comprometa o conjunto da sociedade. Nos últimos anos tem-se entendido como a aplicação de um modelo, o chamado Consenso de Washington, que deve ser executado por alguns funcionários públicos sob a direção dos organismos internacionais que o apoiam e conduzem.

Enquanto o desenvolvimento não for entendido em toda a sua dimensão, serão inúteis as recomendações para que programas de educação primária, secundária, universitária e de pós-graduação incorporem ou desenvolvam o tema da integração e para que se conheça mais a fundo a realidade dos países da região: sua história, costumes, valores e tradições. Acontece algo semelhante com os empresários que, para muitos, não se relacionam mais ativa e permanentemente de modo a estabelecer canais intercomunicantes, associações, alianças estratégicas, a fazer negócios, desenvolver investimentos, estimular a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico em suas áreas de produção e a se projetar em conjunto para o exterior, fortalecendo sua capacidade de negociação e suas potencialidades. Não deve surpreender, então, que não se tenha conseguido a difusão e internacionalização suficientes das regras e de suas potencialidades. Não foi gerado o capital social necessário para respaldar esses processos difíceis (Baumann, Renato et alli, 2002).

Na história dos esforços de integração empreendidos pela América Latina, foram deixadas de fora as considerações geopolíticas que agora, com um mundo unipolar obcecado pela guerra antiterrorista, adquiriram a maior importância. É ingenuidade pensar que países fracos, com baixos níveis de competitividade em comparação com os Estados Unidos, possam obter melhor posicionamento no mercado internacional concentrando-se em negociar individualmente com ele. Superestima-se o interesse desse país em apoiar o resto das Américas e subestima-se o poder político de mercados como o que representam a América Latina e o Caribe, inclusive só a América do Sul, como começa a parecer mais factível.

### **III. A ALCA OU A AMPLIAÇÃO DO MERCOSUL?**

Dos acordos sub-regionais vigentes o que está adquirindo um peso político, cada vez maior, é o Mercosul. A união do Brasil e Argentina na América do Sul faz lembrar que a França e a Alemanha foram os propulsores do que hoje é a União Européia. Atualmente, sua importância ultrapassa o Cone Sul quando se vincula a Venezuela e, no futuro, possivelmente ao Equador. A eleição de Lula se converteu na esperança dos progressistas latino-americanos e confere ao Mercosul um importante componente político, que pode atrair muitos países sul-americanos: o Equador, por exemplo, e sem dúvida o Uruguai, se vencer a esquerda, como parece ser o caso. Só ficam de fora o Chile, que se sente diferente, e a Colômbia, absolutamente fiel aos Estados Unidos que, a médio prazo, podem ver frustradas suas altas expectativas e buscarão outras possibilidades. Assim

se poderia consolidar a possibilidade de um acordo sul-americano, como tem sido o sonho de muitos. Não é o ideal, pois ficam de fora o México, a América Central e o Caribe, mas tudo depende de como irão prosseguir seus acordos vigentes com os Estados Unidos. O México começa a viver períodos de estancamento de sua economia, de migração do investimento estrangeiro para a China onde os salários são mais baixos, de ingovernabilidade, pela convivência de ilhas de modernidade com zonas atrasadas e pelos altos custos de um sistema de produção que explora a mão-de-obra, constituída em grande medida por mulheres.

Simultaneamente, impulsiona-se a Área de Livre Comércio das Américas, dirigida pelos Estados Unidos, e que se espera ver concretizada em 2005.

Os 10 anos de abertura vividos na região não injetam confiabilidade a Alca. A abertura se deu para dentro, com a preponderância das importações sobre as exportações, pois se mantiveram as barreiras tarifárias e não-tarifárias que protegem, mesmo, a produção agrícola norte-americana. Os Estados Unidos promovem a Alca sob a premissa de que o livre comércio gera crescimento. Isso pode ser verdade, mas o problema é que o livre comércio não existe e não existem evidências de que possa realmente existir na Alca. Não há o menor sinal de que os Estados Unidos eliminem os grandes subsídios conferidos aos seus agricultores. Em tais circunstâncias, é óbvia a desconfiança que existe na região. Se baixarem as tarifas ainda mais e invadirem os mercados latino-americanos com o que ainda se produz como arroz, leite, carne etc., o que se poderá vender? Frutas tropicais e legumes? Será que esses produtos marginais irão compensar na cesta básica o vasto volume de importações provenientes da América do Norte?

É possível que seja muito difícil consolidar o Mercosul, de maneira que a curto prazo agrupe toda a América do Sul, especialmente diante das posições ingênuas da Colômbia e egoístas do Chile, mas o que se pode fazer é utilizar esta possibilidade como instrumento de negociação. Noutras palavras, passar da mera negociação comercial para a negociação política com ênfase no econômico, ou seja, dar importância à geopolítica da integração.

#### **IV. A AMÉRICA LATINA DEVE OLHAR PARA A EUROPA**

Os últimos 50 anos têm testemunhado mudanças inéditas na Europa, que conseguiram transformar essa constelação de países numa potência dentro do cenário mundial e num exemplo, não apenas de integração como também de solidariedade intra-regional. Não há dúvida que existem problemas e, para alguns, o momento atual, com a raiz da guerra contra o Iraque, o duro processo de ampliação para 25 países, e ainda a elaboração de uma Constituição Unitária, conforma um período complexo para o futuro da União. Entretanto, deve-se reconhecer que foram derrubadas barreiras econômicas e financeiras para o fluxo de bens e capitais, e a adoção do euro como moeda única tem sido mais bem-sucedida do que se esperava. Uma de suas características mais notórias tem sido a capacidade de encaminhar os países mais atrasados e apoiar seu desenvolvimento com os já famosos Fundos de Compensação, que vêm homologando a Europa em infraestrutura, formação de capital humano e proteção a setores críticos como o rural. A despeito da recessão mundial, na Europa se respira maior confiança que em outras regiões do mundo e, particularmente, sopram ventos de renovação. Esta nova etapa que se inicia,

com a entrada de 10 países com níveis de desenvolvimento muito inferiores, há de submeter à prova a existência da chamada solidariedade vertical onde os mais ricos financiam os mais pobres, mas que representarão a possibilidade de melhorar seus níveis de competitividade.

Muitas características desse processo merecem ser refletidas seriamente pela América Latina. Os governos nacionais têm mantido sua identidade apesar do grande poder da União Européia, que rege as linhas gerais de desenvolvimento da Europa. Subsistem distintas formas de governos democráticos, que permitem a cada país manter suas particularidades bem como sua cultura específica. O projeto da Europa, mesmo com suas claras metas econômicas, tem importantes componentes políticos, como uma visão de longo prazo que procura unificar sua postura diante do mundo com uma política internacional mais coordenada e com a busca de valores que, de alguma maneira, os unem. Eles conseguiram construir uma potência mundial que se situa com êxito no mundo globalizado. Ademais, em meio à desaceleração da economia mundial, ventilam certo grau de confiança em suas autoridades nacionais e regionais.

Para tentar explicar o bem-sucedido desenvolvimento da União Européia é imprescindível observar a evolução de sua institucionalidade formal e informal. Atenemos para as análises que apontam que as sociedades mais bem-sucedidas do mundo em termos de desenvolvimento são aquelas que conseguiram criar as condições de mudança institucional permanente. O êxito das sociedades ocidentais avançadas, nas quais se situam os países que compõem a União Européia, parece surgir do fato delas terem criado um contexto institucional que tornou possíveis novos acordos e compromissos entre os atores sociais (Prats, Joan, 2000). No processo de integração da Europa, isto é o que se mostra como elemento-chave do seu sucesso. Desde as instituições informais como o desejo coletivo de paz, que se identifica como propulsor de mudanças até a criação de instâncias formais que deram o marco global adequado para se atingir objetivos comuns, é preciso levar em conta o processo de identificação das diferenças entre a evolução da Europa e da América Latina.

#### **IV. 1 O papel dos Estados Unidos**

Muitos elementos contribuíram para o fortalecimento institucional da Europa. Um deles foi, com certeza, o papel desempenhado por países como os Estados Unidos. Não foi apenas uma questão de grande quantidade de recursos financeiros que, sem dúvida, fazem do Plano Marshall a nostalgia de todos os países que requerem ajuda, mas também o fato de terem construído uma institucionalidade que serviu de base ao projeto político da União Européia. Um projeto ambicioso, que provavelmente não se repetiu em nenhuma outra parte do mundo, não apenas pela magnitude dos recursos de ajuda envolvidos como também pelo apoio institucional, com objetivos que conformaram um verdadeiro projeto de longo alcance. O primeiro aspecto a destacar é que os recursos designados eram entregues a uma instituição européia, sediada no continente, e não administráveis de fora. O segundo, é que sempre buscou a integração da Europa não apelando para relações bilaterais, que debilitam regiões e países. Em terceiro lugar, o Plano Marshall celebrou um culto à produtividade dentro das empresas, o que sem dúvida explicou a

dinâmica da produtividade nas empresas, explicando-se assim a dinâmica da produção europeia.

Provavelmente a maior contribuição da comunidade internacional e dos Estados Unidos, em particular, foi a de haver assentado as bases para que os países da Europa construíssem esse projeto de integração econômica que os colocou entre as grandes potências mundiais. Uma parte significativa desse esforço nasceu de uma instituição, conceito que ultrapassa a própria organização, pois reunia regras do jogo e modelos mentais a partir da sociedade, que conseguiu superar os interesses individuais de cada país e consolidar o grande projeto da União, que não se limitou ao econômico apenas mas conseguiu ajudar a estruturar o que algum dia pode chegar a ser um verdadeiro projeto político.

#### **IV. 2 Os Fundos de Compensação**

Um dos elementos mais importantes na construção e consolidação da União Europeia é a política de desenvolvimento regional, que parte do princípio da solidariedade entre os povos que a compõem. O eixo fundamental é a formação e o desenvolvimento dos chamados Fundos de Compensação, cuja criação se deu em 1957 e que vêm evoluindo desde então. Sua origem se baseia no reconhecimento de que a União é uma das zonas mais prósperas do mundo, mas com grandes disparidades entre seus Estados, o que exige mecanismos específicos de apoio para obter uma verdadeira coesão. O financiamento está dividido pelas contribuições dos Estados ao orçamento comunitário, que se transfere para as regiões e categorias sociais menos favorecidas. No período de 2000 a 2006, essas transferências irão representar um terço do orçamento comunitário ([www.europa.eu.int/comm/regional-policy/intro/regions3\\_es.htm](http://www.europa.eu.int/comm/regional-policy/intro/regions3_es.htm)).

Existem quatro fundos estruturais dirigidos para o desenvolvimento regional, o desenvolvimento social, a pesca e o setor agrícola. Além disso, existe o Fundo de Coesão, que é um instrumento especial de solidariedade, criado em 1993 para ajudar os quatro membros menos prósperos: Grécia, Portugal, Irlanda e Espanha. Este fundo intervém no conjunto de seus territórios para financiar grandes projetos em matéria de meio ambiente e transporte. Entre 2000 e 2006, o orçamento anual do Fundo de Coesão chegará a 2,5 bilhões de euros, ou seja, 18 bilhões em sete anos.

Foram três os objetivos específicos dos fundos estruturais. O primeiro, que absorve 70% dos créditos outorgados, é a recuperação das regiões menos desenvolvidas, onde se localizam 22% da população da União. O segundo, que representa 11,5% dos créditos, é a reconversão econômica e social das zonas com problemas estruturais, que representam 18% da população. O terceiro objetivo, 12,3% dos créditos outorgados, é a modernização dos sistemas de formação e fomento do emprego. Este fluxo permanente de recursos em busca da redução das assimetrias da região, longe de ser marginal constituiu uma grande fonte de prosperidade (ver quadro a seguir). Para ilustrar, foram escolhidos os principais países beneficiários desses recursos: Espanha, Grécia, Portugal e Irlanda, que recebem 56% do total dos fundos distribuídos dentro da União. Deve se destacar também a grande quantidade de recursos que obtém a Alemanha e a Itália, representando 31% do total. Esses esquemas de solidariedade vertical têm surtido efeitos palpáveis em países como Espanha, Portugal e Grécia entre outros.

A fim de garantir um máximo impacto e os melhores resultados, 94% dos Fundos Estruturais se concentram em três objetivos, definidos como prioritários:

### Distribuição dos Fundos Estruturais por Objetivo e por país mais importante

(em milhões de euros, preços de 1999)

ESTADO MEMBRO	OBJETIVO Nº 1	OBJETIVO Nº 2	OBJETIVO Nº 3	TOTAL
ESPAÑA	37.744	2.553	2.140	42.887
ALEMANHA	19.229	2.984	4.581	28.049
GRÉCIA	20.961	0	0	20.961
PORTUGAL	16.124	0	0	19.029
IRLANDA	1.315	0	0	3.088
ITÁLIA	19.229	2.984	4.581	28.049
UNIÃO EUROPEIA	127.543	19.733	24.050	182.458

Fonte: [http://www.europa.eu.int/comm/regional\\_policy/intro/regions5\\_es.htm#1](http://www.europa.eu.int/comm/regional_policy/intro/regions5_es.htm#1)

**Objetivo 1** - Territorial: Recuperação das regiões menos desenvolvidas e favorecimento de investimentos

**Objetivo 2** - Territorial: Reconversão econômica e social

**Objetivo 3** - Social: Modernização dos sistemas de formação e fomento do emprego.

Um dos elementos mais importantes desse esquema institucional é a existência de apoios prévios à adesão, que direcionam financiamento específico aos novos países integrantes da União Europeia a partir de 2006.

As necessidades dos países da Europa Central e do Leste Europeu são enormes em todos os âmbitos: infra-estrutura, indústria, serviços, agricultura, meio ambiente. A fim de se preparar para ingressar na União, foram estabelecidas com a Comissão "associações para a adesão", documentos apresentando os problemas de cada país que têm prioridade para serem resolvidos. Estes documentos estratégicos constituem o marco da programação de ajudas de pré-adesão. No início da década de 90, os países candidatos entraram numa era de profundas reformas políticas e econômicas, cuja finalidade era integrá-los na economia de mercado, que o planejamento centralizado havia suprimido, e assim, abri-los para o comércio internacional.

Dentre os cinco países mais significativos, destacam-se a Polônia e a Romênia com alta participação na designação total do programa especial de adesão para a agricultura e o desenvolvimento rural. O país que vem em seguida, mas numa faixa muito diferente, é a Bulgária, que recebe quase a metade do total destinado aos outros países mencionados.

Isto é uma grande lição para a América Latina: o êxito que significou para a União Europeia desenvolver em termos práticos o que seria conhecido como a "solidariedade vertical", ou seja, a transferência de recursos para os países mais frágeis, ainda antes de serem formalmente uma parte dela. Essa maneira de enfrentar às assimetrias entre

Estados, deveria ser uma das grandes preocupações da América Latina, no momento em que está em plena vigência o debate sobre a Alca. Infelizmente, este tema não integra o cerne das discussões que começam a dividir ainda mais os latino-americanos entre os que enxergam a Alca como a grande oportunidade, como a Colômbia, e os que a enxergam como um sério perigo, como o Brasil.

#### **IV. 3 Elementos de negociação para a Alca**

Um estudo recente da Cepal (Ocampo, José Antonio e Inés Bustillo, 2003), assinala que o sucesso da Alca depende de que todos os países possam beneficiar-se da “liberalização hemisférica do comércio”, e isto, por sua vez, está relacionado com a capacidade de superar as assimetrias em tamanho, nível e forma de desenvolvimento dos diversos países. Um fator de homologação das duas Américas Latinas seria uma Alca bem-sucedida, que deve ser muito mais que um convênio comercial como, de alguma forma, se está alegando.

O ponto mais interessante do documento em questão é o que se refere às condições para que a Alca se traduza em verdadeiro instrumento de desenvolvimento e bem-estar para a América Latina. Em primeiro lugar, indica que o passo básico consiste em fazer as mudanças necessárias para transformar os esquemas da região. Para isso, é fundamental incentivar as políticas de promoção setorial, absolutamente em desuso dentro de um paradigma de mercado. No fundo, se reconhece a incapacidade das políticas macroeconômicas para gerar uma mudança na natureza e na dinâmica produtiva dos países latino-americanos, e a necessidade de voltar ao objetivo de desenvolvimento que se entende além dos famosos equilíbrios fiscais.

Outro dos requisitos fundamentais para que a Alca realmente beneficie os latino-americanos é que ela consiga diminuir a grave volatilidade das economias desses países, uma das grandes características da década de 90 que, longe de ser superada se agrava. Considera-se como objetivo fundamental a substituição das políticas pró-cíclicas que buscam proteger o capital financeiro internacional. Com a política anticíclica que se recomenda, a prioridade é o bem-estar da população no curto prazo. Se isto se traduzir em crescimento a médio e longo prazo, a dívida não deixará de ser paga, mas este se torna um objetivo secundário. Além disso, a Cepal insiste que é necessária a liberação do movimento da mão-de-obra e a criação dos Fundos de Compensação, onde os ricos, neste caso os Estados Unidos e o Canadá, subsidiem certos setores básicos nos países pobres, que são todos os latino-americanos. A verdadeira leitura do que propõe a Cepal é que, para fazer da Alca um sucesso, a América Latina precisa reformular seu modelo de desenvolvimento e os Estados Unidos precisam mudar as regras do seu jogo, expressas através do Fundo Monetário Internacional e do Banco Mundial.

Além de a ampliação do Mercosul ser como um “ás na manga”, outro instrumento de negociação é evidente. Os Estados Unidos devem escolher entre manter o modelo econômico atual nos países latino-americanos, o que lhe tem sido funcional mas que mataria a Alca, ou mudar o modelo e deixar que a Alca progrida unida ao seu compromisso real, simétrico, de fazer do livre comércio uma realidade.

## V. NEGOCIAÇÃO COM A DIMENSÃO DO GÊNERO

Os processos de globalização afetaram mulheres e homens da mesma maneira. Particularmente na América Latina, a entrada das mulheres, em massa, no mercado de trabalho, que se consolidou na segunda metade do século XX, viveu os efeitos dos processos de ajuste da década de 80 e a política de estabilidade macroeconômica que acompanhou a globalização. Ignorar permanentemente a existência da “economia do cuidado”, dominada fundamentalmente por mulheres, sem reconhecimento e sem remuneração e, mais ainda, desconhecer suas inter-relações com a economia de mercado, onde a mulher se destaca cada vez mais como protagonista, foram características que ocultaram os grandes custos sociais que as mulheres sofreram, e que se observa quando é feito o recorte do gasto fiscal em um contexto de pouco ou nenhum crescimento econômico.

Este é um dos muitos fatores que explicam a sensibilidade da mulher às assimetrias que caracterizam as tendências econômicas recentes. A economia feminista hoje não só questiona o modelo econômico ortodoxo por considerá-lo androcêntrico como também debate a não-neutralidade em termos de gênero da política macroeconômica atual (Hewitson, Gillian, 1999). A busca da estabilidade não obteve êxito promovendo uma maior dinâmica das economias, e este é o grande fracasso do Consenso de Washington. Poucos são os que ainda conseguem questionar abertamente o Consenso, por causa do absoluto respaldo dos Estados Unidos, país que durante uma década se beneficiou claramente da abertura dos mercados latino-americanos vendendo muito e comprando pouco. O gasto e o investimento social foram as grandes vítimas dos mandatos do Fundo Monetário Internacional. Com a redução da oferta pública de serviços sociais, foi a “economia do cuidado”, exercida por mulheres, que assumiu papéis adicionais no campo da educação, saúde e outros serviços, ao mesmo tempo em que a mulher protagonizava, cada vez mais significativamente, a oferta de mão-de-obra.

Mas a globalização teve outras características muito pertinentes para a análise do comércio internacional. A mobilidade atual da produção, que permite que ela se localize onde os salários são mais baixos, gerou um incremento considerável no emprego feminino. Não se tornou explícito mas, no mercado de trabalho interno tanto quanto no internacional, a mulher demonstrou que tem flexibilidade, e ainda certas destrezas, amplamente solicitadas pela produção globalizada. Para muitos, esta é a grande oportunidade da mulher, que se insere nos postos de trabalho escassos mais facilmente que os homens. Entretanto, ao reconhecermos que a mulher tem atualmente um nível educacional mais elevado que o homem e que recebe salários entre 15 e 30% inferiores, fica óbvio que ela está sendo submetida a processos de exploração. Acrescente-se ao que já foi dito, os abusos exercidos pelos patrões sobre sua condição de procriar e que foram denunciados permanentemente onde impera a *maquila* de primeira geração. Não surpreende então, que apesar da mulher ter hoje mais formação, mais emprego e mais acesso a certos serviços, que a igualdade de gênero continue sendo uma utopia. Os valores, normas e regras que definem sua subordinação não mudaram nem mudarão, enquanto não for abordado diretamente o problema por toda a sociedade, homens e mulheres.

Atualmente, quando se reconhece que a globalização acentua a desigualdade e quando as mulheres têm maior consciência dos custos que assumem, avanços teóricos que começam a se fazer, podem induzir mudanças significativas no conteúdo e na forma das

políticas macroeconômicas (Elson, Diane, Nilufer Cagathay, 2000). Identificam-se duas formas de abordar os efeitos sociais que essas políticas causam em diferentes setores da sociedade: as medidas aditivas, que não são outras além das ações remediadoras para compensar os custos dessas decisões, e o que se denomina de políticas sociais estruturais, que começam a partir do reconhecimento do conteúdo social das estratégias macro. Segundo as autoras, as medidas de ajuste macro mudam as relações de poder da sociedade e afetam as mulheres e outros setores frágeis dos países (López, Cecilia, 2003). É por isso, que as decisões macroeconômicas devem ser construídas através de consensos dos quais participem os setores afetados.

À medida que se avance também no conhecimento do que ocorre atualmente com os mercados de trabalho e com o investimento estrangeiro e o comércio internacional, é de se esperar que novamente as mulheres contribuam com elementos substanciais para o debate sobre a outra globalização.

O impacto da globalização em todas as suas dimensões exige a consideração da perspectiva de gênero. As relações de poder mudam as políticas econômicas vigentes; portanto, as mulheres não podem estar à margem das discussões sobre o modelo de desenvolvimento. E os acordos comerciais, por sua vez, devido ao impacto que exercem sobre as condições de trabalho feminino, exigem o olhar das mulheres para evitar o desdobramento de esquemas que aumentem sua dependência e subordinação. Além disso, no processo de entender sua situação, a economia feminista pode trazer luzes para a real situação de setores frágeis, que podem ser mais afetados que outros pelas políticas vigentes.

## VI. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A globalização vigente está repleta de contradições, muitas das quais ainda em processo de esclarecimento. A América Latina tem a grande tarefa de descobri-las, pois ainda não encontrou a forma de minimizar seus custos e se beneficiar. Uma das características do debate econômico na última década é que ele está repleto de mentiras, muitas das quais auspiciadas pelos organismos multilaterais. Mentiram para a América Latina sobre as razões do sucesso do Leste Asiático. Hoje Joseph Stiglitz destaca, que esses países se prepararam antes de abrir suas economias e, durante o processo, tiveram Estados fortes, que puderam conchamar de alguma forma. Mentiram sobre o Chile e ocultaram que sua primeira etapa de abertura, também sob um regime forte, teve custos altíssimos que obrigaram o país a refazer o modelo. Hoje, mentem sobre o México, cuja economia estanca, cuja *maquila* começa a se deslocar para a China, e aonde a convivência de ilhas de modernidade com setores muito pobres, cria problemas de governabilidade.

A América Latina viveu décadas difíceis, não resolveu seus velhos problemas e não pôde atender os novos. Hoje, no meio desta encruzilhada enfrenta o desafio da Alca e, portanto, deveria realizar pelo menos dois esforços: perder a ingenuidade e deixar de acreditar em análises falsas, muitas das quais provenientes das instituições multilaterais, aprendendo a negociar com o objetivo claro de mudar o rumo de seu destino e não se limitar a fortalecer os países poderosos. As mulheres têm participação fundamental nessa mudança e compreendem, melhor que muitos, as dores desse tipo de globalização. Sem sua participação ativa é impossível construir uma nova América Latina.

## BIBLIOGRAFIA

- Banco Interamericano de Desenvolvimento (Development Beyond Economics). 2000 Report. *Economic and social progress in Latin America*. Johns Hopkins University Press: Washington D.C. 2000.
- Banco Mundial. *Engendering development*. II Series. Oxford University Press, Nova York. 2001.
- Cagatay, Nilufer. *Incorporación del género en la macroeconomía*. In *Macroeconomía Género y Estado*, Departamento Nacional de Planeación. Tercer Mundo Editores. Bogotá, 1998.
- CEPAL. *Equidad, desarrollo y ciudadanía*. Nações Unidas, Santiago do Chile, 2000.
- CEPAL. *Panorama latino-americano*. 2003, Santiago do Chile.
- Departamento Nacional de Planejamento. *Macroeconomía, Género y Estado*. Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1998.
- Elson, Diane and Nilufer Cagatay. 2000. *The social content of macro economic policies*. *World Development*, v. 28, n° 7, julho.
- Hewitson, Gillian. 1999. *Feminist economics. Interrogating the masculinity of rational economic man*. Edward Elgar Publishing Limited, Montpelier Parade, Cheltenham. UK.
- Jackson, Cecile. *Disciplining gender?* *World Development*, v. 30, n° 3, (p. 497-509), março de 2002.
- Kanbur, Ravi. *Economics, social science and development*. *World Development*, v. 30, n° 3. Elsevier Science Ltda, Grã Bretanha, 2002.
- Kanbur, Ravi and Nora Lustig. *Why is inequality back on the Agenda?* Department of Agricultural Resource and Managerial Economics. Working paper 99-14. Cornell University, Ithaca, N.Y., 1999.
- López Montaña, Cecilia. *La dimensión de Género del capital social*. CEPAL. In printing, 2000.
- López Montaña, Cecilia. *What type of development should be financed*. Iniciativa Feminista de Cartagena. Monterrey, 2002.
- López Montaña, Cecilia. *Macroeconomía y Género en un nuevo paradigma*. Fondo de Población, Nações Unidas, (mimeo.) México, 2001.
- López, Montaña, Cecilia. 2002. *Mulier Economicus. La verdadera revolución*. Artículo editorial de Portafolio, Bogotá
- Narayan, Deepa and Talat Shah. *Gender inequity, poverty and social capital*. The World Bank Poverty Reduction and Management Network. Poverty Group. Washington, D.C. 2000
- Sen, Gita. 2000. *Gender mainstreaming in finance ministries*. *World Development*. v. 28, n° 7.
- Stiglitz, Joseph. 2002. *El malestar de la globalización*. Santillana Ediciones Generales, Bogotá
- Stiglitz, Joseph. 1998. *Toward a new paradigm for development: strategies, policies and processes*. Proferido como palestra Prebisch na UNCTAD. Genebra, 19 de outubro de 1998.

# COMÉRCIO INTERNACIONAL, DESENVOLVIMENTO E GÊNERO



MARIAMA WILLIAMS E LENA LAVINAS.

---

# Gênero e políticas de comércio: um panorama das conexões e articulações

---

Mariama Williams<sup>1</sup>

Os acordos e as políticas de comércio exercem impacto sobre todas as esferas da atividade humana que são críticas para o desenvolvimento, o crescimento econômico e as relações de gênero. Contudo, os acordos nos níveis bilaterais, regionais e multilaterais são completamente cegos ao gênero, não levam em conta as questões de gênero que lidam com a dimensão societária ou estrutural. É certo que eles não incorporam as metas de políticas relativas à igualdade de gênero. As autoridades econômicas e comerciais argumentam que suas políticas são neutras em termos de gênero pois fazem referência ao “povo, fazendeiros e grupos alvo, beneficiários.” Mas os chamados termos “neutros” em gênero são fórmulas fáceis para um tratamento que não enxerga as questões de gênero, que obscurecem as decisões tendenciosas e as desigualdades de gênero na economia e fazem vista grossa ou ignoram impactos com diferenciação por gênero, que costumam ser desproporcionalmente negativos para as mulheres.

É claro que há preocupações relativas a gênero na mesa de negociação do comércio, sempre houve e sempre haverá. O problema é que a perspectiva e a formulação da política comercial são feitas a partir do ponto de vista de um gênero: o masculino, com perspectivas e considerações que tomam o gênero feminino por subordinado, ignorado ou excluído do processo. Entretanto, conforme observa Gita Sen, as mulheres contribuem ativamente nas esferas-chave da economia, afetada pelos acordos e políticas de comércio.

A análise e a perspectiva de gênero são importantes nos acordos e nas políticas de comércio. Vou esboçar brevemente três vastas áreas que devem ser levadas em consideração para soltar as amarras entre gênero e comércio.

## 1. REPRODUÇÃO SOCIAL, PRODUÇÃO, GÊNERO E COMÉRCIO

Em todas as economias, a mulher ainda é quem mais cuida das crianças, dos idosos e dos doentes e quem mais se encarrega de gerir os recursos sociais e ambientais da comunidade. Em quase todas as sociedades, este aspecto da vida humana ainda não é remunerado, embora hoje, cada vez mais, elementos aí passam a ser comercializados à

---

1 Coordenadora de pesquisa da Rede Internacional de Gênero e Comércio (IGTN).

medida que as mulheres vão desempenhando um papel maior nos âmbitos produtivos da economia, como trabalhadoras e empresárias no setor formal. Por exemplo, em muitos países as “empregadas domésticas” recebem para desempenhar funções que normalmente são encargo da esposa ou da mãe (babá, dona de casa) e as famílias têm mais acesso a refeições pré-prontas (lanchonetes, entregas domiciliares etc.). Assim, a reprodução social, ou seja, o carinho, a nutrição, os cuidados com os seres humanos e a reprodução da força de trabalho ainda são domínio predominante das mulheres. Dentre os serviços cruciais para a reprodução social estão o acesso a água saudável a custos módicos, alimento nutritivo, eletricidade e saneamento, saúde e educação. Em muitos países em desenvolvimento, estes serviços estão sendo privatizados e, em última instância, liberalizados, trazendo dificuldades específicas para as mulheres.

Na área da produção, é cada vez maior a participação da mão-de-obra feminina tanto na manufatura de exportação, na agricultura industrial e de exportação, quanto nos setores de serviços, que não param de crescer e nos quais se incluem o turismo sexual bem como o tráfico de mulheres. A mão-de-obra feminina é fonte de vantagem comparativa nas estratégias de crescimento das exportações baseadas em mão-de-obra intensiva adotadas pelos países em desenvolvimento. Portanto, o impacto dos acordos comerciais e da política comercial sobre o mercado, sobre o potencial empreendedor das empresas de pequeno e médio porte e assim por diante, é tão importante para as trabalhadoras quanto para os trabalhadores.

## **2. LACUNAS DE GÊNERO EM ACESSO E PROPRIEDADE DE RECURSOS**

Na maioria das economias, as mulheres costumam ter menos acesso do que os homens a recursos econômicos e sociais tangíveis e intangíveis: terras, crédito, formação – recursos cuja propriedade elas também detêm menos do que os homens. As questões de gênero costumam ser sobrepostas pelas desigualdades de gênero. No atual sistema de alocação, a desigualdade significa que as mulheres têm mais necessidade de certos tipos específicos de bens e serviços (Longwe 2002). Essa necessidade não é contrabalançada pela contribuição da mulher à atividade econômica em seus vários papéis, enquanto provedora de cuidados e atenções no lar e em setores da comunidade, enquanto trabalhadora e fornecedora de conhecimento, enquanto empreendedora nos setores formal e informal da economia de mercado.

Assim sendo, quando estudamos os acordos de comércio pela ótica das questões de gênero, devemos nos concentrar nas lacunas críticas e mais difundidas (Longwe 2002). É importante identificar e analisar como essas lacunas alicerçam o sistema de comércio e desenvolvimento. Mudanças nos acordos e, portanto, nas políticas de comércio podem alterar a natureza absoluta ou relativa das lacunas entre homens e mulheres deixando o gênero feminino em maior desvantagem.

A análise de gênero oferece uma abordagem mais abrangente para o estudo do comércio e do desenvolvimento fundamentando-se nas interligações do setor doméstico, produtivo e do informal em termos dos custos de transferência e ajuste das mudanças nas políticas de comércio e do papel da mão-de-obra não remunerada na economia.

### **3. TRANSVERSALIDADES, ASSIMETRIAS E DESEQUILÍBRIO DE PODER SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO**

O sistema multilateral de comércio em implantação pela OMC tem cada vez mais características que representam um problema sério para o desenvolvimento, os direitos humanos dos homens e das mulheres, e para a igualdade de gênero: o princípio da “empreitada única”, a adoção e o uso difundido das expressões “relacionado/a ao comércio” e “barreiras comerciais”, coerência entre a instituição de Bretton Woods e a OMC acerca de “trazer o comércio predominante” para o desenvolvimento.

#### **Empreitada única, desenvolvimento, gênero e comércio**

O conceito de “empreitada única”. Em resumo, as diferenças e a diversidade de experiências entre os países, bem como sua localização, deixam de existir, e todo país deve implementar todos os acordos sem considerar à sua capacidade e estágio de crescimento. Com isso, a história dos países que se desenvolveram por conta de conseguirem se diferenciar e aplicar técnicas apropriadas, medidas e normas políticas de maneira seletiva, em conformidade com o seu nível de experiência e progresso, já não serve mais de espelho em que se mirem os países em desenvolvimento. E assim, eles estão aplicando políticas e normas que evoluíram ao longo da trajetória de vida de países desenvolvidos, como os EUA ou a Inglaterra, sem considerar seu próprio desenvolvimento, os recursos humanos ou o estado em que se encontram as instituições nacionais, críticas para um crescimento econômico e um desenvolvimento bem sucedido.

#### **Relacionado/a ao comércio, barreiras comerciais, desenvolvimento e gênero**

Existe essa prática de anexar a expressão “relacionado/a ao comércio” àquelas áreas da atividade econômica que o capital internacional gostaria de regular em favor próprio bem como em conformidade com os interesses dos países desenvolvidos. Vejamos, por exemplo, os acordos sobre os direitos de propriedade intelectual relacionados ao comércio (TRIPs), e sobre as medidas de investimento relacionadas ao comércio (TRIMs), e o obstinado empurrão dado em tom de desafio pelos países do QUAD (Estados Unidos, União Européia, Japão e Canadá) em prol de um acordo de investimento multilateral (MIA). Ao mesmo tempo, cada vez mais se anexa a expressão “barreira comercial” às regras e leis que se crêem desfavoráveis ao capital internacional e à vantagem competitiva dos países desenvolvidos. Incluem-se aí muitas das leis ambientais e sociais, que são exatamente as áreas críticas para as necessidades e atividades econômicas e sociais das mulheres.

#### **Coerência**

Configura-se cada vez mais um processo de formalização da “coerência” articulada no sentido de “trazer o comércio predominante” para o desenvolvimento entre instituições financeiras internacionais que concedem financiamento para o desenvolvimento e a segurança de liquidez no sistema comercial e monetário e na Organização Mundial do Comércio. Em termos operacionais, isso está acontecendo através do arcabouço integrado bem como, no caso do Banco Mundial, através do PRSP (Estratégia de Redução da Pobreza) e do CAS (Country Assistance Strategy). Ambos são mecanismos para incitar

processos que se travam na desregulamentação dos serviços essenciais, além de forçarem a eliminação das medidas alfandegárias. Em última instância, essa “coerência” apresenta o perigo de cruzar condicionalidades.

#### **4. A INTERCONEXÃO ENTRE A LIBERALIZAÇÃO DO COMÉRCIO E OUTRAS POLÍTICAS DE NÍVEL MACRO**

A liberalização do comércio filtra do nível macro para o meso e o micro através do seu impacto sobre as políticas, monetária, fiscal (orçamento do governo) e social. Está interligada ao mercado de trabalho, à taxa de câmbio e aos mercados financeiros (estes dois com relação também ao impacto sobre a balança de pagamentos). Portanto, ela tem implicações tremendas para o desenvolvimento, a erradicação da pobreza e a igualdade de gênero.

##### **Questões básicas e estratégias de intervenções sobre políticas em gênero e comércio**

A partir da discussão sobre as questões de gênero e os acordos/políticas comerciais que delineei acima, surgem várias questões básicas importantes, para examinar de maneira explícita quando se tem o interesse de promover a igualdade de gênero. As respostas a estas perguntas também apontam para diversas intervenções em políticas pertinentes.

##### **Questões básicas**

- A. Onde se situam mulheres e homens no ponto de introdução da liberalização do comércio ou de mudança nas políticas de comércio? Que mecanismos e medidas estão incorporados às mudanças de políticas para responderem por essas diferenças?
- B. Quais foram os resultados esperados a partir das mudanças na política de comércio? Esses resultados foram gerados?
- C. Que mecanismos e medidas são necessários para promover a igualdade de gênero?

##### **Caminho para integrar a análise de Gênero ao Acordo de Comércio**

- Juntamente com a avaliação de impacto ambiental e social uma avaliação de impacto de gênero.
- Revisão da política de comércio empreendido no nível multilateral pela Divisão de Revisão de Políticas de Comércio da OMC.
- Enfoque explicitamente desenvolvimentista da chamada Agenda do Desenvolvimento de Doha.
- Debate sobre o acesso ao quadro e aos serviços de medicina/saúde pública, segurança alimentar/desenvolvimento, especialmente em torno de serviços públicos e essenciais, abre espaço para a justiça e a igualdade social na pauta do comércio.
- Defesa de uma predominância para o gênero dentro de setores, ministérios e fóruns intergovernamentais-chave que lidam com políticas de comércio.
- Programas de elaboração de assistência técnica/capacidade comercial (OMC, UNCTAD, Banco Mundial etc., regional e bilateral).
- Serviços essenciais para a reprodução social.
- Um arcabouço de tratamento especial e diferencial.

### **Definição vigente dos acordos de comércio e da política de comércio**

Os acordos de comércio são o conjunto de modalidades, regras e procedimentos que regem a definição de tarifas, barreiras não-tarifárias, os limites de reciprocidade e não-reciprocidade entre dois ou mais países com vistas ao fluxo de bens e serviços que cruzam fronteiras internacionais. Estão aí incluídos os cuidados com o nível de flexibilidade das medidas contingenciais para o comércio, tais como tarifas *anti-dumping*, medidas compensatórias e salvaguardas, e “Entendimento de Regras e Procedimentos que Regem a Resolução de Disputas”. Eles são negociados de forma bilateral, regional, plurilateral e multilateral, e têm a tradição de fornecer alguns dos elementos-chave para a elaboração e a implementação de uma política comercial nacional. Costumam se concentrar em medidas alfandegárias que afetem o comércio internacional de bens e serviços e por isso se restringem à alçada e ao aparato da política econômica externa da autoridade nacional competente. Entretanto, com o poderio crescente da OMC, as regras do comércio multilateral se expandem cada vez mais para as áreas de políticas internas.

A política de comércio se refere às regras e procedimentos de um país para controlar fluxos de entrada e saída de bens, serviços e capital. Em seu escopo, podem estar incluídas medidas direcionadas para promover exportações. Assim, amplamente constituída, ela consiste em conjuntos de instrumentos – tarifas, barreiras não-tarifárias, medidas para promover exportações – que visam captar para o país os maiores e melhores ganhos com o comércio, fomentando assim a renda nacional e o emprego. Os objetivos, as prioridades e a postura da política de comércio estavam tradicionalmente condicionados e subordinados ao imperativo do desenvolvimento econômico nacional e aos objetivos e estratégias sociais. Mas hoje, pelo menos no contexto dos países em desenvolvimento, a política de comércio opera no âmago cada vez mais profundo das restrições impostas pelas regras do comércio multilateral. Ela também está dominando e suplantando todos os outros objetivos e áreas normativas. Portanto, as medidas e os instrumentos da política de comércio são unidirecionais (pendendo para a liberalização do comércio) e não atendem aos objetivos nacionais/domésticos. Quase todos os instrumentos da política de comércio apontam para baixo, ou seja, diminuem ou eliminam indiscriminadamente as medidas tarifárias e não-tarifárias. Ao mesmo tempo, também existe uma forte tendência em direção a um conjunto de instrumentos não operacionalizados, que oferecem pouquíssimos benefícios aos interesses da exportação doméstica enquanto, paradoxalmente, existe um aumento de instrumentos protetores como os IPRs-IMP (privilégios do monopólio intelectual) e de proibições contra o uso de medidas de investimento relacionadas ao comércio por parte dos países em desenvolvimento.

Essas novas regras estão total, e exclusivamente, voltadas para os interesses dos agentes econômicos estrangeiros como os TNCs.

## **BIBLIOGRAFIA**

- Longwe, Sara Hlupekile. 2002. *Assessment of the gender orientation of Nepad*. Longwe, Clarke & Associates, Zambia.
- Williams, Mariama. 2003. Notas de apoio à declaração da dra. Mariama Williams, Rede Internacional de Género e Comércio, Desenvolvimento de Alternativas com as Mulheres para uma Nova Era (DAWN) e o Centro de Cuidados. *A Mulher como participante Económica no Desenvolvimento Sustentável, OMC*: Simpósio: Desafios ao longo do Caminho para Cancún, segunda-feira, 16 de junho de 2003, Genebra, Suíça.
- Williams, Mariama. 2003. *Gender mainstreaming in the multilateral trading system* Commonwealth Secretariat, Londres.

---

## A OMC tem gênero?

---

Graciela Rodriguez<sup>1</sup> e Norma Sanchís<sup>2</sup>

### 1. O CENÁRIO ATUAL

No atual contexto internacional, é preciso reconhecer o fato de que a Quinta Reunião Ministerial da OMC, em Cancun – México ocorre depois dos recentes acontecimentos bélicos, com suas enormes implicações para o futuro do mundo e seus povos.

A invasão do Iraque e sua destruição, através de uma guerra ilegal e imoral, muda a natureza e as perspectivas das futuras negociações internacionais. Depois que o unilateralismo conseguiu avançar sobre as regras de convivência internacional, que custaram décadas de esforçadas negociações, se apoiando na reativação de concepções adormecidas como a corrida armamentista e o fantasma da proliferação nuclear, resulta impossível retomar as negociações comerciais como se nada tivesse acontecido.

A opção pela estratégia da força como instrumento para quebrar soberanias e de intimidação de respostas autônomas dos países, inclusive dos países desenvolvidos, implica a necessidade de repensar as reais possibilidades multilaterais da negociação mundial. O descumprimento das regras do direito internacional representa um duro golpe ao ordenamento global e seus princípios normativos. Curiosamente, neste cenário de domínio unilateral e hegemônico dos Estados Unidos como a maior economia do mundo, as alianças, oposições e estratégias bélicas estão estreitamente ligadas a acordos ou condicionamentos comerciais, em termos de sanções ou compromissos futuros.

Neste momento extremamente especial a OMC, com seu poderio crescente, realiza sua Reunião Ministerial de onde surgirá delineado seu novo papel estratégico.

Não é segredo, que o tipo de multilateralismo praticado pela OMC, se é que assim pode ser chamado, sempre agiu em favor dos interesses das corporações e dos países centrais e que na realidade as regras acordadas nesse âmbito sempre foram obtidas através da pressão política, das ameaças de sanções, represálias e todo tipo de chantagens

---

<sup>1</sup> Coordenadora do Capítulo Latino-americano da Rede Internacional de Gênero e Comércio, do Ponto Focal Brasil e do GT de Gênero da Rebrip (Rede Brasileira pela Integração dos Povos).

<sup>2</sup> Coordenadora da Equipe de Seguimento, Investigação e Proposta de Políticas para as Mulheres (ESIPP), e do Ponto Focal Argentina da Rede Internacional de Gênero e Comércio.

dos que ostentam o poder sobre os países da periferia do sistema. “Apesar disso, a maioria dos que lutam pela democratização do sistema internacional opinam que a existência de instituições multilaterais - baseadas em princípios opostos aos da OMC, como os de universalidade dos direitos econômicos, sociais, culturais e ambientais, e de preservação da capacidade dos Estados nacionais para formular políticas públicas de acordo com os interesses da sociedade, pode ser de enorme utilidade para alcançar uma melhor correlação de forças entre os países, evitando-se as situações *hobbesianas* do conflito de todos contra todos; da primazia do poder do mais forte, sem que exista nenhum tipo de regra ou norma capaz de garantir ao sistema internacional alguma civilidade”<sup>3</sup>.

Sabemos que a OMC extrapola os aspectos de comércio e, cada vez mais, sua amplitude e poder se fazem determinantes para a governabilidade e a hegemonia mundial.

Neste sentido, devemos reconhecer que se apresentam muito sombrias as perspectivas de negociação, no atual clima de desprezo por uma ordem mundial negociada sobre bases plurais, que neste contexto envolve as negociações comerciais.

Reconhecendo estas dificuldades, se torna cada vez mais importante o esforço e a presença dos movimentos sociais, incluindo os movimentos de mulheres, exigindo o aprofundamento do processo negociador multilateral desde uma perspectiva de democratização do sistema de comércio internacional e do mecanismo que outorga a cada país um voto dentro da OMC.

É preciso fortalecer as críticas e a resistência a algumas propostas existentes na OMC, como a modificação do sistema de participação igualitária para um sistema onde o poder de voto de cada país estaria determinado pelo seu poder comercial, ou o recurso à utilização da “sala verde” onde alguns poucos (e mais poderosos) membros tomam as decisões “informalmente” para depois pressionar o conjunto dos países.

Também é necessário continuar debatendo a dinâmica das negociações no âmbito da OMC e a inclusão dos “novos temas”, que significa avançar na incorporação de questões não comerciais, e em consequência, aumentar a pressão sobre os países periféricos para negociar tudo em troca do prometido “acesso aos mercados” dos países desenvolvidos.

Evidentemente a agenda do comércio internacional está ultrapassando as áreas tradicionalmente ligadas ao acesso a mercados (barreiras tarifárias e não-tarifárias) de bens, para incluir serviços, investimentos, direitos de propriedade intelectual e incorporando temáticas que impactam a vida cotidiana de homens e mulheres no mundo inteiro<sup>4</sup>.

Desta forma, se torna relevante o debate sobre a pertinência da atuação da OMC nos temas que estão sendo atualmente negociados como agricultura, propriedade intelectual, patentes e serviços, somados aos “novos temas”, que estarão sendo disputados pelos países centrais em Cancun, especialmente investimentos, políticas de competência e compras governamentais. Neste sentido, a IGTN – (International Gender and Trade Network), participou em Doha com um documento que argumentava em favor da reforma do sistema da OMC e de uma redução do escopo da sua agenda. Consideramos

---

<sup>3</sup> Mello, Fátima. A OMC em meio a crise de legitimidade do neoliberalismo. Fase, novembro de 2002, Rio de Janeiro, Brasil.

<sup>4</sup> Williams Mariama. Globalisation and Gender. Public Hearing, Berlin, 2002.

que a reforma e a agenda dedicadas estritamente ao comércio, deveriam basear-se no princípio segundo o qual as prioridades não são o comércio e o lucro, e sim o desenvolvimento, a vida humana, a igualdade e a justiça social<sup>5</sup>.

Assim, a polémica sobre a incorporação na OMC dos temas não comerciais, inclui necessariamente considerações de caráter mais amplo, como a soberania dos países e suas próprias agendas de desenvolvimento, o combate à pobreza e as desigualdades e a negociação de uma ordem mundial com justiça, direitos humanos e sustentabilidade.

## **2. DEMOCRATIZAR A OMC SIGNIFICA TAMBÉM INCORPORAR UMA PERSPECTIVA DE GÊNERO:**

A magnitude e profundidade dos impactos dos acordos sobre um amplo espectro de atividades econômicas, têm implicações diretas no mercado de trabalho, na renda familiar, na qualidade de vida, na disponibilidade de serviços básicos como educação, saúde e ainda na provisão de água<sup>6</sup>.

Quais são as implicações destes acordos sobre as mulheres? Ou dito de uma forma mais direta, partindo dos condicionamentos sociais de gênero, trata-se das reais possibilidades das mulheres disporem de maneira equitativa da propriedade, da renda e do acesso aos recursos básicos para a reprodução social (água, alimentos, saúde, educação). Todas estas variáveis estão em jogo nos acordos comerciais que estão sendo negociados na OMC, desde a perspectiva dos interesses das corporações e das economias mais poderosas.

Além disto, é necessário compreender que a globalização em curso e a liberalização do comércio continuam se baseando no trabalho não retribuído e não reconhecido das mulheres na reprodução social. Ou seja, a disponibilidade, sem custo, do trabalho doméstico e comunitário das mulheres é fundamental para o atual processo de acumulação regido pelo livre mercado e pela diminuição da presença do Estado como provedor de políticas e serviços públicos essenciais.

Neste contexto, identificar os mecanismos para incrementar a equidade de gênero é um elemento fundamental às democracias. A igualdade entre homens e mulheres não é um aspecto secundário: pelo contrário, faz parte dos elementos que contribuem para o aprofundamento da equidade social e ao exercício pleno da democracia em todos os países.

Neste sentido, a incorporação da perspectiva de gênero na OMC é um aspecto necessário de sua democratização, tanto em termos de sua estrutura como em seus temas de ingerência-chave.

Dois aspectos básicos devem ser levados em consideração na hora de construir as propostas para a efetiva democratização das negociações multilaterais na OMC, tanto em termos dos mecanismos de tomada de decisões quanto no que tange ao conceito de desenvolvimento a que se alude.

---

<sup>5</sup> IGTN Boletín, v. 01, n° 5. Posiciones da IGTN sobre la OMC. Noviembre 2001. [www.genderandtrade.net](http://www.genderandtrade.net) / [www.generoycomercio.org](http://www.generoycomercio.org)

<sup>6</sup> Williams, Mariama, op.cit.

'A falta de programas e políticas destinadas a pensar os impactos diferenciados do comércio sobre homens e mulheres, (e ao mesmo tempo a escassa presença de mulheres entre os negociadores que possa alertar sobre tais consequências e refletir a preocupação com estes efeitos), mostra a ausência de uma perspectiva de gênero na própria estrutura da Organização.

'A equidade de gênero, está também completamente ausente, até o momento, nas negociações e acordos alcançados. Isto é assim porque não se questiona a associação automática entre comércio- crescimento- desenvolvimento e não existe um debate sobre a concepção do desenvolvimento que se almeja.

### 3. A OMC E A EQUIDADE DE GÊNERO:

Em muitos países a abertura comercial produziu a expansão das importações, com o conseqüente deslocamento da produção local, que constituía uma fonte de renda importante, para as economias familiares e de pequenas empresas. Em outros casos, o incremento das exportações, não obstante ter gerado novos postos de trabalho, afetou seriamente a qualidade do emprego, particularmente do emprego feminino.

Avaliando os efeitos e as principais conseqüências das negociações em termos de sua influencia sobre a desigualdade entre gêneros, consideraremos algumas das diversas áreas de negociação.

- **Agricultura.** A intensificação da comercialização da agricultura tem impactado fortemente o acesso a terra com a conseqüente mobilização de trabalhadores, provocando desenraizamentos e migrações com destino as cidades, com sérias conseqüências socioeconômicas. Por outro lado, as limitadas políticas nacionais, que garantem a segurança alimentar para enormes setores da população dos países do chamado Terceiro Mundo, permanentemente incentivados à exportação de bens agrícolas, frente a uma agricultura ineficiente e fortemente subsidiada nos países centrais, perpetuam e alimentam um círculo vicioso de desigualdades. Neste marco, as mulheres carregam com a responsabilidade da subsistência familiar, sem programas nem meios de acesso à propriedade da terra, a água, ao crédito, as sementes patenteadas, etc. e desde um lugar desprovido de poder político e econômico para garantir seus direitos.
- **Serviços.** É evidente que a maior parte dos serviços públicos estratégicos têm forte influência sobre a vida cotidiana das mulheres. Neste sentido, a falta de regulamentação, os conflitos entre uso doméstico e consumo industrial (no caso da água, luz, gás, telecomunicações, etc.) e a limitada oferta dos serviços sociais básicos nos países em desenvolvimento, agravam a situação de penúria familiar e por conseqüente, as iniquidades, entre elas as de gênero, no sentido de que a provisão de serviços de consumo familiar recai fundamentalmente sobre as mulheres. Por outro lado, as mulheres constituem o maior contingente de trabalhadores no setor, e são utilizadas como mão-de-obra mais barata em diversos serviços. Assim, o GATS (Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços) precisa ser renegociado, formulando uma clara definição sobre a natureza dos

serviços públicos e o papel dos Estados em resguardar o interesse da cidadania e assegurar a prestação dos serviços essenciais, bem como acerca das enormes implicações econômicas e sobre o mercado de trabalho, que este setor pode promover nas economias locais.

- **Propriedade Intelectual.** A vida não deve ser vendida nem comercializada, ou seja, não pode ser patenteada. Trata-se de uma herança coletiva e este princípio fundamental deve ser defendido em termos das negociações comerciais. Este é um tema especialmente sensível para o movimento de mulheres, pelas conseqüências que pode gerar em termos da existência de uma vida digna para milhões de seres humanos, a mercê de um modelo tecnológico insustentável e que carece de considerações éticas. O patenteamento de plantas, sementes, drogas para medicamentos, medicina natural, produções culturais dos diversos povos, etc. implica em conseqüências muito graves para as populações do Sul e seus efeitos podem ser especialmente danosos para as mulheres e os povos indígenas.

Junto aos temas mencionados, e para a consideração dos *new issues* lançados em Cingapura, é importante ressaltar o marco político em que se realiza esta incorporação de temas no âmbito da OMC. Ele limita à autonomia dos países para a definição soberana de políticas públicas de desenvolvimento. “Os Estados Nacionais, particularmente aqueles do mundo em desenvolvimento, negociaram e continuam negociando sua capacidade de regulamentar e controlar o fluxo externo de bens e serviços, de proteger a integridade de seu sistema monetário e financeiro, de determinar seus programas antipobreza, de promover a sobrevivência sustentável, de proteger o bem-estar e o direito dos trabalhadores e de garantir a provisão adequada de serviços públicos e infra-estrutura”<sup>7</sup>.

- **Investimentos.** Talvez este seja o tema mais álgido entre os assuntos que integrarão a agenda de Cancun. Em primeiro lugar, por seu ingresso efetivo na rodada de negociações, mas também pelas graves conseqüências que sua inclusão pode ter para os países periféricos. Incorporar o tema da regulamentação dos requisitos de desempenho do capital financeiro, é de fundamental importância para o combate às desigualdades de gênero, junto com a preservação dos direitos dos trabalhadores e as cláusulas ambientais. Países como Argentina ou Turquia, têm visto seus sistemas produtivos ameaçados ou desmantelados pelas entradas e saídas do capital especulativo sem fronteiras nem condicionantes para agir nos mercados nacionais. Outros, como Brasil, vêem limitadas as possibilidades de um governo de características populares, que pretende priorizar as empresas locais para colocar em marcha um projeto de desenvolvimento nacional que possa direcionar programas na perspectiva de reduzir, entre outras, as desigualdades de gênero.

---

<sup>7</sup> Mello, Fátima, op.cit.

- **Compras governamentais.** Neste ponto, trata-se do acesso irrestrito das empresas transnacionais e das grandes corporações às aquisições dos governos, que assim devem abandonar políticas nacionais (sejam municipais, provinciais ou federais) de incentivar compras a pequenas e médias empresas e cooperativas, que, muitas vezes, favorecem ou podem impulsionar programas de equidade de gênero.
- **Políticas de concorrência.** Trata-se de estender o princípio do Trato Nacional e não Discriminatório à concorrência entre empresas dos países membros da OMC. A “livre concorrência” pressupõe a abertura de todos os setores econômicos, rompendo inclusive os monopólios estratégicos que se encontram ainda, em alguns casos, em mãos dos Estados. Estas políticas, que a primeira vista parecem positivas, porquanto antimonopólicas, acabam por anular o papel dos governos como responsáveis por estratégias nacionais autônomas, e também por limitar e tornar “injustas” as possibilidades de implementação de programas que, como os de equidade de gênero, tenham por objetivo corrigir as distorções e desigualdades sociais existentes.

Finalmente, podemos concluir que a OMC, com seu poderio internacional crescente, que, a diferença das Nações Unidas, tem capacidade de implementação dos acordos negociados, conta com um arsenal de medidas para o cumprimento de suas determinações, entre elas sanções, multas e represálias. Assim, seu papel e sua importância, relevantes na nova ordem mundial, requerem ser compreendidos e visualizados pela sociedade, especialmente dos países do Hemisfério Sul, que cada dia mais estarão enfrentando às consequências de suas decisões. O interesse dos países centrais e de suas grandes corporações não deve prevalecer sobre o da maioria dos países, que precisam em troca, de regras comerciais dentro dos marcos dos tratados internacionais gerados em décadas de debate e negociação nas Nações Unidas, que lhes permitam retomar suas agendas de desenvolvimento. Os povos e, em particular as mulheres, precisam debater e se preparar para resistir às propostas injustas surgidas na OMC e formular, a partir de suas necessidades reais, alternativas viáveis que sirvam para promover a justiça social e avançar na superação das iniquidades de gênero.



# OMC: ANTECEDENTES, IMPACTOS E PERSPECTIVAS DAS NEGOCIAÇÕES E INTERESSES DOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO



VIVIANE VENTURA DIAS, GRACIELA RODRIGUEZ E DOT KEET.

---

## Fatos e características do sistema global de “Livre Comércio”

---

Dot Keet<sup>1</sup>

### ALGUNS FATOS E DISPOSITIVOS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Embora o comércio global tenha se expandido cerca de 30% desde que se concluiu em 1994 a Rodada de Negociações do Uruguai, isso significou mesmo um benefício espantoso para as economias mais ricas e as empresas mais fortes. Os países mais altamente industrializados têm apenas 15% da população mundial mas respondem por quase 70% do comércio global, enquanto os “países em desenvolvimento” com mais de 78% da população mundial respondem por somente 27% do comércio global.

As economias em desenvolvimento não tão bem posicionadas e, ainda mais, os países mais fracos e pobres, perderam. A participação da América Latina no comércio global diminuiu a menos da metade, passando de 11% a 5%, e a da África caiu de 8% para pouco mais de 1%. Conforme as previsões do UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento) durante os estágios finais da Rodada do Uruguai (1986-1994), a África como um todo perdeu dentro do novo regime cerca de \$550 a \$600 milhões de dólares por ano.

Os 49 países mais pobres do mundo (os chamados Países Menos Desenvolvidos, ou LDCs na sigla em inglês), com cerca de 11% da população mundial, respondem em conjunto por menos de 1% do comércio mundial. Este desequilíbrio se acentuou entre 1994 e 1999 com a queda da participação do comércio agrícola para 12% do comércio global de bens, contra uma participação de 77% de bens manufaturados. O sul da Ásia e a África, onde se localiza a maioria dos LDCs, compartilham apenas 2% das exportações manufaturadas dos países em desenvolvimento.

A dependência de muitos “países em desenvolvimento” numa gama limitada de exportações de matéria prima ou de produtos agrícolas não processados, de pescado, de frutos da silvicultura ou da mineração, faz parte dos padrões e relações de herança colonial e neocolonial. Mais de 50 desses países dependem de três ou quatro bens de primeira necessidade para compor 50% das suas exportações, e em 17 países da África essa proporção chega a 75%. Fatores como estes contribuem para a “deterioração dos

---

<sup>1</sup> Pesquisadora associada do AIDC (Centro de Desenvolvimento e Informação Alternativa). África do Sul.

termos do comércio” entre as economias altamente industrializadas e as não ou pouco industrializadas. Existe um abismo crescente entre os custos para importar serviços de alta tecnologia e produtos manufaturados e o retorno para exportar os bens básicos de primeira necessidade. As diferenças de preço entre os bens de primeira necessidade (excetuando-se o combustível) e os bens manufaturados levaram a uma queda de 52% nos termos internacionais de comércio, entre 1979 e 1994, com perda estimada em \$56 bilhões de dólares para os países em desenvolvimento entre 1986 e 1992.

A dependência e a vulnerabilidade dos países em desenvolvimento aos “choques de preços” externos se acentua por causa do peso exagerado do comércio externo no PIB da maioria desses países. Assim é que a relação entre o comércio e o PIB nos países africanos ao sul do Saara aumentou de 38% para 43% entre 1989 e 2000 – sem dúvida por conta, em parte, da queda na produção doméstica agrícola e industrial sob as condições de liberalização econômica durante aqueles anos. Para alguns LDCs, a relação entre o comércio e o PIB chega a 50%. Problema maior ainda para esses países é que os setores comerciais de suas economias tanto são pequenos quanto extrovertidos, ou seja, voltados para o exterior, tendo articulações internas avançadas e atrasadas com limitações demais para que se apoiem e estimulem a capacidade produtiva local. Entretanto, os governos dos países mais ricos, o FMI, o Banco Mundial e outros defensores das políticas neoliberais rotineiramente acusam esses países de “não estarem integrados o suficiente” na economia global.

Por outro lado, a relação do comércio com o PIB de muitos dos países mais industrializados da OCDE (Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico) se encontra agora numa média de apenas 20%. Além disso, embora estejam supostamente “bem integrados” na economia global, atêm-se às suas metas de tarifas protecionistas e outras barreiras comerciais contra importações de países em desenvolvimento. Mesmo quando estes tentam processar ou agregar valor aos seus produtos agrícolas ou minerais, ou ainda desenvolver setores básicos da manufatura, impedem-nos aqueles, deliberadamente, com barreiras tarifárias e (em geral sob disfarces) barreiras não-tarifárias, e ainda por “escaladas tarifárias” proibitivas (aumentos progressivos conforme o grau de processamento dos produtos) erguidas por seus governos no interesse de seus próprios produtores. Isso fica mais evidente na resistência que opõem a abrir seus mercados precisamente nas áreas onde os países em desenvolvimento são mais competitivos, como a indústria têxtil e de confecção.

Finalmente, reforçam todas essas características e efeitos do comércio liberalizado os efeitos negativos sobre as mulheres no sistema econômico neoliberal globalizado. Aqui também os fatos dizem muito. As mulheres carregam o fardo de dois terços de todas as horas trabalhadas no mundo mas recebem apenas 10% da renda mundial e constituem 70% da população oficialmente designada como pobre em termos globais, por viver abaixo da linha de pobreza absoluta. A medida que a liberalização do comércio traz volumes cada vez maiores de produtos agrícolas subsidiados para exportação dos países mais ricos para os países do sul, as pequenas produtoras não conseguem concorrer sem subsídios e, portanto, sucumbem. Enquanto o Banco Mundial incentiva esses países a exportar cada vez mais sua produção agrícola comercial, são os pequenos produtores

locais, mulheres e suas famílias em geral, quem mais padece, à medida que os mais valiosos recursos hídricos e fundiários vão sofrendo pressões dos produtores agrícolas comerciais de maior porte (invariavelmente homens). No setor industrial, novamente são as mulheres que suportam os principais efeitos diretos (perda de empregos) e indiretos (aumento da pobreza) da desindustrialização causada pela liberalização das importações. No setor de serviços, da mesma forma, a mulher é quem arca com os ônus diretos e indiretos quando se libera o fornecimento de serviços para as grandes empresas multinacionais com as inevitáveis privatizações que se seguem.

Entretanto, apesar de todos esses dispositivos contraditórios e efeitos negativos, os governos e as alianças corporativas do norte, através de seus núcleos de produção intelectual neoliberal e com a cooperação da mídia, são quem mais energeticamente promove a centralidade do comércio e o sistema “aberto”, “integrado”, “liberalizado” de “livre comércio”. Esse avanço também se dá por conta de instituições dominadas pelos países mais poderosos, onde se incluem o FMI e o Banco Mundial, mas acima de tudo a OMC. Existe esta ênfase no “comércio” por causa dos usos estratégicos, que são muitos e claros, ainda que não assumidos.

## OS MUITOS USOS ESTRATÉGICOS DO COMÉRCIO

O comércio exterior, embora reduzido enquanto parcela do PIB, continua sendo um importante pilar bem como uma boa forma de escoamento, das empresas manufatureiras e de serviços nos países mais industrializados. A importância disso se torna evidente à medida que a imensa expansão da produção começa a ultrapassar até mesmo os excessivos níveis de consumo da economia, das forças armadas, dos transportes, e o consumo social e individual. Assim se produziu o raciocínio ou as “teorias”, que servem tão bem aos governos, às empresas e à mídia dos países mais ricos, de que os outros países do mundo inteiro precisam “abrir” seus mercados para as importações estrangeiras – por mais que isso seja apresentado a estes países como algo “de seu próprio interesse”, algo que será bom para os seus consumidores e se constituirá num estímulo competitivo benéfico para os seus produtores.

Entretanto, em termos de importância para as empresas globais, o comércio internacional está sendo rapidamente substituído por sua produção internacionalizada. O crescimento das vendas globais de bens e serviços pelas subsidiárias ou “afiliadas” das multinacionais desde 1987 tem superado o das exportações de bens e serviços das “sedes”. O conjunto produção-e-vendas dessas corporações no exterior atualmente soma mais de US\$ 7 trilhões por ano. Isso indica que não são meramente as aberturas do comércio mas sim as condições para investimento desatrelado e operações de produção no exterior que se constituem agora no principal *modus operandi* e a maior motivação das multinacionais.

Neste contexto, a mais plena utilidade das políticas de “comércio” dentro e através das organizações de “comércio” como a OMC, é que elas permitem que tais empresas, através de seus respectivos governos, imponham pelo mundo afora uma gama de acordos, convênios e obrigações relativas ao “comércio”. Todos os países precisam do comércio exterior, de uma forma ou de outra, e para os países em desenvolvimento as exportações

continuam sendo o principal modo de levar bens e serviços aos mercados estrangeiros. Acima de tudo, a maioria desse comércio exterior visa os altos mercados consumidores dos países mais ricos. Assim é que as negociações e relações do comércio internacional propiciam o terreno ideal para que governos e empresas das economias mais altamente industrializadas exerçam pressão sobre todos os governos, que deverão “compensar” não apenas com a abertura de seus mercados como também com a reestruturação de suas empresas, tocando-as de forma compatível com as necessidades dos investidores e produtores internacionais. Entretanto, conforme se dá com todas as áreas das negociações do comércio, esses acordos “relativos ao comércio” são projetados como interesses dos próprios países em desenvolvimento. Desde a década de 1980, o esforço no sentido da liberalização do comércio foi tanto um fim em si mesmo para as economias altamente industrializadas quanto um instrumento que conseguiu compelir outros países a liberalizar outros setores, especialmente o investimento estrangeiro e o financeiro, bem como outros setores de serviços. Isso gerou acordos de longo alcance na Rodada Uruguai tais como o TRIMs (Medidas Relativas ao Comércio e ao Investimento), o TRIPS (Acordos sobre Comércio e Direitos de Propriedade Intelectual) e o GATS (Acordo Geral sobre Comércio de Serviços).

A ameaça de sanções comerciais autorizadas pela OMC para qualquer descumprimento dessas e outras determinações funciona agora como um poderoso instrumento disciplinar para as políticas econômicas domésticas de todos os governos. Entretanto, também se exerce controle através da hegemonia ideológica do paradigma do “livre” comércio neoliberal. Embora o investimento estrangeiro seja igualmente dotado de atributos positivos inquestionáveis, é a projeção ideológica e a capacidade de persuasão dos chamados “livre” comércio e “livres” mercados, em conjunto com as eleições “livres” e a “liberdade” que são os elementos que mais ofuscam ou mascaram a realidade do atual sistema global das instituições e relações econômicas, que são qualquer coisa, menos “livres”.

## **REALIDADES DO SISTEMA DE “COMÉRCIO” GLOBAL ATUALMENTE DOMINANTE**

Apesar da propalada criação de um sistema de comércio global “aberto”, na verdade hoje existe pouco “livre” comércio desqualificado no mundo. Grande parte do comércio entre fronteiras, especialmente na África, Ásia e América Latina, é feito (em geral por mulheres) de maneira “informal” e fora do controle das políticas de seus governos – que dizer das regras da OMC? Porém, ainda que não haja autorizações, registros nem controle, até esse Comércio Informal de Base Popular está longe de ser “livre”, porque esses comerciantes informais, em particular as mulheres, são “informalmente” assediados pela imigração e autoridades alfandegárias, pela segurança e pelas transportadoras, e por outros exploradores e aproveitadores, a toda hora.

Qualquer outro tipo de comércio para os países do Terceiro Mundo, sofrendo programas de ajuste estrutural neoliberal (SAPs), deve ser definido como Comércio Fiscalizado pelo FMI e Banco Mundial, porque esses países foram forçados a liberalizar seu comércio exterior por causa da teoria de que as importações iriam fornecer o “estímulo competitivo” necessário para melhorar a “eficiência” de sua produção doméstica. A

destruição resultante – e prevista – das indústrias locais, e as retrações de mão-de-obra gerando aumento do desemprego e da pobreza, torna-se claramente evidente nesses países. De maneira semelhante, as pressões no sentido de um crescimento “à base de exportações”, a partir de um aumento na produção agrícola de exportação, têm-se dado em detrimento do uso da terra e da água, e do meio ambiente. A ênfase sobre as culturas agrícolas comerciais de exportação em termos domésticos exerce um impacto negativo sobre a produção de alimentos e sobre a segurança alimentar nacional, comunitária e familiar. Com isso, aumentam as pressões sobre a balança de pagamentos externos, pela necessidade de importar alimentos básicos dos países altamente industrializados. Orientar-se para essas exportações de gêneros de primeira necessidade e depender delas, é algo que as políticas de crescimento “à base de exportações” do Banco Mundial incentiva bastante com base nas chamadas “vantagens comparativas” (ou seja, a orientação voltada para a produção de gêneros de primeira necessidade) de tais economias. Ele costuma dar o mesmo “conselho” para os países em desenvolvimento do mundo inteiro, resultando em excedentes nos mercados de gêneros de primeira necessidade e consumidores dos países ricos, com pressões ainda maiores para baixar os preços dos gêneros de primeira necessidade – para maior benefício destes últimos países.

Tem havido uma queda considerável das tarifas sobre os principais bens manufaturados comercializados entre os países mais industrializados nos últimos cinquenta anos, de uma média de 40% para 4%. Mas isso não acontece generalizadamente com todos os bens nem de maneira incondicional para todos os exportadores. A bem da verdade, uma melhor descrição para o comércio dos países mais industrializados pode ser Comércio Condicional e Controlado, com o apoio do Governo. É um comércio que conta com subsídios diretos e indiretos, dispondo também de outros meios financeiros, econômicos, políticos e até mesmo militares. Ele é “controlado”, pois ainda existe uma gama de barreiras tarifárias e (cada vez mais) não-tarifárias para os seus mercados; e é “condicional”, porque a “liberalização” econômica é cuidadosamente modificada pelas necessidades de suas economias e pelos interesses ou demandas de setores econômicos e sociais específicos de cada país. Os governos mais poderosos selecionam criteriosamente o ritmo e a direção da liberalização de seus próprios mercados. E quando consideram necessário, tornam-se claramente protecionistas – em particular contra a transferência e uso da ciência e tecnologia fora do controle de suas empresas e economias, usando o TRIPS, da OMC, e ainda contra o fluxo de produtos competitivos ou mão-de-obra vindos do Terceiro Mundo para seus países.

Tais práticas têm sido cada vez mais conhecidas e contestadas por organizações progressistas mesmo dentro dos países mais ricos. Entretanto, existe outra dimensão significativa do sistema econômico global que é pouco conhecida. A UNCTAD estima que até um terço da movimentação internacional de bens e serviços ocorra atualmente como processos intrafirmas (ou seja, entre as subsidiárias ou afiliadas das multinacionais), e pode haver outro terço ocorrendo na forma de transações interfirmas (ou seja, entre multinacionais). Essas movimentações de bens e serviços ocorrem fora dos parâmetros “abertos e de competição” definidos pela OMC para o comércio (termos ou limites) que deveriam orientar e caracterizar a nova economia “global”. É difícil avaliar o âmbito total

e os efeitos econômicos de um Comércio Gerido e Controlado por Empresas como esse, porque a movimentação internacional de equipamento, capital e componentes da produção, o fornecimento de serviços, tecnologia e capital ocorre sob o manto do “sigilo comercial”. Investigar e controlar essas “práticas de negócios”, tais como abusos trabalhistas e ambientalistas, evasões tributárias e apreçamento de transferência, fixação de preços e outros abusos (inclusive aspectos de criminalidade e ilegalidade ainda piores) é algo a que resistem energicamente as empresas globais e os governos em que estão sediadas. As exigências quanto à transparência, abertura de informações e acessibilidade ao monitoramento público e sanções às empresas globais por apropriação, são elementos que pouco pesam sobre a regulação imposta às instituições liberalizantes da economia global “aberta”. Contudo, esses padrões e obrigações são rotineiramente exigidos dos governos, principalmente os do sul.

Finalmente, embora analistas progressistas e militantes conhecidos estejam sempre criticando as instabilidades, os desequilíbrios e as injustiças causadas pela extensa “desregulamentação” que caracteriza a emergente economia globalizada, em particular o setor financeiro, uma caracterização mais minuciosa do funcionamento do sistema global de “comércio” o descreveria como um regime manipulativo e regulado institucionalmente, acima de tudo dentro e através da OMC. O que tem acontecido nas duas últimas décadas de ascensão do paradigma neoliberal ao nível de dominância é o descrédito ideológico e o deslocamento dos complexos sistemas de regulamentações, monitoramento, supervisão e até as intervenções ativas por parte dos governos dentro da maioria das economias, quer elas se definam como economias de “mercado” quer não. Esse papel regulador de vital importância, exercido pelo Estado vem sendo elaborado ao longo de muitos anos da era *keynesiana*, desde a década de 1930 e as “décadas do desenvolvimento” do sul, de 1960 e 1970. O papel estratégico dos governos na maioria dos países industrializados ainda vem sendo seletivamente sustentado. Embora normalmente empreguem meios disfarçados, surgem abertamente em pontos críticos ou para “salvar” bancos e empresas importantes. Entretanto, no resto do mundo os direitos e recursos e o papel regulador dos governos se vêem seriamente restringidos por novas formas de regulamentação que levam às necessidades da “economia global”, ou melhor às necessidades das economias e empresas mais poderosas que os conduzem. E esses controles reguladores neoliberais são manipulados por governos poderosos (ou empresas usando governos) no chamado sistema de “resolução de controvérsias” dentro da OMC. Além disso, através das ordens e dos excepcionais poderes punitivos do DSS, outras instituições internacionais, especificamente agências da ONU como UNDP (Programa de Desenvolvimento Unido das Nações) e UNCTAD, que incluem unidades de pesquisa, e alguns pesquisadores que ainda empregam elementos de abordagens mais desenvolvimentistas, são de fato indeferidas, cotidianamente ignoradas. O mesmo se aplica ao bojo dos direitos humanos internacionais há muito estabelecidos, aos tratados e convênios sociais, trabalhistas e ambientais, que acabam sendo simplesmente revogados pelas instituições e ideologia neoliberais.

Esta é a realidade, estes são os efeitos do chamado sistema “liberalizado” de “livre comércio” que está sendo divulgado pelo mundo inteiro.

---

# As questões do desenvolvimento na Organização Mundial do Comércio (OMC): antecedentes e perspectivas\*

---

Viviane Ventura Dias<sup>1</sup>

## 1. INTRODUÇÃO

É fato reconhecido por todos que a Rodada Uruguai, a mais ambiciosa das rodadas comerciais do antigo Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas (GATT), mudou a natureza das normas que regem o sistema multilateral de comércio. Foram ampliados os temas abordados pela “política comercial” bem como as características dos instrumentos de políticas públicas que podem ser objetados por outros governos. Diversos economistas e juristas liberais se posicionaram contra a inclusão dos chamados “temas relacionados ao comércio”, tais como os direitos de propriedade intelectual, a proteção dos investimentos, e ainda a proteção do meio ambiente e as cláusulas trabalhistas.

Conforme destacou uma acadêmica e negociadora canadense, Sylvia Ostry, a característica comum a vários temas desta nova agenda comercial é que todos eles incidem na infra-estrutura institucional das economias dos países. O caso mais evidente se refere à “liberalização” das transações internacionais de serviços, que estendeu aos serviços e aos “prestadores” dos serviços os princípios da não-discriminação, que só se aplicavam a movimentações de bens através de fronteiras nacionais.

Estas notas, incluem a revisão de algumas das mudanças nas regras multilaterais, a partir da Rodada Uruguai e da criação da OMC. Também sugerem que os países industrializados conseguiram manter os espaços para defender seus interesses nacionais, enquanto os países latino-americanos, bem como a maior parte dos países em desenvolvimento, aceitaram que lhes couberam ainda vários graus de liberdade para formular e elaborar suas políticas. E finalmente, se fixam no mandato de Doha, que reconheceu as assimetrias mencionadas. Entretanto, as negociações posteriores não ofereceram soluções concretas para os problemas identificados.

---

(\*) As opiniões emitidas nestas notas são pessoais e podem não coincidir com as da CEPAL.

1 Diretora da Divisão de Comércio Internacional e Integração da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

## 2. AS DIFERENTES PERSPECTIVAS DO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO

Como resultado da Rodada Uruguai, o comércio de produtos têxteis e de vestuário, além dos agropecuários, foi incorporado ao sistema multilateral. Por outro lado, as regras do GATT, que se referiam a produtos, foram estendidas à proteção dos direitos (de propriedade) dos agentes privados (empresas), assim limitando consideravelmente a capacidade dos Estados mudarem as condutas das empresas multinacionais que operam em seus territórios. E com isso estabeleceu-se um marco multilateral de direitos e obrigações que podem ser dirimidos através do mecanismo de resolução de controvérsias da OMC.

Os princípios da não-discriminação (nação mais favorecida e tratamento nacional) se expandiram para áreas onde antes não existiam disciplinas, como por exemplo o comércio de serviços, a proteção dos direitos de propriedade intelectual e as barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias, entre outras. Mesmo que não existam acordos específicos para investimento e proteção da concorrência, o tratamento nacional para as empresas foi assegurado nos compromissos do MIC (Acordo de Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio), no Acordo sobre Subvenções e ao se incluir no âmbito comercial o GATS (Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços). Foram introduzidos alguns princípios de uma política de concorrência, no Anexo sobre Telecomunicações.<sup>2</sup> Ainda assim os países industrializados outorgaram estabilidade jurídica à liberalização de alguns setores e modos de prestação de serviços, como foi o caso dos serviços financeiros, as telecomunicações básicas, o comércio eletrônico e os produtos de tecnologia da informação, enquanto não se alcançou nenhum resultado concreto no livre movimento dos provedores de serviços com intensidade de mão-de-obra pouco qualificada (pessoas físicas).

Outro resultado da Rodada foi a redução virtual do tratamento especial e diferenciado, até o abandono de ações afirmativas para o desenvolvimento, que se restringiu ao grupo de países de menor desenvolvimento relativo ou menos avançados (PMA). Estes são classificados como países que detêm renda *per capita* igual ou inferior a mil dólares. Na América Latina, somente o Haiti se classifica como PMA (ou LDC, na sigla em inglês), enquanto os demais são países em desenvolvimento com rendas medianas. Chama atenção justamente, os esforços feitos pelos países industrializados para eliminar as medidas utilizadas por estes países, principalmente no que tange as exigências de desempenho feitas às empresas multinacionais, como a compra de insumos nacionais, requisitos de exportação, etc.

É interessante observar pela perspectiva histórica a relação entre regras internacionais para promover ação coletiva com o propósito de liberalizar o intercâmbio comercial de bens e serviços e a capacidade de resposta dos governos nacionais aos seus legítimos interesses internos.

A Carta de Havana, que deveria ser a carta constitutiva (a constituição) da Organização Internacional do Comércio (OIC), procurou estabelecer um equilíbrio entre a

---

2 Consultar o parágrafo 5 do Anexo sobre Telecomunicações do AGCS: "Acesso a redes e serviços públicos de transporte de telecomunicações e sua utilização" (página da OMC na Internet: [www.wto.org](http://www.wto.org)).

expansão do comércio, o aumento dos direitos dos investidores e a proteção social. Não por mera casualidade, a reunião de 1948, organizada em Havana sob os auspícios das Nações Unidas, se chamou Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Emprego.

Num mundo onde permanece viva a memória dos acontecimentos que precederam e, de alguma maneira, determinaram a Segunda Guerra Mundial, os negociadores da OIC tentaram conformar a idéia de que os princípios do comércio deveriam estar a serviço da agenda de pleno emprego que os países industrializados começavam então a aplicar. No contexto da revolução *keynesiana*, manter um nível estável e elevado de emprego era prioridade para todos os governos do pós-guerra. A Carta de Havana propunha uma relação dinâmica entre obrigações internacionais e internas para cada país. Os objetivos internos de pleno emprego, reconstrução e desenvolvimento precediam os objetivos de livre comércio. Noutras palavras, o objetivo de livre comércio deveria ser alcançado sob a restrição imposta pelos objetivos nacionais de incrementar renda e emprego.

Conforme sabemos, a Carta não foi ratificada pelo Congresso Republicano dos Estados Unidos, exatamente por não promover o suficiente os compromissos com o livre comércio, e por apoiar a intervenção do Estado na vida econômica dos países. Alguns dos objetivos da OIC se transferiram para o preâmbulo do GATT (e da OMC), mas em letra apenas e não em espírito. Ali se diz que a liberalização do comércio é um meio para alcançar as metas de emprego e crescimento econômico.

Pelo contrário, o GATT foi aceitável primeiramente porque seus objetivos eram mais limitados, correspondiam aos dos Acordos Recíprocos que os Estados Unidos haviam firmado com mais de 30 países desde 1934, estando portanto cobertos pelo mandato da autoridade negociadora do Executivo. O mercantilismo ilustrado do GATT permitiu a liberalização “possível” dos mercados. O GATT tinha um enfoque “positivo” da política. Concentrava-se em concessões tarifárias recíprocas, sob o princípio de nação mais favorecida (NMF), na redução e eliminação de barreiras quantitativas e em medidas administrativas. Outros instrumentos de política pública eram disciplinados, somente na medida em que incidiam na liberalização tarifária conquistada.

O GATT foi pensado para um clube de no máximo 50 países, 25 dos quais eram industrializados, e os demais em desenvolvimento. Em meio às grandes mudanças estruturais da década de 1960, que determinaram a crescente interdependência dos países por fluxos de capital e tecnologia, e a convergência entre padrões de produção e consumo, também aumentaram as exportações de manufaturas entre os países em desenvolvimento, transformando-se a estrutura de concorrência nos mercados mundiais. Quando a Ata de Marrakech foi ratificada em 1994, mais de 90% dos mais de 130 signatários eram países em desenvolvimento ou com economias em transição.

A Rodada Uruguai substituiu a flexibilidade do GATT por um sistema de direitos e obrigações amplos em sua cobertura e mais precisos nas definições e alcance, regido por um mecanismo de resolução de controvérsias que procura ser cada vez mais técnico em seus julgamentos, com menos espaço para negociação política. O sistema busca entaves legais à elaboração e execução das políticas nacionais que possam incidir nos direitos dos demais membros da OMC, reduzindo as exceções. Trata-se, portanto, de continuar “nivelando o terreno do jogo” como se os jogadores estivessem igualados em termos de equipamento e preparo.

Os países latino-americanos perceberam os fortes desequilíbrios entre os custos e benefícios derivados da instrumentação de suas obrigações. Mas no contexto negociador de fins da década de 1980, pouco familiarizados com os temas, tinham baixíssima capacidade de negociação.

Com uma melhor capacidade negociadora os países industrializados defenderam seus interesses nacionais com eficácia. Utilizaram as negociações para modificar princípios e disciplinas multilaterais com o propósito de acomodar ou legalizar suas próprias políticas ou instrumentos de políticas, sem medo de sustentar um discurso duplo: liberdade de comércio e benefícios da globalização nos setores em que são competitivos, e preservação dos instrumentos de proteção nos setores em que não são. E conseguiram assim, fortalecer a segurança jurídica para o acesso de seus produtos e empresas aos mercados dos demais países, inclusive prazos generosos para a adaptação de seus setores de mão-de-obra intensiva ou de recursos naturais intensivos às novas condições de concorrência.

Os países em desenvolvimento, em particular, aceitaram reduzir barreiras alfandegárias (consolidando mais de 90% de suas linhas tarifárias) ao mesmo tempo em que se comprometiam a estabelecer normas e instituições, sem estimar os elevados custos resultantes da aplicação de acordos de padrões técnicos, sanitários e fitossanitários, ou de colocar em prática uma lei de proteção da propriedade intelectual.

Ainda que em muitos casos os compromissos assumidos tenham se traduzido em corpos legais que foram aprovados internamente, sua capacidade institucional acabou se revelando insuficiente para uma plena instrumentação. Algo que normalmente escapa à consideração dos analistas é que a habilidade que uma sociedade tem para propor, redigir e executar acordos de forma efetiva e a um custo razoável resulta do desenvolvimento econômico, social e institucional por ela alcançado.

### **3. O PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO ACORDADO EM DOHA<sup>3</sup>**

Os países em desenvolvimento tiveram um papel chave na definição do programa de trabalho futuro da OMC, conformado na Declaração Ministerial de Doha. Ali foi considerada prioritária a redução das assimetrias entre direitos e obrigações derivadas da Rodada Uruguai. Com esse propósito em vista, no processo de preparação para a terceira reunião ministerial de Seattle, estes países expressaram claramente sua inconformidade com os desequilíbrios derivados da aplicação dos acordos da Rodada Uruguai. Além disso, identificaram um conjunto de temas que deveriam analisar a comunidade internacional, pois destes dependia a promoção dos vínculos entre liberalização comercial e desenvolvimento econômico e social. Essenciais para o processo de desenvolvimento, esses temas incluem a vulnerabilidade das economias pequenas; o tratamento especial e diferenciado dos direitos e obrigações; a relação entre comércio, dívida e finanças; a relação entre o comércio e a transferência de tecnologia; e a relação entre cooperação técnica e criação de capacidade institucional. Nas negociações, todos eles deveriam receber a mesma atenção que a elaboração de disciplinas para a liberalização

---

3 Consultar Panorama de la Inserción Internacional de América Latina 2001-2002, página da CEPAL (<http://www.eclac.cl/comercio>).

e a desregulamentação dos mercados, que favorecem o comércio dos países de industrialização avançada.

Entretanto, passada a euforia do mandato negociador de Doha, que foi aprovado com uma linguagem suficientemente elíptica para satisfazer a todos os gostos, voltou a imperar nas negociações em Genebra um ceticismo maior. Não foram cumpridos nenhum dos prazos, anteriormente acordados para as negociações de interesse dos países em desenvolvimento.

Apesar dos esforços de governos e funcionários da OMC nas reuniões mini-ministeriais, o estado dos trabalhos sugere que poucos avanços sejam esperados na próxima reunião ministerial da OMC, que deverá se realizar na segunda semana de setembro em Cancun, no México.

Por outro lado, a impaciência dos Estados Unidos com o avanço das disciplinas nos novos temas, como investimentos, serviços e proteção aos direitos da propriedade intelectual, tem gerado intensa atividade para estabelecer com vários países acordos bilaterais nos moldes do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (TLCAN). O processo de liberalização plurilateral, no âmbito da Área de Livre Comércio das Américas (Alca), está estancado devido a diferenças entre os interesses dos grandes países, Estados Unidos e Brasil. Enquanto isso, o Chile aguarda que o Tratado de Livre Comércio (TLC) firmado com os Estados Unidos seja ratificado pelo Congresso e os países centro-americanos tentam negociar um acordo equilibrado de acesso a mercados e investimentos.

## TEMAS DA OMC: AGRICULTURA, SERVIÇOS E PROPRIEDADE INTELECTUAL



DA ESQUERDA PARA A DIRETA: ADRIANO CAMPOLINA, DANIELA PEREZ GAVIDIA E MARIA RILEY.

---

## A OMC e o acordo sobre Agricultura

---

Maria Riley<sup>1</sup>

Este Acordo sobre Agricultura está atualmente entravado nas negociações da OMC. É considerado um acordo-chave para destravar outras negociações na mesma situação.

### I. HISTÓRICO

#### A. Rodada Uruguai

- Início dos anos 1990, as negociações sobre Agricultura entre União Europeia (UE) e EUA estavam emperradas.
- O Acordo de *Blair House* foi um acordo privado entre a UE e os EUA, para acabar com o entrave.
- Incluía a “Cláusula de Paz”, que protegia esses governos para que suas políticas e subsídios agrícolas não fossem questionados e levados ao Conselho de Resolução de Disputas.
- A “Cláusula de Paz” venceu em 31 de janeiro de 2003.
- O Acordo de *Blair House* e a “Cláusula de Paz” salvaram a Rodada Uruguai e protegeram os subsídios agrícolas, questão politicamente delicada nos EUA e na UE.
- Também estabeleceram um sistema de desequilíbrios estruturais no Acordo sobre Agricultura.

### II. DESEQUILÍBRIOS DO AA (ACORDO AGRÍCOLA) – SUBSÍDIOS E TARIFAS

Estes desequilíbrios são a substância do atual debate sobre o AA. As propostas dos países em desenvolvimento visam acabar com eles.

#### A. Subsídios – Domésticos e para Exportação

1. Os subsídios domésticos se dividem entre os que distorcem e os que não distorcem o comércio, e se definem numa complicada série de quadros.

---

1 Coordenadora executiva da IGTN – Internacional Gender and Trade Network (Rede Internacional de Gênero e Comércio).

- Quadro Âmbar – subsídios para produção que distorcem o comércio
- Quadro Azul – subsídios que não distorcem o comércio e apoiam a não produção
- Quadro Verde – subsídios que não distorcem o comércio ou distorcem apenas um mínimo, para uma gama de atividades agrícolas

O sistema permite parcimônia com os subsídios (não uma redução) dos que distorcem para os que não distorcem o comércio. Os EUA têm mudado seus subsídios para o quadro verde. A recente reforma CAP na UE fez o mesmo.

Como consequência: os países da OCDE (Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico), desenvolvidos, aumentaram os subsídios durante toda a década de 1990 e nestes primeiros anos da década 2000.

1986/88 - Nível de subsídios na OCDE: US\$ 275,6 bilhões

1999 - Nível de subsídios na OCDE: US\$326 bilhões

O sistema dos quadros atendia as necessidades agrícolas dos países desenvolvidos mas deixava muito pouco espaço para os países em desenvolvimento aumentarem seus subsídios. Além disso, muitos países em desenvolvimento foram forçados a abandonar subsídios agrícolas através de programas de ajuste estrutural e não têm verbas para se equipararem aos subsídios dos países desenvolvidos.

## 2. Subsídios para Exportação

UE – subsídios diretos à exportação

EUA – menos diretamente, mas ainda subsidiam exportação agrícola, por exemplo, através de seu programa de Ajuda Alimentar.

Os subsídios domésticos e para a exportação permitindo que o alimento importado fosse vendido abaixo do custo de produção (*dumping*), forçavam os produtores locais a sair do mercado.

## B. Tarifas – acesso ao mercado

1. O sistema de redução tarifária era um sistema complicado, que reduzia as tarifas e abria os mercados no mesmo percentual, mas também permitia um aumento das tarifas e um pico tarifário através de mecanismos de salvaguarda que beneficiavam os países do norte, mas não os países em desenvolvimento.

## III. QUESTÕES FUNDAMENTAIS DO DEBATE NAS NEGOCIAÇÕES TRAVADAS

Eis aqui as posições trazidas pelos países em desenvolvimento para corrigir os desequilíbrios acima.

### A. Mecanismos de Segurança Alimentar

- Flexibilidade nos níveis de comprometimento e implementação para tratar da segurança e do desenvolvimento alimentar.
- Proteção para a produção doméstica de alimentos e o emprego rural.
- Isenção para os produtos domésticos da cesta básica, de mais reduções tarifárias.
- Manutenção de um volume mínimo de importações das safras domésticas primárias.

## **B. Mecanismos Especiais de Salvaguarda**

- Para proteger contra a invasão de importados os mercados locais.
- Para proteger contra quedas súbitas dos preços.

## **C. Mecanismos de Equilíbrio**

- Conter o *dumping* dos alimentos subsidiados.
- Estabelecer uma conexão estruturada entre os níveis de subsídios nos países desenvolvidos e a proteção tarifária nos países em desenvolvimento.
- Propósito: eliminar as distorções nos mercados agrícolas, criadas por subsídios maciços no norte.

## **D. Subsídios**

- Eliminar todos os subsídios à exportação.
- Estabelecer um teto (um limite) para os subsídios domésticos.
- Eliminar os subsídios do Quadro Ambar.
- Limitar os subsídios dos Quadros Verde e Azul.

Não estender a Cláusula de Paz.

Cada país e cada grupamento de países assume posição diferente acerca dessas questões, conforme seu interesse particular.

Duas categorias principais: países de exportação líquida de alimentos, e países de importação líquida de alimentos.

---

## Comércio de Serviços na OMC

---

Daniela Perez Gavidia<sup>1</sup>

### INTRODUÇÃO

O tema “serviços” faz parte do sistema multilateral de comércio desde 1995, quando foi criada a Organização Mundial do Comércio, que estabelece as normas internacionais para a regulamentação do comércio entre países e para os assuntos correlatos. Até então, o GATT (Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas) se concentrava basicamente nas negociações sobre mercadorias e redução de tarifas, e os serviços eram considerados atividades relacionadas à produção desses bens. Entretanto, impulsionado pelo aprimoramento das tecnologias e pela crescente liberalização dos governos, a partir de 1986 os Estados Unidos exerceram pressão para que o tema fosse incluído na pauta das negociações e o comércio de serviços se beneficiasse com a eliminação de barreiras noutros países.

Foi aí que se criou o Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS) como primeira tentativa de liberalizar essa área. O acordo estende para a área dos serviços os princípios básicos do comércio de mercadorias, ou seja, o Tratamento Nacional (todo prestador de serviços estrangeiro receberá tratamento igual ao que recebe o prestador de serviços doméstico), o Tratamento da Nação Mais Favorecida (não se discriminará prestadores de serviços de países diferentes) e o acesso ao mercado (negociações específicas sobre o setor de serviços para permitir o acesso ao mercado nacional de prestadores de serviços estrangeiros).

Os serviços são atualmente considerados como parte fundamental da economia dos países, tanto desenvolvidos quanto em desenvolvimento, e a comercialização de serviços ultrapassou a de mercadorias. Mas a participação total dos países em desenvolvimento limita-se a somente 25% do total do comércio de serviços.

Durante as negociações da Rodada Uruguai, os países membros da OMC não conseguiram chegar a um acordo quanto à definição para o conceito de “serviços” a ser incluída no Acordo. Para solucionar o problema, resolveram que a definição seria a de

---

<sup>1</sup> Coordenadora do escritório em Genebra da Rede Internacional de Gênero e Comércio.

“comércio de serviços”, com base no modo da prestação de serviços. Por isso foram estabelecidos quatro modos de prestação de serviços no Acordo.

Modo 1, também conhecido como “consumo transfronteiriço”, é aquele onde nem o consumidor nem o prestador do serviço se desloca de seu lugar de origem, mas o serviço cruza a fronteira. O melhor exemplo desse Modo é o uso das telecomunicações ou dos serviços bancários (caixas eletrônicos, atendimento *on line* etc).

Modo 2, também conhecido como “consumo no exterior”, é aquele onde o consumidor do serviço se desloca para outro país a fim de consumi-lo. Um bom exemplo deste Modo são os serviços turísticos, educacionais ou de saúde.

Modo 3, está ligado ao tema do investimento estrangeiro, pois se define como “presença comercial”, ou seja, é uma empresa que se desloca para um determinado país e monta ali uma filial. Exemplos deste Modo de prestação de serviço são as presenças da Shell, da BP, do McDonalds e de outras empresas transnacionais nos nossos países.

Modo 4, compreende o movimento temporário de pessoas físicas. O seu melhor exemplo, é o deslocamento de pessoas para outros países, a fim de proferir uma palestra, fazer uma operação, tocar num concerto, ou algo assim.

Dentro do GATS, todos os serviços estão sujeitos a negociação, exceto os dois tipos a seguir: a contratação por órgãos governamentais de serviços destinados a fins sociais e os direitos de tráfego aéreo, bem como todo serviço diretamente relacionado ao exercício dos direitos de tráfego.

Além da definição sobre comércio de serviços, o GATS contém outros artigos, que é importante mencionar, como por exemplo o artigo IV, que estabelece a necessidade de incrementar a participação dos países em desenvolvimento no comércio de serviços; o artigo XV, que estabelece a necessidade de negociar mecanismos de salvaguardas para os serviços; e o artigo XIX, que estabelece o mandato das negociações que atualmente são feitas na Organização. Mandato este, que leva especialmente em conta, os objetivos de políticas nacionais, os níveis de desenvolvimento tanto de países quanto de setores, bem como a flexibilidade para que os países em desenvolvimento obtenham maiores concessões e menos obrigações.

Existem outros artigos bem importantes dentre deste Acordo, como o I.3 e o VI.4, aos quais me referirei mais adiante, concentrando-me por ora nas atuais negociações de Serviços.

Finalmente, o Acordo compreende duas partes: a primeira, onde se estabelece o seu marco legal, que todos os membros devem cumprir, e a segunda, na qual ficam enquadrados os compromissos específicos ou listas de negociação onde constam apenas os setores de serviços com os quais o país deseja se comprometer. Isso é conhecido pelo nome de negociação de lista positiva, uma vez que só serão listados os setores com compromisso.

É importante mencionar que as negociações de serviços não se parecem em nada com as negociações de bens. Em primeiro lugar, a grande maioria é de serviços que não podem ser acumulados, e muitos deles, na verdade, não passam uma fronteira sendo nacionalizados nas alfândegas de nossos países. Os serviços são regulamentados através das leis e regulamentos nacionais, estaduais e municipais de cada país, o que traz implícito um grau de dificuldade e ao mesmo tempo de atenção com o que se está negociando.

## ALGUNS TEMAS DELICADOS DESTA NEGOCIAÇÃO

O GATS entrou em vigor, conforme mencionei antes, em janeiro de 1995, mas as negociações encaminhadas na OMC se iniciaram como consequência do mandato de liberalização progressiva contido no Art. XIX do GATS, que faz parte do que se conhece como “agenda incorporada” (*built-in, agenda* em inglês), que inclui outros temas de negociação como a Agricultura, revisão do Acordo sobre Propriedade Intelectual e sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio, que começaram no início do ano 2000.

Originalmente, os membros da OMC se concentrariam nas negociações antes mencionadas, e decerto em temas como implementação e Tratamento Especial e Diferenciado, que atraíram muito o interesse dos países em desenvolvimento, inclusive na Conferência Ministerial de Seattle em 1999. Durante o primeiro ano de negociações, as de serviços tiveram um ritmo muito mais acelerado que as de agricultura, que apresentaram graves problemas, desde o início, entre os países membros. Durante essa primeira fase, eles se concentraram em apresentar uma proposta de como deveriam se realizar as negociações, quais setores seriam negociados, a necessidade de melhorar a classificação dos serviços e outros temas correlatos.

Além disso, nessa primeira fase foram resolvidas as diretrizes e procedimentos da negociação, nas quais foram incluídos elementos de suma importância para os países em desenvolvimento, como por exemplo:

- O direito de regulamentar os serviços no âmbito doméstico,
- O estabelecimento de condições para o acesso ao nosso mercado,
- A preservação da estrutura do Acordo e
- As negociações privilegiando o método de oferta e demanda.

Mas foi a partir da Conferência Ministerial de Doha, que os membros resgataram essas negociações através da Declaração Ministerial, que estabeleceu sua conclusão para 01 de janeiro de 2005, no mais tardar, como parte do “todo único”, ou *single undertaking*, da atual Rodada. Além disso, o parágrafo 15 da Declaração marca como data limite para apresentação das listas de solicitações iniciais de compromissos específicos o dia 30 de junho de 2002 e o prazo para as ofertas iniciais o dia 31 de março de 2003.

O que aconteceu com as negociações até o momento? Existem certos temas importantes dentro da negociação, nos quais os países estão trabalhando e, me parece importante mencionar o estado de tais discussões.

O primeiro desses temas é a **Avaliação do Comércio de Serviços**. Segundo o parágrafo do artigo XIX, os membros da OMC devem fazer uma avaliação do comércio de serviços de caráter geral e setorial. Essa avaliação é tema de vital importância para os países em desenvolvimento, pois os resultados das negociações devem ser ajustados aos seus resultados. Ela deveria ser concluída antes do início desta negociação, o que não se conseguiu, principalmente por falta de estatísticas e pela pouca capacidade e conhecimento dos países em desenvolvimento do impacto que o Acordo teve em suas economias. Além disso, muitos países em desenvolvimento esperam que essa avaliação

seja realizada pela Secretaria da OMC, mas isso não acontecerá. O tema foi trabalhado durante todos esses anos sem que se chegasse a uma conclusão clara, mesmo havendo muitos países que apresentaram documentos divulgando sua posição a respeito. Países como Quênia, Cuba, Nigéria, Paquistão e Senegal consideram que a avaliação deve ser realizada pela Organização, mas a União Européia e os Estados Unidos acham que os próprios membros devem conduzi-la.

Outro tema de grande importância para os países em desenvolvimento é o crédito para a **Liberalização Autônoma**. O que significa isto? O Acordo de Serviços diz que os países devem estabelecer diretrizes sobre o tratamento dado aos processos de liberalização efetuados por vontade própria, ou seja, que não estiverem sujeitos a um processo de negociação. É o caso de muitos países em desenvolvimento e dos processos de liberalização, não apenas de bens mas também de mercadorias, efetuados dentro dos programas de ajuste estrutural do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional. Depois de dois anos de negociações, no último mês de março os membros entraram em acordo quanto a algumas diretrizes para o tratamento da liberalização, mas o tema ficou bastante delicado, pois não se chega a um bom termo, já que tanto os países desenvolvidos quanto os em desenvolvimento devem se beneficiar de um tratamento especial ou de menores solicitações de acesso ao mercado ou de tratamento nacional, que é basicamente o que abrange a palavra “crédito”. Inclusive, depois de aprovadas as diretrizes, muitos países manifestaram entender o documento de maneira distinta de outros, o que será um problema em futuro próximo. Muitos países em desenvolvimento, especialmente os latino-americanos e asiáticos, esperam poder usar a liberalização autônoma como um componente de suas negociações bilaterais junto aos países desenvolvidos, quando estes solicitarem acesso a setores sensíveis ao interesse nacional.

Outro tema que se trabalha nesta negociação é a **classificação dos serviços**. Dentro do âmbito da OMC existem apenas 12 setores onde se classificam os serviços negociados pelos membros até o momento. Podem ser serviços profissionais, de transporte, telecomunicações, distribuição, educação, saúde, turismo e outros. Desde o início da atual rodada de negociações, os membros manifestaram a necessidade de dar uma definição melhor à lista de classificação, pois esta não reflete a realidade atual dos setores. Por exemplo, os serviços energéticos não fazem parte dela, e existem muitos membros que têm interesse em negociar este setor. Entretanto, também por conta do mandato de Doha, para que os países se concentrassem no processo de oferta e demanda, o tema foi temporariamente deixado de lado.

**Regulamentação Nacional** é um tema de grande importância nas negociações, e é um dos que mais incidem sobre a capacidade do Estado continuar exercendo seu direito de regulamentar certos setores de serviços em nível nacional. As principais áreas de trabalho são licenças, certificados de capacitação e normas técnicas. Além disso, o artigo VI do Acordo propõe a elaboração de disciplinas para os serviços profissionais.

No último grupo de reuniões sobre serviços do mês de março, o Japão apresentou uma proposta para incluir no Acordo um anexo sobre Regulamentação Nacional para assegurar que os regulamentos sobre licenças, certificados de capacitação e outros procedimentos não se tornem barreiras desnecessárias ao comércio de serviços. Esta

proposta recebeu muitos comentários, ainda que não expressos de forma negativa, por parte dos países membros, mas considerando que o anexo poderia ter alguns efeitos, já que as licenças e outros requerimentos de classificação são ferramentas do governo para garantir a maneira como ele deve ser procurado.

Finalmente, temos as **negociações de normas do Acordo**, ou de regras. Estas negociações vêm sendo conduzidas desde a Rodada Uruguai em três áreas de trabalho: as salvaguardas urgentes, as subvenções e a contratação pública. Onde houve mais avanço foi em matéria de salvaguardas. Os países em desenvolvimento são os mais interessados neste tema, já que até o momento o acordo de serviços não tem um mecanismo de proteção temporária caso surja algum problema. Entretanto, os países desenvolvidos se colocaram contrários à existência de mecanismos de salvaguardas, por duas razões básicas: a falta de vontade e a impossibilidade de aplicação prática. O problema de falta de vontade política por parte de vários países desenvolvidos continua sendo uma barreira importante para a finalização de um acordo de salvaguarda em serviços.

Com relação a subsídios, as discussões se encontram ainda na etapa inicial. Até o momento, os membros se concentraram em fazer um intercâmbio de informações, mas também não existe muita vontade política e, assim, outros temas mais importantes acabam atraindo a atenção dos negociadores e dos membros. O mesmo acontece com as compras governamentais.

## **PROBLEMAS DAS NEGOCIAÇÕES:**

Um dos problemas mais importantes encontrados no acordo é o fato de que serviços públicos como educação, saúde, acesso à água, não se distinguem de outros tipos de serviços. Isso poderia ter implicações para um desenvolvimento social sustentável, com incidência especial na vida das mulheres e dos países de economia dependente. Além disso, como as negociações envolvem leis e regulamentações nacionais, poderia se restringir o uso de verbas governamentais para obras, serviços públicos e programas sociais. Impondo a norma do Tratamento Nacional, os governos não teriam como distinguir prestadores de serviços domésticos de estrangeiros, e assim TODOS deveriam se beneficiar de programas utilizados pelo Estado para promover o desenvolvimento de fornecedores de serviços locais. Se o GATS for aplicado aos serviços públicos, os governos não poderão mais dar preferência às empresas locais nem influir sobre seu comportamento com relação a questões como os direitos fundamentais ou o desenvolvimento sustentável. Ademais, está comprovado que quando a assistência sanitária primária e a educação são transferidas para o setor privado, decaem a qualidade e a igualdade dos serviços.

O resultado dessas negociações poderia até permitir o acesso de qualquer prestador de serviços a todos os setores dos mercados domésticos, inclusive educação, saúde e abastecimento de água, permitindo que eles se estabelecessem em qualquer país.

Educação, saúde e água já não são mais tratados como direitos, mas como bens que podem ser intercambiados a qualquer preço.

O **atual estado das negociações** é o seguinte: até o momento, apenas 30 dos 146 países apresentaram suas solicitações e somente 26 apresentaram suas ofertas. Devemos

nos lembrar que os prazos limites eram 30 de junho de 2002 para as petições ou solicitações e 31 de março de 2003 para as ofertas. Dos países em desenvolvimento que apresentaram ofertas, posso mencionar os seguintes: Panamá, Paraguai, Coreia, República Tcheca, San Christopher e Nevis, Bahrein, Polônia, Argentina e Uruguai.

Isto tem várias razões de ser. A primeira é porque as negociações de serviços não são consideradas muito polêmicas, mas muitos países fizeram relação de avanço destas para as de agricultura.

As negociações de agricultura não conseguiram maiores avanços, pois os membros (especialmente países em desenvolvimento como o Brasil e a Índia) não apresentaram suas ofertas ou petições. Além disso, as propostas apresentadas até o momento não são muito substanciais; pelo contrário, só refletem o estado atual dos compromissos assumidos pelos membros. Finalmente, e esta é uma boa razão, a capacidade institucional de muitos países em desenvolvimento que representam pelo menos 80% do total dos membros é limitada, não apenas quanto ao número de pessoas que podem trabalhar a negociação como também quanto ao conhecimento e entendimento que os representantes do governo e do setor privado têm dela.

Devemos, por fim, lembrar que estas negociações têm como prazo limite o dia 1 de janeiro de 2005, conforme a Declaração de Doha. O que vai depender, é claro, dos avanços e compromissos que surjam, por parte dos países desenvolvidos para cuidar da solução de alguns temas de interesse para os países em desenvolvimento, como as negociações agrícolas e os temas de tratamento especial e diferenciado, bem como outros mais.

---

## A quantas andam a agricultura e a propriedade intelectual na OMC

---

Adriano Campolina<sup>1</sup>

Gostaria, basicamente, de falar um pouco sobre o histórico das negociações, tentando mostrar quais foram os impactos delas sobre a realidade brasileira, que creio não diferir muito dos outros países em desenvolvimento, para depois então fazer um breve panorama da situação atual em propriedade intelectual e na agricultura e, finalmente, traçar algumas sugestões em termos de conclusão.

Para me antecipar às perguntas, vou tentar fazer alguns comentários sobre a posição do Brasil nestas negociações, que é um tema bastante ingrato neste momento, ou seja, saber exatamente qual a posição do governo. Antes de começar, gostaria de deixar bem claro de onde eu venho e o posicionamento que defendo. Faço parte da REBRIP, que é a Rede Brasileira pela Integração dos Povos, e trabalho para a *Action Aid*, que é uma agência de cooperação para o desenvolvimento. O posicionamento que temos defendido é de barrar a expansão da OMC. Temos a compreensão de que a OMC, da forma como vem sendo governada, com os seus mecanismos pouco democráticos e nada transparentes, tende a transformar a situação atual em outra ainda pior, se ela vier a se envolver em vários outros temas tão fundamentais na nossa vida, os quais comentarei mais adiante.

O segundo posicionamento que gostaria de explicitar é que muitas vezes nesses debates de comércio parece que a única questão existente é Norte e Sul. Este é um debate importante, mas creio que ele não esgota o problema na medida em que dentro de cada país há interesses totalmente diferenciados, e, muitas vezes, se trata como se fosse um interesse do Brasil, um interesse dos Estados Unidos. É relevante discutir o seguinte: é interesse de quem no Brasil? É interesse de quem nos Estados Unidos? Nossos governos, quando negociam, geralmente o fazem de acordo com os interesses de um pequeno grupo da elite, em todos os países, e, às vezes, nos perdemos no debate Norte e Sul, embora ele seja importante, e não nos detemos em outra questão, muito mais significativa do meu ponto de vista estratégico, que é saber quem efetivamente está dominando o processo de formação do posicionamento oficial de cada país e como influir no debate para que o Estado,

---

1 Coordenador regional da Action Aid e membro da Rebrip (Rede Brasileira pela Integração dos Povos).

de fato, represente o chamado interesse nacional de forma mais democrática e transparente. Estes são os dois princípios dos quais eu partirei.

Estamos vivendo neste momento da OMC, da Agenda de Doha e da Conferência de Cancun, uma situação pela qual já passamos antes. Na Rodada Uruguai, fundamentalmente, países em desenvolvimento demandavam agricultura e países desenvolvidos demandavam outros temas, naquela época, notadamente, propriedade intelectual e serviços. Estamos agora, passados alguns anos, em uma situação bastante parecida. Mais uma vez países em desenvolvimento estão pedindo por mais liberalização agrícola, e os países do Norte vêm com a proposição de investimentos, compras governamentais, regras de competição e facilitação de comércio.

Falarei um pouco sobre as conseqüências desta situação na Rodada Uruguai, que creio serem as mesmas na Rodada de Doha ou na agenda de Doha.

Na época da Rodada Uruguai, países em desenvolvimento demandavam maior acesso ao mercado na agricultura, em todos os sentidos: redução ou eliminação de subsídio à exportação, redução dos subsídios distorcivos ao mercado, redução tarifária, redução dos picos tarifários, eliminação das cotas, enfim todo um conjunto de medidas para ampliar o acesso dos produtos agrícolas aos mercados do Norte, enquanto os Estados Unidos e a União Européia, entre outros, apresentavam algumas demandas, dentre elas a de ampliação da cobertura do sistema de propriedade intelectual para outras áreas, a exemplo de medicamentos, alimentos, e assim por diante.

O que aconteceu na Rodada Uruguai? Nós concedemos tudo, toda a agenda do Norte foi plenamente implementada, com raras exceções, nos países em desenvolvimento. O Brasil é um excelente exemplo. Só para dar rapidamente uma idéia, em 1997 o Brasil aprovou a nova lei de patentes e a lei de cultivares. Ambas decorrentes do acordo TRIPS (Acordos sobre Comércio e Direitos de Propriedade Intelectual), mas não apenas. Já aqui vai a primeira discussão sobre a governança da OMC. Ela não funciona isolada do mundo real. Os países negociam e estabelecem textos, mas ao mesmo tempo em que a OMC dá uma normativa, isso não exclui que outras pressões políticas do FMI, do Banco Mundial e do Departamento de Comércio norte-americano continuem funcionando para plena implementação da OMC. Uma coisa não funciona sem a outra. Como já disseram sobre o Banco Mundial e o FMI, é mais ou menos o bom policial e o mau policial da mesma delegacia. No final das contas, tudo acaba acontecendo do mesmo jeito. Exemplo: lei de patentes brasileira. Esta lei excluía o patenteamento de medicamentos ou o tornava bastante difícil, excluía patenteamento de alimentos. Bem antes até da própria Rodada Uruguai, o Brasil sofria pressão para reformar seu sistema de patentes. Os Estados Unidos, através da famosa *special 301*, medidas unilaterais de retaliação comercial, pressionavam para que o governo brasileiro reformasse esta lei. Com a aprovação do acordo TRIPS, houve um recrudescimento dessa pressão. Apesar de intensa batalha da sociedade civil, passados três governos, Collor, Itamar e Fernando Henrique, a lei de patentes foi aprovada bem ao gosto da pressão norte-americana. Houve um conjunto de pressões, demonstrando que as negociações da OMC não funcionam separadas de outras pressões políticas do sistema internacional.

Em relação à agricultura, o Brasil procedeu a uma abertura unilateral antes da conclusão da Rodada Uruguai, também “incentivada” por acordos com o FMI e com o Banco Mundial, que colocavam a liberalização como condicionalidade. Isso está expresso claramente nas *Country Assistance Strategy* (CAS) do Brasil com o Banco Mundial, assim como nos documentos que regulavam a cooperação do BID e do FMI com o Brasil.

Mas voltemos às consequências da Rodada Uruguai. O Brasil, apesar de demandar a liberalização da agricultura, diminuiu a sua participação nas exportações agrícolas mundiais. Ele estava com 4%, no fim da década de 1980, das exportações mundiais e caiu para 3,8% em 2000. Com relação às importações agrícolas, o Brasil saiu de 0,6% das importações mundiais e passou para 1,1%, quase o dobro. Que curioso: Um país que demandava liberalização de agricultura teve um crescimento das suas importações agrícolas muito maior que o das suas exportações agrícolas.

Falar de agricultura no Brasil é muito curioso. Assim como na América Latina e no mundo inteiro, existem diferentes agriculturas em um mesmo país. No Brasil é famosa a concentração de terra e de renda no campo. Vamos falar sobre estas duas agriculturas, a patronal e a familiar. A agricultura familiar brasileira, que tem 85% dos estabelecimentos, ocupa 77% do pessoal na agricultura, apenas 30% da área e somente 23% do financiamento, embora produza a maior parte da cesta básica e 40% da renda agrícola nacional.

A agricultura familiar sofreu o impacto da liberalização comercial de forma muito mais acentuada do que a agricultura patronal. Os preços da agricultura familiar caíram em média 4,74% ao ano na década de 1990 em função de três fatores combinados: liberalização, sobrevalorização cambial e política monetária. Esses três fatores levaram a 47% de queda no que os produtores recebiam em 10 anos. Ou seja, não é à toa que no Brasil, nestes 10 anos, um milhão de agricultores deixaram o campo. A agricultura patronal também sofreu impactos, mas bem mais reduzidos. O que eu quero dizer com isso? No final das contas, o processo conjunto destas políticas macroeconômicas provocou uma ampliação da desigualdade e da pobreza.

Neste contexto de duas agriculturas, me parece importante apontar qual é a posição típica do grupo de Cairns, de que o Brasil faz parte. Como já foi dito anteriormente: é acesso a mercados, acesso a mercados, acesso a mercados. Costumamos chamar isso de política comercial de uma nota só. Mas o que é acesso a mercados? Uma coisa é a dona Digé, aqui presente, que trabalha com as quebraadeiras de coco de babaçu e que busca um acesso a mercados para os seus produtos derivados de babaçu, no Norte. Outra, é um exportador de soja. Para dar um exemplo da diferença: a agricultura familiar brasileira gera um emprego a cada 7,8 hectares, enquanto a agricultura patronal gera um emprego a cada 67,5 hectares, segundo dados da pesquisa INCRA/FAO. Ou seja, a quem esta política de uma nota só, de apenas liberalização, serve? Qual é o resultado da sua aplicação? Quis dizer com isso, que o Brasil implementou plenamente a sua agenda de compromissos. Liberalizou o setor agrícola, se abriu a importações, o que foi claro em vários setores, e adotou novas regras de propriedade intelectual, sem contar outras, que não são da minha área, como a de serviços, investimentos, onde também houve medidas decorrentes da OMC e de outros processos atuando conjuntamente.

No caso da propriedade intelectual, a lei de patentes reformada de 1997, mesmo ano da aprovação da lei de cultivares. Ambas as leis decorreram de compromissos assumidos no acordo TRIPS. E as conseqüências disso? No caso do mercado de sementes de milho no Brasil, até 1997 ele era razoavelmente equilibrado entre empresas nacionais e empresas estrangeiras. Tínhamos aqui pelo menos umas 10 empresas dividindo esse mercado, sendo que uma das maiores era a brasileira Agroceres. Em apenas 2 anos, de 1997 a 1999, com estas novas leis de propriedade intelectual, a Monsanto saiu de uma posição irrelevante para ficar com 60% deste mesmo mercado. Motivada, evidentemente, por um novo ambiente legal que lhe permitia assegurar os seus direitos de propriedade intelectual sobre sementes e, além do mais, se inserir no que naquela época era considerado um mercado promissor para os transgênicos. Felizmente, eles não contavam com a forte resistência da sociedade brasileira aos transgênicos, que conseguiu, pelo menos até o momento, vencer a batalha.

No caso dos medicamentos, como é bastante conhecida a história do Brasil nesta área de TRIPS e medicamentos, eu vou passar rapidamente. Mas, enfim, o Brasil se valeu de um artigo da sua lei, um dos poucos que conseguimos salvar no processo de negociação da lei de patentes, que garantia a licença compulsória em caso de não produção doméstica dos medicamentos. A partir deste mecanismo, que nunca foi implementado, o governo ameaçou a Merck e outras empresas de que, se elas não baixassem os preços de seus medicamentos o Brasil iria efetivamente quebrar a patente, o que foi suficiente para reduzir esses preços em até 60%. Como todos sabem, em 2001, os Estados Unidos incomodados com esta situação, chegaram a iniciar um painel contra o Brasil na OMC, mas que depois, com a declaração de Doha, foi suspenso.

De qualquer forma, isso demonstra também o potencial de impacto deste tipo de regulação sobre a saúde pública. Não considero esta questão como resolvida, apesar da declaração de Doha sobre TRIPS e Saúde Pública. Tal declaração ocorreu em um momento muito peculiar: era o momento do "antrax" nos Estados Unidos. Naquela ocasião, em particular, havia uma condição política para a aprovação deste documento, que creio não existir mais. Os Estados Unidos, logo após o 11 de setembro, tinham uma necessidade muito grande, de retomar a confiança dos seus mercados. Uma declaração ministerial em Doha, era fundamental. Tanto é, que a postura norte-americana de negociação em Doha foi bem menos agressiva do que normalmente o é, em termos de negociações comerciais. Creio que hoje, os Estados Unidos retomem a agressividade típica.

Conclusão: entregamos tudo que eles queriam, reformamos as nossas leis, e eles não mudaram em absolutamente nada a legislação e os procedimentos comerciais em agricultura, que apenas mudaram de nome. O nível de subsídios se manteve basicamente inalterado. Em alguns casos ele aumentou, mas o grau de protecionismo continuou o mesmo, os picos tarifários continuam lá, as decorrências dos acordos de *Blair House*, tanto a Caixa Azul<sup>2</sup> quanto a Cláusula de Paz também ainda estão em disputa. Enfim,

---

2 As negociações são realizadas através de um complexo sistema de "caixas", que diferenciam os temas segundo seu grau de desacordo e dificuldade.

não houve nem uma liberalização da agricultura, tanto é que os países em desenvolvimento em vários casos diminuíram a sua participação no comércio ao invés de aumentar.

Em que situação nos encontramos neste momento? Exatamente na mesma. Os países desenvolvidos demandam os novos temas, os de Cingapura, enquanto os países em desenvolvimento continuam com a política comercial “de uma nota só”, requerendo maior acesso à agricultura.

Na agricultura, a situação hoje está completamente bloqueada. Havia a tentativa de um texto para conciliar as posições muito distintas, do Harbinson, que já teve duas versões mas nenhuma das duas foi suficiente para um acordo. Ou seja, não há acordo, sequer sobre as modalidades de agricultura. O texto é ridículo, pois nem cita a palavra *dumping* e, em termos de acesso a mercados, não tem nada concreto; em relação à escala tarifária, não há absolutamente nada. Escala tarifária, significa colocar uma tarifa cada vez maior, segundo o grau de processamento; assim, a soja tem uma tarifa menor e o óleo de soja, que poderia ter maior entrada de capital, apresenta uma tarifa mais alta. Isso é que permite que Alemanha seja uma das maiores exportadoras de café do mundo, sem ter nem um pé de café plantado lá, só para dar um exemplo.

Aí, temos o caso mais “cínico” da OMC. A agenda de Doha é conhecida como a Agenda de Desenvolvimento, *development agenda*, um nome bellissimo. Doha, com raríssimas exceções, não incluiu em suas deliberações praticamente nenhum dos temas principais que os países em desenvolvimento propunham. Doha é a agenda de desenvolvimento da maneira como os Estados Unidos e a Europa concebem o desenvolvimento: desenvolvimento para eles.. Por exemplo, a proposta de Caixa de Desenvolvimento, feita por vários países em desenvolvimento foi, simplesmente ignorada. O texto de saúde, que todo mundo celebra como uma grande conquista, é uma declaração apenas política. Ai vem uma questão textual do inglês, tanto que houve uma alteração de última hora, de *shall* para *should*, “deve” ou “deveria”. Esta alteração, de último minuto, tem um significado político imenso. Significa transformar o que seria uma coisa legalmente mandatória, em um processo que é uma recomendação política.

O texto de Harbinson parece usar o mesmo método. Mais uma vez, a Caixa de Desenvolvimento foi ignorada ou tão reduzida, que perde seu sentido. Cabe esclarecer, que essa Caixa visa permitir exceções para aqueles produtos fundamentais à segurança alimentar, produzidos em países em desenvolvimento e, principalmente, por pequenos produtores. Estes três critérios permitiriam uma Caixa de Exceção que possibilitaria ao governo brasileiro, por exemplo, impedir a inundação de leite que o país sofreu há um tempo atrás, ou a inundação de algodão, que levou o desemprego a 300 mil trabalhadores rurais. Tudo isso poderia ser evitado através da Caixa de Desenvolvimento. O texto de Harbinson transforma a Caixa de Desenvolvimento em uma versão rebaixada de produtos estratégicos, (uma meia dúzia), o que não resolve o problema do desenvolvimento em lugar nenhum do mundo. Enfim, esse texto não foi considerado base para o acordo, e a negociação de agricultura está bloqueada.

Outro impasse é em relação ao artigo 27.3b do TRIPS, que se refere ao âmbito da cobertura de patentes. Há uma proposta de um grupo de países em desenvolvimento, particularmente do grupo africano, de reforma deste artigo, deixando clara a não

patenteabilidade da vida. Esta proposta continua sendo sistematicamente ignorada, o que bloqueia a negociação.

Quanto à questão de acesso aos medicamentos, a declaração de Doha autorizava uma negociação expedita, quer dizer, uma negociação rápida, para resolver o problema dos países sem capacidade de fabricação, permitindo-lhes a importação paralela legal de produtos, particularmente os anti-retrovirais no caso da Aids. Houve uma tentativa de acordo que foi abortada em 16 de dezembro de 2002.

Com relação à posição do Brasil, a situação é um pouco difícil de analisar. Todos os brasileiros aqui estão acostumados a dizer que este governo está em disputa, ouve-se isso quase todo dia. Eu diria, que em termos comerciais, realmente há a disputa, e nós podemos estar perdendo, porque este é um governo de coalizão de diversas forças sociais. Temos a representação do patronato rural, que é o Roberto Rodrigues, e a do *agribusiness*, que é o ministro Furlan, de uma companhia de *agribusiness*. É um governo que tem diversos interesses nessa área.

Neste momento estamos perdendo, pois há dois fatores contando de maneira muito forte. O primeiro é o da inércia, pois o Estado brasileiro pratica a “política comercial de uma nota só” não é de hoje. Há muito tempo o Brasil tem a mesma posição comercial, do ponto de vista de negociações multilaterais. Como se única posição possível fosse essa, o que é um fato existente.

O segundo, a presença de forças políticas dentro do governo. Evidentemente, o Roberto Rodrigues e o Furlan têm uma agenda de liberalização comercial da agricultura que é fundamental, não só na visão deles de desenvolvimento, se é que eles têm alguma, mas pelo menos na de desenvolvimento dos negócios que eles próprios possuem.

É uma situação delicada, mas há sinais de esperança no fim do túnel, e não quero ser tão pessimista. Há outros setores do governo que já vêm se mobilizando para construir uma agenda alternativa. Um exemplo concreto: o ministro Rosseto, do Desenvolvimento Agrário, criou no ministério uma comissão dos Movimentos Sociais, composta pelo MST, pela Contag, pela Fetraf, por nós da Rebrip e pelo Deser, para debater o posicionamento daquele ministro em particular; ou seja, de fato há disputa.

E por que estaríamos perdendo? Por uma frase que sintetiza bem a posição brasileira. Tem-se pressionando muito o governo para não aceitar negociações nos termos de Cingapura, não aos investimentos etc. O que o governo fala é que não temos posição sobre isto. Um diplomata nos disse há poucos dias em Brasília, que a posição do Brasil é aceitar investimentos de acordo com o pacote sistêmico atraente. Vejam que coisa bonita! Se houver um pacote sistêmico atraente, leia-se, se liberalizarem a agricultura, aceita-se.

Conclusões: em primeiro lugar, e fundamental, é que não podemos aceitar investimentos e os outros temas de Cingapura, em nenhuma hipótese, por alguns motivos. O primeiro é operacional: isso daí é entregar “o ouro ao bandido”. Começar a negociar investimentos antes de acabar de negociar a agricultura, é dar um poder de *trade off*, de barganha para os Estados Unidos e a Europa, que é óbvio.

O segundo, diz respeito à complexidade das negociações, e o terceiro: alguém aqui acredita que a Europa e os Estados Unidos vão diminuir subsídios? Não vão, por motivos simples.

Vejam os Estados Unidos, conforme a análise que ouvi de uma pessoa do *public citizens*. Na disputa eleitoral americana há os estados republicanos, que sempre foram republicanos e vão morrer republicanos, e os estados democratas, que sempre foram democratas e vão morrer democratas, e ainda aqueles que estão no meio do caminho, que são quem decide a eleição. São exatamente os mesmos Estados onde os interesses exportadores do sul coincidem, que produzem aço e suco de laranja, os produtos-foco de disputa. Assim, a conta para o governo americano é muito simples: ou liberaliza a agricultura, ou ganha a eleição. É uma conta política, pois eles não vão colocar em risco a sua situação política eleitoral em função de uma abertura comercial. O que eles vão fazer? Vão dar migalhas, inclusive já fizeram isso na Rodada Uruguai, vão fingir que deram alguma coisa, reformar a *blue box*, ampliar a *green box*, e está tudo resolvido, o subsídio continuará o mesmo. Fizeram a gracinha e tudo deu certo.

Vejam a Europa: se já era complicado com a posição francesa, imaginem agora, com os novos acessos a União Européia, como a Hungria e a Polônia. Sabem quantos agricultores significam Hungria e Polônia? Se a equação européia já era complicada, agora está muito mais complexa ainda. Ou seja, a Europa encontrar uma fórmula de reforma da sua política agrícola comunitária, a ponto de negociar em Cancun. Eu duvido muito, que eles cheguem a Cancun com algum tema já fechado.

Conclusão: não há nenhum espaço político para a concessão substantiva do Norte, mas oferecer migalhas eles sempre fazem.

Portanto, o nosso primeiro desafio é não aceitar migalhas em agricultura e dar em troca os novos temas, porque aceitar, significa repetir o mesmo erro da Rodada Uruguai. Segundo ponto de conclusão: temos que qualificar o discurso de acesso a mercados: para que e para quem. Nem todo acesso a mercado leva ao desenvolvimento. Um fazendeiro de soja do Norte do país que precisa de mil hectares para gerar três empregos não interessa em uma agenda de desenvolvimento. Ampliar o acesso a mercados de forma a beneficiar esse tipo de produtor não me parece adequado a uma visão de desenvolvimento. Interessa sim, ampliar o acesso a mercado de uma associação de quebradeiras de coco, de um assentamento de reforma agrária, de uma comunidade de pequenos produtores. Enfim temos que qualificar este discurso. Fazer apenas o discurso do acesso, que é o "de uma nota só do grupo" de Cairns, considero complicado.

Terceira conclusão: necessitamos ampliar e rever nossas alianças internacionais. O conteúdo da resolução do encontro da União Africana, na semana passada, poderia ser mais coerente com a noção de desenvolvimento. Ai para os brasileiros há um grande desafio, quer dizer, é tema da política internacional do Presidente Lula, do PT, a maior configuração de poder com África, Índia e China.

Esta aproximação com os países em desenvolvimento também está em disputa: uma parte do governo acha que isso é só comércio; outra diz que é preciso haver uma aliança política mais ampla. Esta segunda visão me parece um caminho muito promissor. Nós, da sociedade civil, temos que buscar influenciar essa política de alianças internacionais. O Brasil vai ficar sendo grupo de Cairns a vida inteira? Acredito que há espaço para novas articulações políticas que se pode conquistar.

Temos uma tarefa importante do nosso lado: a articulação na sociedade civil, pois temos muito que avançar na construção de alianças para atuarmos juntos. Temos feito

isso. Realizamos um seminário de investimentos aqui no Brasil, conjunto com *Action Aid*, Rebrip, Aliança Social Continental e Oxfam, que criou uma agenda comum positiva. Fizemos a mesma coisa na África, semana passada, pois temos que avançar e ficar juntos

Finalmente, temos que desafiar o processo de governança da OMC. Aquela história "de um país um voto" - quem já foi lá e participou de algum processo sabe que não é assim que funciona. Além de desafiar a OMC, nós temos que dizer também quais são as reformas necessárias.

**DOHA E OS “NOVOS TEMAS”:  
INVESTIMENTOS, COMPETÊNCIA, COMPRAS  
GOVERNAMENTAIS E FACILITAÇÃO DO COMÉRCIO**



AS CONTRIBUIÇÕES DE MARINA DURANO, KJELD JAKOBSEN E MARIAMA WILLIAMS.

---

## O investimento na OMC a partir de uma perspectiva de Gênero

---

Marina B. Durano<sup>1</sup>

Para começar a desenredar o investimento através de uma ótica de gênero, convém desmembrá-lo em blocos ou componentes de mais fácil manuseio.

Começemos por considerar dois grandes grupos de mulheres: as trabalhadoras, seja no ambiente fabril quanto no domiciliar, incluindo aí os afazeres domésticos; as “capitalistas”, tanto nas micro e pequenas empresas quanto no ambiente corporativo.

Não admitindo que as mulheres formam um grupo homogêneo, perguntemos como elas se relacionam com investidores e processos de investimento.

Em primeiro lugar, existe alguma diferença entre seu relacionamento com investidores ou capitalistas domésticos e com investidores estrangeiros? Em segundo lugar, como esse relacionamento é afetado pela política nacional de investimento em coordenação com a política comercial? Em terceiro lugar, para chegarmos a OMC e às questões de Cingapura: como a OMC define política nacional.

Mariama respondeu esta última pergunta ontem, ao dizer que a OMC é a restrição condicionante sobre a formulação de políticas nacionais, que define o que é política aceitável e o que não é.

A pergunta também foi respondida pela análise que Dot Keet fez do sistema de comércio, ao mostrar o diagrama do comércio global, dominado pelas grandes empresas.

A política de investimento em conjunto com a política comercial define o caráter e a natureza da base produtiva de um país, ou seja, quais serão os recursos disponíveis e de que forma eles serão usados. Assim como elas também irão identificar os objetivos da abordagem escolhida para a utilização dos recursos: se para o crescimento, geração de empregos, inovação tecnológica e assim por diante.

Antigamente, a política de investimentos abria o caminho e a política comercial assumia um papel de apoio.

Ela também define, as políticas que se aplicarão a investidores domésticos e estrangeiros, tendendo a política nacional a favorecer os investidores estrangeiros. As

---

<sup>1</sup> Pesquisadora do Capítulo Ásia da Rede Internacional de Gênero e Comércio.

TRIMs (Medidas relativas ao comércio e ao investimento), mencionadas por Dot Keet ontem, são um exemplo de como a OMC é uma restrição condicionante às opções de políticas.

Dentre os instrumentos usados encontram-se:

1. Exigências de conteúdo local.
2. Exigências de equilíbrio entre conteúdo local e estrangeiro.
3. Exigência de equilíbrio de comércio.
4. Exigências de equilíbrio de divisas.

Neste ponto, não há um conjunto específico de políticas voltadas para o investimento na discussão acerca das questões de Cingapura. Investimento e comércio não são a mesma coisa. (Uma agenda sobrecarregada). (Questões de implementação).

Nossa posição é: não aos investimentos na OMC. Existe uma discussão de um conjunto de “princípios” (que coloco entre aspas), que expande a abrangência da discussão sobre o investimento.

Onde estão as mulheres nesse debate? Como fazer para inserir a análise de gênero? Mulheres enquanto trabalhadoras no ambiente fabril e domiciliar. Mulheres enquanto “capitalistas” em micro e pequenas empresas e em ambientes corporativos.

Aqui faço um corte para a apresentação da discussão sobre as mulheres trabalhadoras e onde elas se situam no processo de produção global. Ainda não tenho uma visão sobre a questão das mulheres “capitalistas”.

## **A GLOBALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO ATRAVÉS DO IED E DO COMÉRCIO<sup>2</sup>**

O sistema de produção mudou drasticamente nas últimas décadas, à medida que as firmas não param de desmembrar o processo produtivo e a distribuir blocos de produção para fora de suas economias domésticas. A maioria do comércio hoje é de produtos intermediários, onde componentes produzidos num país entram na troca, por processamento suplementar ou montagem. Por exemplo, o comércio entre Hewlett-Packard/Filipinas e Hewlett-Packard/EUA.

Isto é o que se chama de comércio intrafirmas, que se torna possível através das opções de localização feitas pelo investimento estrangeiro direto. As empresas optam por fazer uma localização de investimento em um país, de acordo com a capacidade deste país de cumprir as exigências de produção. Por exemplo, no ramo da tecnologia da informação, as empresas dividiram o Sudeste Asiático segundo níveis de “capacitação técnica”, cabendo à Coreia do Sul e à Taiwan os produtos sofisticados, à Tailândia e à Malásia os produtos padronizados, e às Filipinas, à Indonésia e à Índia uma especialização em montagem e testagem. Entrementes, as atividades mais importantes da produção como a pesquisa, o projeto e o controle das finanças, são mantidas nas sedes, nos países desenvolvidos. [A política de investimentos e a política de comércio podem interferir nesse processo fornecendo incentivos e estabelecendo requisitos.]

---

<sup>2</sup> Esta seção, bem como a seguinte, vem do Informativo WIDE intitulado “Investimento estrangeiro direto e seu impacto sobre as relações de gênero,” julho de 2002. <http://www.eurosur.org/wide>

O nível de capacitação técnica de um país tem uma correspondência direta com a mão-de-obra especializada deste país. [A escolha corporativa contrasta com noções de vantagem comparativa.] A montagem e a testagem exigem níveis mais baixos de capacitação técnica enquanto a pesquisa e o projeto a exigem em níveis elevadíssimos. Quando os níveis de capacitação técnica são segregados por sexo, tende a haver uma maior presença masculina nos setores especializados da economia e uma predominância feminina nos trabalhos não-especializados. Como os esquemas de remuneração seguem o mesmo padrão, a segregação ocupacional entre os sexos é a principal fonte de desigualdade salarial entre homens e mulheres.

## **AS MULHERES SERVINDO AO SISTEMA GLOBAL DE PRODUÇÃO**

As atividades das mulheres têm sido definidas [e controladas] de forma a atender as necessidades do sistema global de produção. Truong (2000), identificou quatro categorias do trabalho feminino: assalariada, trabalhadora informal, dona de casa dependente e “reprodutora” remunerada.

### ***Categoria 1: A assalariada***

Tem havido um aumento nas taxas de participação da mulher na força de trabalho na maior parte da Ásia, exceto na região central. O Sri Lanka, especificamente, presenciou um aumento de 24% em 1980 para 44% em 1997. Uma da

A combinação entre a expansão da produção e o aumento da pobreza, foi o que levou as mulheres a largar o trabalho do lar. Ainda que muitos tenham alardeado os benefícios de uma renda maior disponibilizada para a mulher que entra para a força de trabalho, isso foi obtido às custas do seu tempo. Agora há dois tipos de trabalho competindo pelo tempo da mulher: o trabalho produtivo e o trabalho do lar (descrito na categoria 2).

### ***Categoria 2: A trabalhadora informal***

O sistema global de produção está se aproveitando das responsabilidades de zelo da mulher criando trabalho subcontratado, informal e temporário. Resulta daí, que as mulheres estão subsidiando os custos de aluguel do espaço e os custos de proteção social, que deveriam estar na alçada das empresas e do Estado. Há mulheres que “preferem” o trabalho sazonal, em meio expediente, ou o trabalho que possa ser executado em casa ou nas vizinhanças para que elas possam manter suas responsabilidades de zelo dentro de seus respectivos lares. Muitas empresas se aproveitaram dessa “preferência” e passaram a lhes oferecer trabalho “flexível”, quando entenderam que tal acerto era muito mais vantajoso para elas.

### ***Categoria 3: A dona de casa dependente ou a reprodutora remunerada***

Quando a mulher desempenha o papel de esposa e mãe em tempo integral, ela ocupa, à sua revelia, o lugar do sistema de bem-estar social para a reprodução da força de trabalho, geralmente masculina. As funções de zelo são descentralizadas do Estado e mantidas dentro de casa. Mesmo que as taxas de participação da mulher na força de

trabalho ainda sejam significativamente menores do que as do homem em muitos países, isso não significa que as mulheres fora da força de trabalho não estejam trabalhando. Muitas trabalham em casa, nas atividades domésticas – lavar, passar, cozinhar... e dando apoio psicológico e emocional àqueles que participam da força de trabalho. Essas atividades de apoio, são especialmente cruciais, quando os governos fornecem um mínimo de previdência social ou reduzem gastos sociais por conta de déficits orçamentários e recessões econômicas generalizadas.

#### ***Categoria 4: Reprodutoras remuneradas***

Recebendo ainda menos atenção e invisíveis socialmente, nós temos as “reprodutoras remuneradas”. Esse grupo de trabalhadoras apóia as mulheres das faixas 1 e 2, além dos trabalhadores em geral. São as empregadas domésticas, e as trabalhadoras do sexo. Muitas mulheres que trabalham no setor informal prestam esse tipo de serviços, além do comércio varejista, que exige pouco capital.

O suprimento de trabalhadoras nesta faixa, também se globalizou; por exemplo, as Filipinas são uma fonte de empregadas domésticas para Hong Kong.

### **CONCLUSÃO**

Já estamos familiarizados com essas discussões sobre as trabalhadoras. Precisamos agora situar essa discussão nas negociações da OMC.

Ao questionarmos a política do investimento, vimos que as mulheres não são apenas participantes, elas servem ao processo vigente de produção e acumulação global.

Assim como exigimos nossos direitos e o que nos pertence, precisamos mudar a direção da política de forma que o processo de produção seja transformado e deixe de “usar e abusar” do trabalho bem como do tempo das mulheres.

Nós conseguimos o reconhecimento de nossos direitos com relação à integridade de nossos corpos, mas quando adentramos o mercado de trabalho essa integridade pode ser facilmente comprometida pelo processo de produção.

Questionar a política de investimentos significa, naturalmente, questionar o processo de produção.

### **BIBLIOGRAFIA**

William Milberg (1999). *Foreign direct investment and development: balancing costs and benefits*. In International Monetary and Financial Issues for the 1990s v. XI, Geneva: UNCTAD.

United Nations (2000). *The world's women 2000: trends and statistics*. New York: UN.

Truong, Thanh-Dam (2000), *A feminist perspective on the Asian miracle and crisis: enlarging the conceptual map of human development*. Journal of Human Development 1(1): 159-64.

## QUADRO 1: POLÍTICA DO TRABALHO NA ÍNDIA E SUAS ZONAS DE LIVRE COMÉRCIO

Embora as zonas de livre comércio da Índia sejam regidas pelas leis trabalhistas do país, brechas e isenções permitem que as firmas infringam a lei conforme ilustrado abaixo:

- As contribuições do empregador para um fundo de previdência, estabelecidas por lei em 8% só se aplicam depois de 3 a 5 anos de operação.
- Bônus salariais, variando de 8,33% até 20% conforme prevê a lei, não são obrigatórios durante os 5 primeiros anos de operação se não forem declarados lucros.
- Embora a lei permita atividade sindical, a classificação de "zonas de livre comércio" como sendo de utilidade pública exige avisos com 6 semanas de antecedência para se declarar uma greve.
- Há empresas que só empregam mulheres na condição de que estas não se casem nem engravidem no futuro próximo. As que engravidam, não recebem licença maternidade ou, pior, perdem o emprego.
- Em NOIDA EPZ, fiscais alfandegários revistam todos os que entram para ver se têm passes, que são emitidos pelas empresas e, assim, facilmente revogáveis.
- Estudos sobre as EPZs indianas revelam "uma gama de doenças e perturbações oriundas do trabalho, que passam por dor de cabeça crônica e fadiga relativa ao estresse, problemas de coluna, perturbações do ciclo menstrual, perda de peso, inclusive reclamações mais sérias", sobre as quais a gerência nega qualquer responsabilidade.

Fonte: Jayati Ghosh (2000). Globalisation, export-oriented employment for women and social policy: a case study of India (manuscrito).

## **QUADRO 2. O SISTEMA DE DORMITÓRIO NAS ZONAS ECONÔMICAS ESPECIAIS DA CHINA**

A maioria das trabalhadoras jovens, nas Zonas Econômicas Especiais da China são retirantes das zonas rurais em busca de melhor remuneração. Por não terem família perto, muitas dessas mulheres se alojam em dormitórios montados por seus empregadores.

Sem esses dormitórios pode se restringir a migração de mulheres jovens solteiras por falta de acomodação considerada adequada a elas. Suas famílias podem se preocupar com seu bem-estar, especialmente quando a virgindade é importante para aumentar as perspectivas de casamento nas regiões rurais da China.

Fornecer acomodação permite aos empregadores mais um controle sobre a vida dessas mulheres até mesmo depois do expediente. Por outro lado, os pais sentem segurança no fato de suas filhas terem alguma supervisão enquanto alojadas nos dormitórios. Alguns dispõem de uma mulher de mais idade para vigiar as moças enquanto zeladoras ajudam a evitar a entrada de homens nos dormitórios. Dizem que os pais preferem que suas filhas trabalhem em fábricas, pois estas são consideradas disciplinadas e restritivas. A alternativa de trabalho no setor de serviços como cabeleireiras ou garçonetes, requer contatos com muita gente e são, portanto, comparáveis à prestação de serviços sexuais, o que resulta em má reputação.

Os expedientes cansativos, os toques de recolher no dormitório, o dormir em comunidade e as instalações de moradia deixam poucas oportunidades de espaço pessoal para as moças, restringindo-lhes a possibilidade de desenvolver relacionamentos com homens. As trabalhadoras reclamam de barulho vinte e quatro horas por dia já que um turno se prepara para partir enquanto o outro vem para casa comer e dormir. Posses minguadas são guardadas em seus beliches e objetos de valor correm o risco de serem roubados. As portas do dormitório podem até ser trancadas à noite de forma a cumprir os toques de recolher. Esse mesmo procedimento de trancar as portas já pôs vidas a perder por ocasião de incêndios nos dormitórios.

Fonte: Delia Davin (2000). *The impact of export-oriented manufacturing on chinese women workers* (manuscrito).

---

## Compras Governamentais

---

Kjeld Jacobsen<sup>1</sup>

O presente texto é um apanhado superficial sobre o tema “Compras Governamentais” e está dividido em três partes: um esclarecimento sobre o que elas são no âmbito do comércio internacional; porquê há tanto interesse em seu estabelecimento; e qual deveria ser o tratamento adequado dos países em vias de desenvolvimento sobre este assunto.

1) Compras governamentais no âmbito dos Tratados de Comércio Internacionais representam todas as aquisições realizadas por governos federais e esferas inferiores de governo (governos subcentrais) por meio de compras, *leasing*, aluguel ou contratação de serviços e obras públicas. Excluem-se as despesas com folhas de pagamento e defesa.

O primeiro acordo do gênero realizou-se durante a Rodada Tóquio do GATT (Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas) em 1979, quando 12 países firmaram um acordo que entrou em vigor em 1988 com o objetivo de evitar a discriminação entre fornecedores nacionais e estrangeiros.

Posteriormente, na Rodada Uruguai do GATT foi estabelecido um “Acordo sobre Contratação Pública”, assinado por 27 países e que tem também 11 países com o *status* de observadores. É um acordo plurilateral e portanto depende de adesão para ser aplicado, ao contrário dos acordos multilaterais que todos os membros devem cumprir.

As principais características desse acordo são:

- Âmbito de aplicação supranacional, portanto, se coloca acima de eventuais leis nacionais que regulamentem a matéria.
- Adota o princípio da não-discriminação ou seja, as licitações devem dar os mesmos direitos às empresas estrangeiras que às nacionais.
- Adota também o princípio da “Cláusula da Nação Mais Favorecida”, determinando que o que for oferecido por um país a um signatário deste acordo, deve ser concedido da mesma forma para os demais.
- Exige-se transparência nas regras de licitação.

---

<sup>1</sup> Secretário de Relações Internacionais da Prefeitura de São Paulo.

Atualmente há um Grupo de Trabalho na OMC que está discutindo uma proposta de acordo para "regras de transparência", que na prática é uma tentativa de apresentar uma proposta de um acordo multilateral para compras governamentais que, se aprovado, deverá ser ratificado por todos os membros da organização.

Este tema está também em discussão num dos Grupos de Negociação da Alca, onde já se decidiu excluir as compras dos governos subcentrais do acordo, tendo em vista que os estados norte-americanos possuem legislação muito diversa e autônoma entre si, tornando impossível qualquer acordo internacional.

2) O interesse neste tema advém principalmente dos EUA e da União Européia, em função da pressão de suas empresas multinacionais que avaliam este setor como uma importante fonte de lucros. Os indicadores lhes dão razão:

- O PIB mundial em 1998 representava aproximadamente US\$ 30 trilhões, sendo que as compras governamentais comercializáveis representavam 7,0% deste PIB, cerca de US\$ 2,1 trilhões, o que por sua vez era mais ou menos equivalente a 30% do comércio mundial de bens e serviços que neste mesmo ano movimentou US\$ 6,3 trilhões. Aproximadamente 23,1% das compras governamentais eram de responsabilidade federal enquanto 76,9% eram realizadas em níveis de estados e municípios. Mesmo assim, a parcela federal ainda representou US\$ 485 bilhões.
- O governo brasileiro gasta ao ano cerca de US\$ 8,5 bilhões em compras governamentais, distribuídos da seguinte forma: US\$ 1,45 bilhões em bens, US\$ 5,8 bilhões em serviços e US\$ 1,3 bilhões em obras. Portanto valores suficientes para que os EUA insistam na inclusão deste item nas negociações da Alca.

3) A legislação brasileira sobre licitações foi modificada em 1993 para atender às pressões pela liberalização das compras governamentais e a Lei que define suas regras é a de n°. 8.777. Ela tem como princípio atribuir a vitória de uma licitação a quem oferecer o preço mais baixo.

A Lei 8.777 não discrimina entre fornecedores nacionais e estrangeiros mas a sua regulamentação apresenta alguns obstáculos à participação estrangeira ao exigir, por exemplo, a publicação de edital em português. No entanto é uma lei que possibilita pouca margem de manobra à esfera de governo licitante, pois a inclusão de qualquer outro condicionante que não seja o preço, será sempre interpretado como uma tentativa de direcionamento da licitação.

Esta é a questão chave. As compras governamentais são um instrumento de política macroeconômica que podem ser utilizadas para fomentar desenvolvimento econômico local, setorial ou nacional. É inclusive este o propósito da legislação norte-americana por intermédio do "Small and Medium Enterprises Act" que prioriza as pequenas e médias empresas como fornecedoras das compras governamentais nos EUA. Mais uma vez, assistimos a adoção de dois pesos e duas medidas na liberalização comercial, pois os EUA pressionam por um acordo sobre compras governamentais na OMC e na Alca mas não pretendem abandonar a sua legislação interna que protege os interesses de suas empresas.

A posição brasileira deveria ser a mesma para fomentar o desenvolvimento econômico, o desenvolvimento tecnológico e científico e gerar empregos prioritariamente aqui no nosso país. Se cada município, estado e o próprio governo federal pudesse favorecer os empreendimentos menores no momento de suas compras, isto poderia representar um salto enorme no desenvolvimento de pequenas e médias empresas, cooperativas e outros.

Na atual situação, o que ocorre é que grandes empresas vencem as licitações, oferecendo preços ínfimos, mesmo quando não tem condições de fabricar o produto elas mesmas, e parte importante da compra acaba sendo então importada e o emprego deixa de ser gerado aqui.

É por essa e outras razões que a exportação brasileira mais rentável hoje, é a de seus próprios cidadãos. Os 900 mil brasileiros que vivem nos EUA, repatriam cerca de US\$ 3,5 bilhões a.a., praticamente o mesmo valor que os cerca de 300 mil *dekasseguis* enviam do Japão a.a. O povo brasileiro não tem a migração como uma de suas vocações. Os que saem do país, o fazem para tentar melhorar suas condições de vida, tendo em vista que não existem políticas adequadas que garantam emprego e renda decente para todos. É o momento de mudar, e a mudança passa pela revisão profunda das regras neoliberais implementadas ao longo de mais de anos.

---

## Política de Concorrência e Compras Governamentais na OMC: o que está em jogo para o Gênero e o desenvolvimento?

---

Mariama Williams<sup>1</sup>

O conjunto das Questões de Cingapura<sup>2</sup>: o investimento, a política de concorrência, as compras governamentais e a facilitação do comércio constituem áreas de debate complexas e bastante polêmicas no sistema de comércio multilateral. É importante desmistificá-las, destacando as áreas-chave no debate, que impacto causam no desenvolvimento e quais são as partes mais árduas da discussão, especialmente no que tange aos impactos potenciais sobre os homens e as mulheres na economia. Seguem-se algumas rápidas notas que começam a destrinçar o desenvolvimento e as dimensões potenciais do gênero implícitas nas propostas em prol de uma Estrutura Multilateral para a Política da Competição e uma Estrutura Multilateral para a Transparência nas Compras Governamentais na OMC. Um conjunto de Perguntas & Respostas, composto de cinco itens, ajudará a conduzir os participantes através do labirinto de questões e preocupações.

### Cinco tópicos para Perguntas & Respostas

- Qual é a questão?
- Qual é o significado para o desenvolvimento e o gênero?
- Qual é o histórico do tópico no MTS (Sistema Multilateral de Comércio)?
- Quais são as propostas de áreas-chave do debate – em que pé estão na OMC?
- Quais são as implicações para o gênero e o desenvolvimento ao incluir-se esta
- Questão na OMC?

---

1 Coordenadora de pesquisa da IGTN – Internacional Gender and Trade Network (Rede Internacional de Gênero e Comércio)

2 Esta apresentação baseia-se em duas fontes fundamentais de apoio aos tópicos (PNUD 2003 e UNCTAD 2002). Estas referências, e outras mais, estão identificadas na seção Bibliografia. Uma abordagem mais extensa destas e de outras Questões de Cingapura está para ser divulgada em agosto de 2003 no site [www.igt.org](http://www.igt.org)

## **POLÍTICA DE CONCORRÊNCIA**

### **I. O que é política de concorrência?**

Política de concorrência é o conjunto de leis e regulamentos elaborado para manter um grau justo de concorrência eliminando práticas restritivas por parte de empresas privadas na condução de seus negócios (PNUD). A política de concorrência tem muitos aspectos, dentre os quais:

- Dispositivos Antimonopólio (antitruste)
- Dispositivos para regular o auxílio estatal (subsídios e medidas semelhantes para a indústria)
- Dispositivos para lidar com práticas empresariais restritivas, anticompetitivas ou injustas, tais como as que limitam a entrada num mercado
- Dispositivos para lidar com práticas empresariais que regulem a oferta de maneira prejudicial para produtores e consumidores
- Dispositivos para lidar com o problema dos conluios
- Dispositivos para tratar comportamento predador com relação a preços
- Dispositivos para lidar com a entrada no mercado
- Dispositivos para lidar com fusões e aquisições que reduzem a concorrência.

### **II. Qual é o significado da Política de Concorrência para o desenvolvimento e o Gênero?**

A política de concorrência tem importante implicação para o desenvolvimento e o gênero. Primeiro, ela pode ser uma ferramenta importante de apoio aos objetivos de desenvolvimento humano. Isso pode ocorrer de várias formas, inclusive através da regulação de fusões e aquisições que sejam prejudiciais à concorrência e respaldem preços mais elevados que o necessário, e assim por diante.

Segundo, a política de concorrência pode ser usada no interesse público para promover transporte, telecomunicações e serviços públicos básicos cujo acesso seja franqueado aos cidadãos de um país e a custos com os quais eles possam arcar.

Terceiro, na área específica do desenvolvimento econômico, a política de concorrência pode apoiar a política industrial, através da promoção de setores específicos, cruciais para o crescimento e o desenvolvimento. Neste caso, a política de concorrência “pode permitir tratamento diferenciado entre as empresas”, permitindo assim que um governo dê assistência e privilégios especiais a empresas que promovam certos tipos de emprego e forneçam certos serviços. Um modelo de uso da política de concorrência assim, é o Japão, que usou medidas da política industrial de maneira seletiva para auxiliar o seu processo de industrialização.

Quarto, a política de concorrência pode servir para regular o investimento estrangeiro em prol do bem do país.

Entretanto, deve-se observar que muitos países como os Estados Unidos e os da União Européia, e até o Japão, se desenvolveram sem leis ou políticas de concorrência. A eficácia da política de concorrência é relativa ao estado de industrialização de um país em desenvolvimento e ao estágio em que se encontram suas instituições. Assim, os Estados Unidos só tiveram política de concorrência no fim do século XIX (embora pareça

ter sido algo que ficou apenas no papel, sendo implementada somente muitos anos depois). A União Européia e o Japão só tiveram política de concorrência nos últimos 50 anos. O PNUD também observou, que os Estados Unidos só usaram dispositivos antitruste caso a caso, e foi bastante elevada a seletividade para aplicar a política de concorrência; não foi muito difundida, mas elaborada, sob medida, para cada setor e para a necessidade, conforme o interesse público, de regular fusões e aquisições que ameaçassem a concorrência.

### **III. Qual é o histórico da Política de Concorrência no Sistema Multilateral de Comércio?**

Tentativas de regular as práticas restritivas (nocivas) das transnacionais já existem há longas datas na economia internacional. Entretanto, as primeiras, na sua maioria, eram na forma de códigos de conduta. Por exemplo:

- A. Conjunto de Princípios e Regras para o Controle de Práticas Restritivas, acordo multilateral tirado na Assembléia da ONU de 1980. (Fracassou porque o QUAD não queria a regra; entretanto, o sul estava a favor de uma regra obrigatória.)
- B. Centro da ONU para o Código de Conduta das Corporações Transnacionais na década de 1970. (Fracassou devido a obstrução por parte do QUAD.)
- C. Carta de Havana, Capítulo V sobre Práticas Empresariais Restritivas (RBPs).
- D. GATT (Acordo Geral sobre Comércio e Tarifas) 1958/1960. Estudos e consultas sobre RBPs.
- E. Modelo de lei da UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e desenvolvimento) sobre a concorrência.
- F. Tentativas de impor disciplina multilateral a uma norma de concorrência amplamente constituída no contexto do MTS é algo bastante recente. Elementos da lei da concorrência e dos dispositivos relativos à concorrência se encontram espalhados em muitas partes das regras da OMC. Entre eles se encontram o GATT 1994 (artigo XVII), o GATS, Acordo Geral sobre Comércio de Serviços, (artigo VIII), Anti-*Dumping*, TRIPS (Acordo sobre Comércio e Direitos de Propriedade Intelectual, (artigos 8.2, 31 e 40), TRIMS, Medidas relativas ao Comércio e ao Investimento, (artigo 9), o acordo sobre as salvaguardas (artigo 11.3).
- G. O Grupo de Trabalho sobre Comércio e Política de Concorrência 1996 (WGTC) tem a incumbência de estudar a interação entre o comércio e a Política de Concorrência de forma “exploradora e analítica”.
- H. Doha 2001: o parágrafo 23 “reconhece que uma estrutura multilateral poderia aprimorar a contribuição da política de concorrência para o comércio e o desenvolvimento internacional.” O parágrafo 25 dispõe que o Grupo de Trabalho deve se concentrar em esclarecimento acerca de: i) princípios básicos que incluem transparência, procedimentos justos não discriminatórios, cláusulas acerca dos cartéis mais fortes, ii) modalidades para cooperação voluntária, iii) apoio para a instauração paulatina da concorrência no Sul através da capacitação (PNUD 2003 e UNCTAD 2002).

#### **IV. Quais são as propostas e as áreas-chave do debate; em que pé estão na OMC?**

Atualmente, na OMC, e na preparação para a Reunião Ministerial de Cancun, existe uma forte pressão em prol de uma estrutura multilateral para o comércio e a concorrência. Quem mais demanda esse tipo de acordo são a UE (União Européia) e muitos países da OCDE (Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento)<sup>3</sup> que buscam para suas empresas acesso ao mercado nos países em desenvolvimento. Os princípios fundamentais que estão em discussão para serem incluídos num MFTC são: regras para cartéis poderosos, transparência e aplicação do princípio fundamental da OMC (MFN, NT) a essa área. Outras questões giram em torno de haver “harmonização da lei da concorrência doméstica” ou não (que até agora não foi exigida); se a política industrial deve se basear num teste de benefício público (Suíça); Tratamento Especial e Diferenciado como princípio fundamental; e “flexibilidade e progressividade” para os países menos desenvolvidos.

Os países em desenvolvimento, como um grupo, normalmente se opõem ao MFCP com o argumento de que assim se atende apenas aos interesses do Norte e se vai contra as necessidades do desenvolvimento local e do bem-estar nacional. Além disso, destacam que já existem regras multilaterais para lidar com questões do tipo práticas empresariais restritivas. No debate, muitos países em desenvolvimento têm posições de nuances variadas que vão desde cláusulas para “diferenciação no tratamento das empresas domésticas” e ação afirmativa até rejeição ao tratamento nacional incondicional.

#### **V. Quais são as implicações para o Gênero e o desenvolvimento ao se incluir a Política de Concorrência na OMC?**

Como se pode ver a partir do breve histórico da política de concorrência traçado acima, a área tem atraído bastante o interesse dos países tanto em desenvolvimento quanto desenvolvidos, embora por razões diferentes. Os países desenvolvidos buscam leis de concorrência na OMC somente por questões de acesso ao mercado. Os países em desenvolvimento favorecem aspectos diferentes da lei da concorrência, como práticas empresariais restritivas como uma forma de proteger as indústrias nacionais e promover o desenvolvimento. As práticas empresariais restritivas que incluem ações do tipo alocação de mercado, recusa à negociação, fixação de preços, conluíus e diferenciação de preços constituem desvantagem para o Sul e particularmente para as pequenas empresas. A prática contra o *dumping*, outra atividade invasiva e anticompetitiva (atualmente legitimada pela OMC), é também outra área das leis da concorrência que poderia interessar aos países em desenvolvimento.

Entretanto, grande parte do debate sobre um MFCP não cobre essas questões críticas da política de concorrência que são importantes para o desenvolvimento. Por exemplo, os Estados Unidos vêem leis antitruste e política de concorrência como duas coisas distintas; o Norte tende a se concentrar em empreendimentos comerciais entre Estados,

---

3 Integram a OCDE : Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Islândia, Itália, Luxemburgo, Noruega, Países Baixos, Polónia, Portugal, Reino Unido, República Tcheca, Suécia, Suíça, Turquia, Canadá, Estados Unidos, México, Austrália, Japão, Nova Zelândia e República da Coreia.

que em muitos países em desenvolvimento são cruciais para a vida de pequenos agricultores, em grande parte mulheres. A política de concorrência também pode gerar desemprego e afetar a sobrevivência de empresas de pequeno e médio porte. Portanto, os países em desenvolvimento precisam conseguir subordinar a política de concorrência à política industrial, o que não seria possível diante de um MFCP.

Finalmente, a política de concorrência baseada numa "doutrina da 'contestabilidade de mercados', poderá cercear a liberdade dos países em desenvolvimento buscarem uma política doméstica em prol do desenvolvimento social e econômico." Todos esses desfechos são adversos à conquista de um avanço social e econômico para as mulheres e à meta da igualdade de gênero.

## **COMPRAS GOVERNAMENTAIS NA OMC**

### **I. O que são as Compras Governamentais?**

Compras governamentais se referem às aquisições de bens e serviços intermediários feitas por governos locais, nos níveis nacional, estadual e outros. São bens e serviços comprados para infra-estrutura física, equipamento de defesa, o bem público (saúde e educação) e a administração governamental (PNUD 2003).

As compras governamentais são responsáveis, grosso modo, por algo entre 9 e 13% do PIB nos países em desenvolvimento e entre 10 e 20% do PIB global, e excluindo-se os gastos com defesa elas atingem cerca de 1,5 trilhões de dólares em nível global (PNUD 2003).

### **II. O significado das Compras Governamentais para Gênero e desenvolvimento**

As compras governamentais sempre desempenharam um papel crítico em todas as economias. São um dos mecanismos através dos quais os governos apoiam o desenvolvimento da indústria local, promovem o avanço de minorias historicamente prejudicadas, ou dos negócios chefiados por mulheres. Por exemplo, a Índia tem uma política de apoio a pequenas e médias empresas através de uma margem de 15% para os setores artesanais e de pequena escala. Essas empresas também se beneficiam de isenções de taxas para participação em licitações e outras concessões (PNUD 2003).

Essas compras também servem a muitos governos como ferramenta de equilíbrio ao longo do ciclo de negócios. Por exemplo, quando a economia está em queda, o governo expande suas aquisições, de maneira a melhor estimular e manter as atividades empresariais.

### **III. O histórico das Compras Governamentais no Sistema de Comércio Multilateral/OMC**

Regular as compras governamentais no nível multilateral não é uma tentativa nova. Já existem princípios acordados em nível internacional para as compras governamentais.

A. Diretrizes do Banco Mundial para as Compras Governamentais

B. Modelo de lei Uncitral (United Nations Comissions on Internacional Trade Law) sobre a aquisição de bens.

No nível do MTS, também já houve tentativas de incorporar a disciplina nas compras governamentais.

1. O assunto entrou em pauta pela primeira vez nas negociações do GATT através da Rodada Tóquio, onde foi tratado simplesmente como Código.
2. Isento de Tratamento Nacional (NT) no artigo III do GATT.
3. GATT 1994 – exclusão das compras de bens para o próprio uso das agências governamentais, e daquelas que não visem venda comercial. Entretanto, embora não fosse invocado o princípio da nação mais favorável (MFN), esperava-se que o tratamento fosse justo e igual.
4. Acordo sobre as Compras Governamentais (GPA) 1995: Um Acordo Plurilateral (não uma empenhada única) contando com cerca de 25 a 27 signatários, países em desenvolvimento (Hong Kong, Coreia e Cingapura). Inclui MFN e NT.
5. Convocação para a Estrutura Multilateral das Compras Governamentais na OMC (duas etapas: primeira, transparência; segunda, acesso ao mercado).
6. Grupo de Trabalho sobre Transparência nas Compras Governamentais, formado na OMC em 1996 (Reunião Ministerial de Cingapura), com o mandato de empreender trabalho analítico e exploratório, e buscar transparência. A área de tratamento nacional não fez parte do mandato do grupo de trabalho.
7. Pré-Seattle – argumentando que a transparência era necessária mas não suficiente para o tratamento das compras governamentais no MTS, a UE apresentou uma proposta para compras governamentais multilaterais (MGPA).
8. Doha MC 2001 – o parágrafo 26 deixa claro que somente um consenso explícito para a negociação de MGPA na 5ª MC seria aceitável. A questão foi devolvida a Genebra com ordem para que se discutissem as modalidades de negociação que se limitariam à transparência e não incluiriam questões de acesso ao mercado.

#### IV. Propostas e debate na OMC – situação das Compras Governamentais

Existem três áreas no debate das compras governamentais dentro da OMC: 1) transparência; 2) compras governamentais de serviços (em Grupo de Trabalho no GATS); GPA (os códigos da Rodada Tóquio consolidados na Rodada Uruguai, 1984-1994).

O atual debate definido pela Conferência Ministerial de Doha deveria se concentrar em “transparência” nas compras governamentais.

Os países requerentes são Estados Unidos, CEE, Canadá, Japão e Coreia. Entretanto, há diferenças bastante sutis quanto ao significado e a importância da transparência entre esses governos. Além disso, os países em desenvolvimento, que na melhor das hipóteses suspeitam de todo o debate e na pior se opõem a ele, vêem a transparência apenas como um passo inicial para que as compras governamentais sejam totalmente incluídas na disciplina da OMC e que se sujeitem à resolução de controvérsias.

Atualmente, a UE e os Estados Unidos buscam a máxima abrangência possível para a “transparência” enquanto muitos países em desenvolvimento buscam limitar o âmbito

da discussão sobre transparência. Também há diferenças na abordagem às compras governamentais – o que a transparência deve incluir ou deixar de incluir? Exemplos: a Austrália se opõe a uma “abordagem prescritiva”, argumentando que cada membro deve ser capaz de resolver por si só o método que irá usar; o Brasil se opõe a divulgar as licitações para os membros e a traduzir os editais para todas as línguas da OMC, e também se opõe a revisão e exame da legislação doméstica pela OMC; o Canadá apoia a “flexibilidade” para escolher os critérios para concessões e contratos; o Japão apoia o processo de resolução de controvérsias nas compras governamentais. Os países em desenvolvimento se opõem ao processo de resolução de controvérsias nas compras governamentais.

Em suma, o debate sobre transparência é amplo e vai longe, variando desde o que pareceria uma simples convocação para publicação das leis, regulamentos e medidas sobre métodos de compras e aquisições até questões mais complicadas de total divulgação dos processos de licitação (procedimentos de aceitação e agravo), igual acesso a informação, diretrizes, limitação de critérios para concessões, especificações técnicas, procedimentos licitatórios, qualificação de fornecedores, editais de licitação, divulgação de vencedores e razões pelas quais a licitação falhou, e adequação e inadequação do processo de resolução de controvérsias.

#### **V. Implicações para o desenvolvimento e o gênero da inclusão na OMC**

As implicações da transparência das compras governamentais para o desenvolvimento e o gênero dependem da definição que se vai aceitar.

No nível nacional, a transparência, que se concentra em regras justas e claras para os procedimentos nas compras governamentais de bens e serviços, é benéfica para todos os cidadãos. Isso se dá pois há menos oportunidades para corrupção, mais possibilidades de economia pública (do governo) e uma melhor qualidade na alocação de recursos.

No nível internacional, não está muito claro o que os países em desenvolvimento ganham com a transparência.

No primeiro caso, se o âmbito e a definição da transparência ultrapassarem a disponibilidade de informação sobre regras e procedimentos no sentido da harmonização e um resgate das práticas de compras, tais benefícios não serão necessariamente conquistados (PNUD 2003). Conforme observado pelo PNUD, a transparência definida com muita amplitude irá causar impacto sobre o espaço da política doméstica.

No segundo caso, a transparência no nível multilateral não é gratuita; sua implementação pode ser bastante custosa para os países em desenvolvimento. A implementação de regras e normas das políticas determinadas pelo MTS implica custos logísticos e burocráticos.

No terceiro caso, pode haver perdas significativas de igualdade e eficiência. Por exemplo, as pequenas e médias empresas podem perder preferências vinculadas a preços mais baixos e limites de compras. Também pode haver um efeito sobre o desemprego uma vez que firmas estrangeiras podem superar as locais nas licitações domésticas, significando perda de empregos nacionais para trabalhadores estrangeiros. Além do mais, o governo perde uma ferramenta fundamental de estabilização macroeconômica.

## **BIBLIOGRAFIA**

### **Compras Governamentais**

PNUD 2003. *Making global trade work for people*. UNDP/Heinrich Boell Foundation/Rockefeller Brothers Fund/Wallace Global Fund. Earthscan Publications Ltd. 2003.

### **Concorrência**

CUTS (Consumers Unity Trust) 2001. *Lets be proactive on multilateral competition Policy*. Viewpoint. Setembro [www.cuts.org](http://www.cuts.org)

Frederic, Jenny. 2002. *The Doha development agenda and beyond: trade and competition*. WTO Symposium, Genebra, 30 de abril de 2002.

PNUD 2003. *Making global trade work for people*.

UNCTAD 2002. Apresentação da Unctad na oficina sobre comércio, concorrência e investimento. Organizada por UNCTAD, IATP, FOEI e CIEL Genebra, 25 de abril de 2002.

Cachiri, E. e Alvarez, Ana Maria. *Basic principles and concepts of competition law and policy*.

Singh, A. e Dhumale, R. 1999. *Competition Policy, development and developing countries*. TRADE. (Trade-related Agenda, Development and Equity) Working Paper 7, South Centre, Genebra.

## O CONTEXTO HEMISFÉRICO: ALCA, ACORDOS BILATERAIS E COMPROMISSOS DE GÊNERO



DA ESQUERDA PARA A DIREITA: LAURA TAVARES, FATIMA MELLO, NORMA SANCHIS, MARILU TRAUTMAN  
E MIOSOTIS RIVAS PEÑA.

---

## Cenário brasileiro: o jogo de forças na ALCA e na OMC

---

Fatima Mello<sup>1</sup>

Falarei brevemente sobre a Rebrip, a Rede Brasileira pela Integração dos Povos, que é a parte brasileira da Aliança Social Continental. A Rebrip está organizada em Grupos de Trabalho de agricultura, gênero, serviços, propriedade intelectual e meio ambiente, e procura seguir os temas de negociações comerciais do Brasil tanto na Alca (Área de Livre Comércio das Américas) quanto na OMC e no Acordo União Européia/ Mercosul, realizando campanhas na sociedade e agora, mais do que nunca, tentando incidir sobre a posição do governo brasileiro. Fazemos parte da Campanha Nacional contra a Alca e somos um dos membros da coordenação.

Minha intervenção se dará no universo brasileiro, compartilhando aqui as nossas preocupações em relação a OMC e a Alca nesse novo contexto do governo Lula, e os novos condicionamentos que nos são colocados.

Falar dos desafios que estamos vivendo no Brasil é falar do processo de luta contra a Alca e do panorama que se descortina a nossa frente. Na verdade, é olhar para a posição do novo governo brasileiro e das organizações da sociedade civil. Isto é importante, porque o Brasil é co-presidente da Alca junto com os Estados Unidos, e o que acontece aqui tem reflexos profundos no rumo das negociações.

Temos companheiros da África do Sul aqui presentes, por exemplo, que viveram todos os desafios do governo Mandela. Seria interessante compartilharmos com eles as nossas experiências como organizações autônomas, e as expectativas frente à eleição de governos democráticos populares, sem perder de vista o papel que desempenhamos. Consideramos este um grande tema.

O primeiro aspecto a focalizar, diz respeito à maneira como está se constituindo a posição do novo governo brasileiro, do governo Lula, em relação a Alca, porque ela nos revela muito. Em primeiro lugar, não há uma posição oficial, formal, definida com clareza quanto a Alca. O que existe é um jogo de forças gigantesco dentro do governo; um governo que é de ampla coalizão não é um governo de propriedade dos movimentos sociais.

---

1 Secretária executiva da Rebrip (Rede Brasileira para Integração dos Povos), membro da Aliança Social Continental e da área de relações internacionais da Fase.

Esse foi o primeiro ponto que tivemos que clarear para os nossos parceiros no continente, que tinham muita esperança de que Lula, se eleito, romperia imediatamente com a Alca.

Não se trata disso: é um governo de ampla coalizão, em que muitos interesses estão em jogo e, necessariamente, ele tem “idas e vindas” na questão da Alca, e algumas disputas estão presentes nesse processo de formação da posição do governo Lula.

Convém ressaltar, que pela primeira vez, os movimentos sociais, o movimento sindical, as ONGs, nossas redes são atores de verdade no processo de constituição da posição brasileira. Isso pode parecer pouco para quem não é do Brasil, mas é algo extremamente importante para nós, que sempre fomos excluídos de qualquer consulta ou diálogo com o governo brasileiro, no sentido de suas posições de política externa.

Os empresários e o patronato sempre foram ouvidos, mas nunca os movimentos sociais, pelo menos de forma consistente. E agora nós somos atores sim, estamos sendo convidados a participar de forma sistemática. O que não quer dizer que se vá definir a posição do governo, mas o fato de estar no jogo é um grande diferencial.

Existe uma disputa relevante hoje no governo: alguns setores consideram que a Alca é uma oportunidade de negócios e outros, que ela é uma peça importante do ponto de vista político da política externa brasileira, da posição do Brasil no sistema internacional, da relação do Brasil com os Estados Unidos. Essa é a primeira divisão dentro do governo. O Ministério da Agricultura, por exemplo, que representa o setor do *agribusiness*, o setor agroexportador, diz que é uma grande oportunidade para ampliar as nossas exportações, uma oportunidade de negócios muito forte. E há os setores que pensam estrategicamente na posição do Brasil no mundo, principalmente no Ministério das Relações Exteriores, que vêem a Alca como uma questão política maior.

Outra disputa significativa, se dá no próprio Ministério das Relações Exteriores entre os setores do ministério que priorizam a OMC, porque consideram que ela significaria, por ser um cenário multilateral, uma melhor correlação de forças para o Brasil. Seu argumento é que na OMC o Brasil teria condições de fazer alianças com a Índia, a África do Sul, o que definiria um peso maior para a posição brasileira, muito melhor que no caso da Alca, onde o Brasil disputa com os Estados Unidos, frente-a-frente. Em setores do Itamarati, talvez essa seja a posição preponderante: priorizar o âmbito da OMC ao invés da Alca.

Na verdade, há uma defesa forte do esvaziamento do que eles chamam de “tabuleiro da Alca” a favor do “tabuleiro da OMC”. Segmentos do Itamarati apostam no Mercosul no âmbito sub-regional, e postulam que o Brasil deve jogar toda a sua energia no reforço e ampliação do Mercosul e na construção de alianças com o Pacto Andino, para que se consiga uma integração da América do Sul como um todo.

Mas há setores, também no Ministério das Relações Exteriores, que apoiam o investimento na Alca, pelo fato de que ela poderia representar, na visão deles, uma relação preferencial com os Estados Unidos. E aí tem toda a história da política externa brasileira, em que uma relação preferencial com os Estados Unidos poderia significar um pacto para que o Brasil exerça a hegemonia sub-regional na América Latina, de acordo com os objetivos dos Estados Unidos.

Não é fácil, num cenário de múltiplas visões, se constituir uma posição contra a Alca, para valer. Existem ainda, disputas entre o Ministério das Relações Exteriores e outros ministérios, o Ministério da Agricultura como citei antes, o Ministério da Indústria, que têm um interesse pró-Alca muito forte.

Essa questão é muito parecida com a que está colocada para a Alca e para a OMC dentro do governo brasileiro: hoje, talvez no governo quem tem mais peso é o *agribusiness*, é o Ministério da Agricultura, é o agronegócio exportador, que reforça uma posição pró-Alca; o que reflete o que está sendo este governo.

Este é um ponto importante, porque o enorme peso que tem o *agribusiness* na formação da posição sobre a Alca é proporcional ao peso que ele tem hoje na política econômica brasileira. A estratégia exportadora do Brasil tem sido apresentada como a grande saída para o equilíbrio da balança de pagamentos, que vai permitir o crescimento. Sendo o *agribusiness* o carro-chefe, na percepção de setores do governo, ele deveria ser priorizado também na formação da posição sobre a Alca, tendo contemplados os seus interesses de ampliação das exportações.

O primeiro grande viés das posições pró-Alca é dar prioridade total à ampliação do acesso a mercados para o agronegócio. Perspectivas de ganhos relacionados à ampliação do mercado para o agronegócio, poderia dispor o Brasil a entregar os outros temas, os chamados novos temas. Esse é o grande problema que se vive hoje no Brasil, e em muitos países do Sul: os nossos governos se dispõem a entregar investimentos, compras governamentais, serviços, propriedade intelectual, se houver um mínimo aceno de promessa de debater daqui a 10 anos a ampliação do acesso a mercados para o *agribusiness*. Na concepção da Rebrip, essa é a questão fundamental a enfrentar.

O segundo, diz respeito a nossa atuação, nesse momento em que o governo ainda está em disputa em relação a Alca. Temos um papel crucial a desempenhar, no sentido de dar visibilidade ao debate sobre os novos temas. Para a imprensa brasileira, a mídia da opinião pública brasileira, a Alca é simplesmente um acordo de liberalização de comércio de bens industriais e agrícolas. Fala-se pouquíssimo, sobre as outras questões envolvidas, sobretudo aquelas referentes aos impactos da Alca sobre a capacidade de o governo manter seu poder decisório. Então, dar visibilidade aos novos temas é o nosso grande desafio. E esse é também um

ponto-chave para nós mulheres, pois sabemos os impactos que os novos temas provocam sobre as mulheres, os serviços, as compras governamentais etc.

Estamos empenhados em dialogar com outros atores da Campanha Nacional contra a Alca, outros setores da sociedade brasileira, para promover uma campanha do tipo - não à troca de ampliação de acesso a mercados por novos temas. Temos que falar disso em todos os fóruns de que participamos.

Ainda quanto ao papel da Rebrip, um segundo aspecto muito importante que estamos enfrentando, e o pessoal da África do Sul deve ter passado por isso também, é o desafio lançado pelo novo governo, que tem uma clara orientação de envolver a participação da sociedade civil no processo negociador. Como equilibrar essa tentativa de incidência por dentro, de participar destes espaços que o governo está abrindo, mantendo a nossa estratégia de dizer não a Alca. Ou seja, como equilibrar essas duas esferas de ação,

como definir a fronteira: estar dentro do Ministério das Relações Exteriores, dos grupos técnicos, analisando as listas de ofertas e pedidos que estão sendo disponibilizadas para nós, sem perder a autonomia.

Por enquanto, a Rebrip tem defendido que a posição anti-Alca não a impede de ocupar espaços de negociação, desde que tenha força e mobilização na sociedade. Essa é a chave. Amanhã, nessa reunião organizada pelo Itamarati, vamos tentar somar forças do lado de fora também, junto às organizações camponesas, pois é uma reunião sobre agricultura. Ocupar-se apenas com os aspectos internos, sem levar em consideração as referências externas, é correr riscos maiores.

O último ponto que quero tratar, diz respeito aos dois níveis de intervenção nos quais temos de trabalhar. O nível da conjuntura, da correlação de forças em cada momento. Ou seja, a partir de uma análise do jogo de forças como definir a nossa atuação em relação ao mesmo.

A reunião de Lula com o Bush, não muda substancialmente o jogo de forças prévio, é uma declaração conjunta, que saiu dos dois governos: concluir, a contento, as negociações em 2005. Sabíamos que os setores contrários a Alca no governo trabalhavam para manter a data 2005, mas reduzindo o seu escopo. Ou seja, já que os Estados Unidos querem jogar a agricultura para a OMC, o governo brasileiro jogaria os novos temas para a OMC onde, estes setores sabem, tudo está bloqueado porque a negociação agrícola está bloqueada; a questão da aprovação das modalidades de negociação dos novos temas em Cancun também está bloqueada. Assim, esta declaração do Lula altera substancialmente o cenário, ou seja, passa a ser uma perspectiva mais concreta, que estamos chamando de Alca *light* ou Alquinha, onde os novos temas estariam fora.

Também podemos imaginar um outro cenário: o *agribusiness* está ganhando a batalha aqui dentro, e o Brasil vai entregar os novos temas sem resistência. Até agora o Brasil vinha trabalhando com a fragilidade da proposta dos Estados Unidos para o Mercosul, e com isso, alegava que também não ia trabalhar os novos temas etc. Precisamos estar atentos, porque a questão do pacote e da troca, do *trade off*, sempre pode existir. Lidamos também com o cenário eleitoral do Bush, que, segundo nossos parceiros dos Estados Unidos, não pode fazer concessões ao *agribusiness* brasileiro, porque exatamente nos Estados produtores, por exemplo, do suco de laranja, a situação entre republicanos e democratas ainda está totalmente indefinida. Então, o Bush não vai favorecer os exportadores brasileiros e perder a eleição nesses Estados. Confiamos, até certo ponto, que os interesses eleitorais do Bush podem nos ajudar a manter a campanha contra a ALCA viva.

Além do nível da conjuntura, não podemos perder de vista o debate mais de fundo sobre as premissas com que estamos trabalhando o tempo todo, inclusive em relação ao governo brasileiro, que lida com a seguinte premissa: se o Bush quisesse liberalizar de verdade, o Brasil concordaria com a Alca. Ou seja, o Brasil trabalha com um cenário onde, se fosse um acordo de livre comércio para valer, o governo concordaria com os termos da Alca. E é nisso que não podemos deixar de tocar.

Temos que questionar, problematizar essa prioridade exportadora do governo, que exige liberalização, ampliação de acesso a mercados. Essa é, de fato, a saída para as

necessidades da maioria deste país, de inclusão social e de redução das desigualdades? Na nossa percepção não é. Por uma questão tática, nós sabemos que o Brasil usa a fragilidade da proposta dos Estados Unidos para “endurecer” na Alca, mas temos uma outra agenda que não pode ser deixada de lado, de questionar as bases do livre comércio, a premissa de que o livre comércio é a solução para as necessidades desse país. Sem falar disso, estaremos falando apenas da superfície.

---

# Contexto hemisférico: ALCA, Acordos Bilaterais e Regionais, e compromissos de Gênero – a ótica do Caribe

---

Miosotis Rivas Peña<sup>1</sup>

## I. INTRODUÇÃO

Este documento reúne as idéias expostas na apresentação feita durante o seminário “Estratégia Internacional das Mulheres para a OMC”, organizado pela Rede Internacional de Gênero e Comércio sob a coordenação do Capítulo Latino-americano.

Estrutura-se em três pontos, que abordam primeiramente o contexto em que se encontra a região do Caribe em matéria de negociações comerciais, introduzindo a hipótese de que a maioria delas tem como estratégia o puro e simples acesso aos mercados sem atuar em disciplinas de grande importância para setores que estão sendo ocupados por mulheres. Com este argumento, fazemos um apanhado das negociações de acesso a mercados em dois foros importantes para a região, como o caso da Organização Mundial do Comércio (OMC) e o Acordo de Livre Comércio das Américas (Alca). Finalmente, analisa-se a presença de compromissos em matéria de gênero, à luz das negociações bem como das organizações da sociedade civil ligadas às questões de gênero e mulheres da região.

Agradecemos à RIGC (Rede Internacional de Gênero e Comércio), e sobretudo à organização brasileira “Ser Mulher”, pela hospitalidade oferecida durante nossa estada no Rio de Janeiro.

## II. O CONTEXTO DAS NEGOCIAÇÕES

A região do Caribe se encontra imersa em negociações comerciais em vários foros internacionais. A figura abaixo nos mostra um pouco desse panorama.

Figura 1



---

1 Coordenadora do Comitê de Mulheres da Aliança Social Continental e pesquisadora associada do Centro de Pesquisa Econômica para o Caribe (CIECA), República Dominicana.

Como podemos ver, na região do Caribe se desenvolvem negociações dentro do marco hemisférico com o Acordo de Livre Comércio das Américas; o plano multilateral dentro da Organização Mundial do Comércio; e regionalmente, como é o caso das negociações dos Acordos de Associação Econômica (AAE) dentro do marco do Acordo de Cotonou, assinado em 23 de junho de 2000 com os países da União Européia e o grupo de países conhecidos como ACP, por reunir as regiões da África, do Caribe e do Pacífico.

Da mesma forma, em nível bilateral, a República Dominicana conduz negociações de acordos de livre comércio com o Canadá e os Estados Unidos, e a Caricom (Mercado Comum e Comunidade do Caribe), por sua vez, conduz negociações com o Canadá e a Venezuela.

Internamente, já temos na região acordos bilaterais entre a Caricom e a República Dominicana e o Acordo de Cotonou em âmbito de cooperação. A Caricom acaba de consolidar o mercado único e a República Dominicana também tem um acordo bilateral com o Mercado Comum Centro-americano.<sup>2</sup>

Cada uma destas negociações tem como propósito principal abrir o mercado às exportações de produtos (sobretudo agrícolas) e serviços da região. Com esse objetivo em vista, os governos se esquecem de que, em primeiro lugar, o acesso se dá em via de mão dupla. Assim como nossos produtos poderão conseguir um acesso aos mercados com os quais negociamos, inclusive um acesso preferencial, os produtos desses países também terão acesso aos nossos mercados. O tema da unilateralidade se desvanece cada dia mais e, levando-se em conta que a maioria das negociações tem como base as normas da OMC, é de se esperar que elas busquem o objetivo principal desta organização, que é o de eliminar as barreiras que atrapalham o comércio entre os países.

Em segundo lugar, no afã de conseguir o acesso, os governos esquecem de negociar dentro das disciplinas mais importantes para o seu povo, que são os serviços, a propriedade intelectual e a própria agricultura, ainda que em dimensões relacionadas a outros temas diferentes do acesso. Portanto, é fácil para os governos permutarem apoio aos países maiores por um acesso à negociação. Por exemplo, a liberalização de serviços básicos em troca de entrada de produtos agrícolas nos mercados visados.

### **III. NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS: UMA VISÃO DO ACESSO A MERCADOS**

Sendo este o panorama no contexto das negociações, queremos fazer uma rápida revisão do tema de acesso a mercados nos principais foros em que participa a Região.

O Caribe, enquanto região, tem gozado de acesso preferencial a mercados importantes para o seu próprio âmbito, como o europeu e o estadunidense. No contexto norte-americano, os países da Caricom e a República Dominicana são beneficiários da Bacia do Caribe (ICC)<sup>3</sup>, que desde a década de 80 permite que uma série de produtos da região entrem no mercado dos Estados Unidos com preferências tarifárias. Essa iniciativa foi

---

2 Quando nos referimos ao Mercado Comum Centro-americano, levamos em conta apenas Costa Rica, Guatemala, Nicarágua, El Salvador e Honduras. O Panamá não faz parte dele.

3 A Iniciativa da Bacia do Caribe estende a preferência a todos os países banhados pelo mar do Caribe com os quais tenha um tratado de livre comércio, excetuando-se o México e incluindo-se El Salvador, que é considerado parte da iniciativa apesar de não ter saída para o mar do Caribe.

ampliada em 2000 através do que se conhece como Lei de Associação Comercial da Bacia do Caribe, estendendo aos países alguns benefícios quase iguais aos recebidos pelo México dentro do Tratado de Livre Comércio do Norte (TLCAN), principalmente no caso dos produtos têxteis, que ficaram excluídos nos primeiros anos da ICC.

Por outro lado, o Caribe é beneficiário do Sistema Generalizado de Preferências (SGP), que implica tarifas inferiores aos níveis estabelecidos pelo princípio da Nação Mais Favorecida (NMF). Estas preferências criam um potencial de possibilidades para aumentar as exportações dos países em desenvolvimento para os países industrializados; entretanto, conforme comenta o economista dominicano Ceara Hatton (2003), o mecanismo vem se deteriorando com o passar do tempo. Uma das principais causas assinaladas por esse autor é o fato de que, efetivamente, em muitos casos excluem-se os produtos mais competitivos dos países em desenvolvimento (têxteis, artigos de vestuário e calçados) e noutros impõem-se rígidas condições de acesso. Algumas dessas condições estão fora do âmbito comercial e ainda incorporam a “gradação do bem exportado”, ou seja, os produtos de exportação que alcançam um determinado nível de penetração num mercado deixam de ser beneficiários da preferência. Além disso, são preferências outorgadas unilateralmente, e podem ser retiradas conforme a vontade de quem as outorga, bem como seguem regras de origem muito exigentes e obrigam também os beneficiários a utilizar insumos produzidos no país que outorga a preferência. Finalmente, o valor estratégico do SGP está se perdendo por causa das reduções tarifárias negociadas no âmbito da OMC ou avançadas unilateralmente.

Por último, o Caribe recebe acesso preferencial ao mercado europeu em conformidade com o Acordo de Cotonou que, conforme dissemos anteriormente, foi firmado no ano 2000 entre os países da União Européia e o Grupo dos Países ACP. Este acordo é o sucessor do LOME IV e mantém por ainda 7 anos o acesso preferencial de produtos do grupo ao mercado europeu. Entretanto, o Acordo contempla negociações comerciais que serão celebradas entre 2002 e 2007 para dar seguimento a acordo recíproco entre ambos os grupos compatível com a OMC.

### **III.1 Acesso a mercados e a OMC.**

Ainda que em várias disciplinas de negociação possamos falar da questão de acesso a mercados como, por exemplo, os temas agrícola, serviços ou investimento, no caso da OMC nos limitaremos somente a bens não agrícolas pois agricultura e serviços seguem um mandato que vem desde a Rodada Uruguai e a questão dos investimentos ainda não se negocia.

Feito o esclarecimento, vamos explorar o tema a partir das instruções assinaladas na última Conferência Ministerial da OMC, celebrada em novembro de 2001 em Doha, Qatar. O mandato 16 da Declaração de Doha diz o seguinte a este respeito:

*“Concordamos em celebrar negociações que tenham por finalidade, segundo as modalidades que serão incluídas de comum acordo, reduzir ou eliminar, conforme o caso, as tarifas elevadas e sua escalada, bem como os obstáculos não tarifários, particularmente no que tange produtos cuja exportação interesse aos países em desenvolvimento. A cobertura de produtos será ampla e sem*

*exclusões a priori. Nas negociações, serão totalmente levadas em conta as necessidades e interesses especiais dos países em desenvolvimento e participantes menos adiantados, prevendo, entre outras coisas, que não haja uma reciprocidade plena nos compromissos de redução, em conformidade com as disposições pertinentes do artigo XXVIII do GATT de 1994 e as disposições citadas no parágrafo 50. Com esta finalidade, as modalidades aprovadas para entrar no acordo incluirão estudos e medidas de capacitação apropriados, cujo objetivo é ajudar os países menos adiantados a participar efetivamente das negociações."*

Este mandato visa eliminar tarifas altas que ainda se aplicam nas negociações não agrícolas, especialmente aquelas na forma de picos tarifários e escalada tarifária<sup>4</sup>. Tais negociações teriam como prazo o início de janeiro de 2002 e se estenderiam até 2005, e um balanço dessas negociações seria feito na próxima Conferência Ministerial a ser realizada em Cancun, México, no próximo mês de setembro de 2003.

Em maio de 2003, o Presidente do Grupo de Negociações de Acesso a Mercados, o embaixador suíço Pierre-Louis Girard, apresentou um ante-projeto para "modalidades" de negociação. Neste documento estão estabelecidas as bases para a eliminação de barreiras tarifárias e não tarifárias. Entre as medidas tomadas, pode-se mencionar as seguintes:

- A tarifa básica será a que for consolidada na OMC outorgando-se créditos pela liberalização autônoma, contanto que as partidas tenham sido consolidadas sobre uma base NMF na OMC, e no caso de partidas não consolidadas, a base será o dobro da tarifa NMF aplicada.
- A redução será feita a partir de uma fórmula matemática que leva em conta as diferenças nas tarifas básicas de maneira que as reduções sejam proporcionais.

Para levar em conta o tratamento especial e diferenciado, até o fim da primeira fase os países desenvolvidos eliminarão as tarifas, enquanto os países em desenvolvimento as reduzirão ou eliminarão da seguinte maneira: 1) redução tarifária a um nível proposto que não seja superior a 10% ao fim da primeira fase; 2) manutenção desse nível durante a segunda fase; e 3) eliminação das tarifas ao fim da terceira fase.

Além disso, levando em conta o tratamento especial e diferenciado, e a não reciprocidade plena, os participantes em desenvolvimento e menos adiantados poderão desfrutar de períodos de aplicação maiores para as reduções tarifárias. Até 5% das linhas tarifárias poderão continuar sem consolidação contanto que não excedam em 5% o valor total das importações de um Membro, isso calculado para o período de referência (1999-2001), além de outras medidas que beneficiam os países em desenvolvimento.

---

4 Em poucas palavras, podemos definir os picos tarifários como tarifas elevadas que se aplicam a produtos "sensíveis". Segundo informações da OMC, mais de 15% dos produtos do universo tarifário dos países industrializados se consideram, em termos gerais, como picos tarifários. A escalada tarifária, por sua vez, para conquistar uma proteção efetiva superior dos produtos com maior valor agregado e maior valor de elaboração, se utiliza de tarifas baixas para as matérias primas e as aumenta gradativamente à medida que vai avançando seu grau de elaboração.

Para os obstáculos não-tarifários, foram propostos os seguintes aspectos de modalidades de negociação: identificação, exame e classificação conforme deveria ser tratado pelo Grupo de Negociação de Acesso a Mercado, os que têm mandato de negociação específico e os que não têm.

Para finalizar este inciso, queremos chamar atenção para a maneira como será abordada a questão do tratamento especial e diferenciado. Como na maioria dos acordos comerciais em fase de negociação ou já negociados, este ponto só se relaciona com os prazos para efetivar os compromissos sem se envolver realmente com temáticas de desenvolvimento, tão alardeadas quando se fala da Declaração de Doha, ou Declaração do Desenvolvimento conforme se quis dar a conhecê-la. Mais uma vez, a única coisa que se consegue com isto é retardar a entrada maciça nos países em desenvolvimento de produtos dos países desenvolvidos, mas naqueles países não há nada no sentido de propiciar e apoiar as bases competitivas necessárias para fazer frente ao que vem depois da entrada desses compromissos em vigor.

### **III.2 Acesso a mercados na Alca**

Nas negociações para acesso a mercados da Alca, o documento FATT.TNC/20 Rev.1, mais conhecido como TNC 20, estabelece os “Métodos e Modalidades de Negociação” sobre o acesso a mercados de cinco grupos de negociação, a saber: agricultura, bens industriais, serviços, investimento e compras governamentais.

O TNC 20 instruiu esses grupos a realizarem as apresentações de suas ofertas entre o dia 15 de fevereiro e o dia 15 de julho de 2003. Também fez referência ao âmbito da negociação, à tarifa básica e aos calendários de isenções. Nesse sentido, estabelece-se que o âmbito de negociação é todo o universo tarifário e que a tarifa básica<sup>5</sup> estabelecida para as negociações foi o NMF aplicado na data para a notificação, e os países da Caricom poderão aplicar duas taxas: uma para o setor não-agrícola e outra para o setor agrícola que será consolidado na OMC.

Assim, decidiu-se apresentar as ofertas levando em conta quatro cestas:

Cesta A: de liberalização imediata

Cesta B: de liberalização num período menor do que 5 anos

Cesta C: até 10 anos

Cesta D: de mais de 10 anos

Em poucas palavras, pode-se dizer que o avanço do processo foi o seguinte<sup>6</sup>:

- a) Cerca de 65% das importações que os Estados Unidos fazem de bens industriais e de consumo provenientes do hemisfério teriam liberação tarifária imediatamente após a entrada em vigor da Alca e a eliminação total das tarifas em 2015.
- b) As importações estadunidenses de têxteis e confecções provenientes de países membros da Alca estariam livres de tarifação em 5 anos, contanto que exista reciprocidade.

---

5 Documento da Presidência FTAA/TNC/v/149/Rev.1

6 Este ponto foi extraído de Miguel Ceara Hatton, economista do CIECA que fez uma análise interna do processo de apresentação de ofertas.

- c) Foi oferecida a eliminação imediata de tarifas, recíproca em setores-chave como os de produtos químicos, equipamentos de construção e mineração, equipamentos elétricos, produtos energéticos, produtos ambientais, tecnologia da informação, equipamentos médicos, materiais têxteis sem trama, papel, aço e produtos da madeira.
- d) 56% das importações agrícolas provenientes do hemisfério teriam liberação tarifária imediatamente após a entrada em vigor da Alca. Outras tarifas agrícolas estariam classificadas em categorias para eliminação em 5 ou 10 anos, ou mais, conforme cada país.
- e) A proposta estabelece que cerca de 65% das importações de bens industriais e de consumo serão totalmente liberadas de tarifas quando a Alca entrar em vigor.
- f) São oferecidos cronogramas diferenciados para a eliminação de tarifas por produto, levando em conta os diferentes tamanhos e níveis de desenvolvimento das economias. Oferece-se a liberalização imediata na Alca de:
  - Países da Caricom 91%
  - Países da América Central 66%
  - Países Andinos 61%
  - Países do Mercosul 58%
- g) A Alca ampliará o acesso dos Estados Unidos aos mercados do Hemisfério Ocidental. As tarifas estadunidenses são, em média, de 2 a 3%, enquanto que as tarifas e outras barreiras comerciais na América Latina são geralmente muito mais altas.

Segundo a análise realizada por Ceara Hatton (2003), a oferta da Caricom é uma das mais restritivas já que das suas 8.477 linhas tarifárias somente 2% estão em liberalização imediata, enquanto que 69% em 10 anos e 28% estão excluídas.

A oferta da República Dominicana é uma das mais liberais, situando-se depois das do Chile, EUA, Canadá e Panamá. Registra 60% das 6.774 linhas tarifárias em liberalização imediata (49%) e num prazo menor que 5 anos (11%). Restam 20% em 10 anos, e está excluído 1%, equivalente a 90 linhas tarifárias do setor agropecuário. Existe aqui algum erro com as cestas.

No nosso entender, a República Dominicana fez uma oferta muito liberal, elaborada quase que exclusivamente para os Estados Unidos, ignorando a concorrência que representa o resto da América Latina para os setores produtivos dominicanos e o potencial de oportunidades que oferecem esses mercados. Uma das causas para a apresentação dessa oferta tão liberal foi a mudança de estratégia nas negociações comerciais da República Dominicana feita em maio de 2002. Resumidamente, podemos dizer que a República Dominicana mudou bruscamente sua participação coordenada com a Maquinaria Regional de Negociações da Caricom para apoiar abertamente os Estados Unidos, e tudo isso com o propósito de conseguir um acordo de livre comércio tal como está negociando a América Central.

Entretanto, até o presente a República Dominicana não conseguiu ser incluída nas negociações com a América Central nem negociar bilateralmente um acordo com os

Estados Unidos, embora continue cedendo muitas coisas, não apenas no âmbito da Alca mas também noutros planos, comerciais ou não.<sup>7</sup>

Tal como na OMC, o tratamento especial e diferenciado só é considerado em matéria de prazos para que entrem em vigor os compromissos, mesmo quando a Declaração Ministerial de Quito contempla a implantação de um Programa de Cooperação Hemisférica<sup>8</sup>.

#### **IV. COMPROMISSO DE GÊNERO NOS ACORDOS**

De todos os acordos revisados, tanto em negociação como já negociados, podemos dizer que existe uma total ausência de compromissos em matéria de gênero, posto que as negociações se limitam puramente ao acesso a mercados, deixando de fora elementos-chave para o desenvolvimento de nossos povos, sobretudo aqueles que têm alta incidência para ir eliminando as diferenças de gênero tanto no acesso a bens e serviços quanto na sua produção.

Por outro lado, essas negociações estão sendo realizadas sem estudos do impacto que a isenção tarifária pode causar em setores amplamente ocupados por mulheres, como é o caso das microempresas. Da mesma forma, a perda das preferências no âmbito da Alca e da EU (União Européia) poderia estar significando o deslocamento de uma grande quantidade de investimentos estrangeiros para países de custo mais baixo. Por exemplo, no caso das zonas francas, por mais que questionemos esse modo de produção, o fato é que uma grande porcentagem da mão-de-obra feminina está localizada nesse setor e o risco de perda de empregos seria uma realidade em poucos anos, pela via tanto da OMC quanto da Alca.

Através de algumas organizações articuladas, como o Caribbean Reference Group, o Comitê de Mulheres da Aliança Social Continental, o IGTN Caribe, a Iniciativa Caribenha de Gênero, estamos fazendo análises e promovendo discussões com negociadores e outras agências governamentais sobre nossas pautas de discussão, destacando as implicações que tais negociações terão sobre nossas mulheres, mas tem sido difícil incluir o tema. Pois, ainda faltam:

- Maior investigação dos efeitos da abertura comercial sobre nossas mulheres e elaboração de propostas de políticas que aliviem tais efeitos.
- Elaboração de indicadores que nos permitam medir mais especificamente os impactos das políticas comerciais sobre as mulheres e criar nossas estratégias de lutas contra esses acordos comerciais.
- Maior envolvimento do movimento das mulheres caribenhas, especialmente na República Dominicana, com a discussão dos temas e a realização de ações a favor da inclusão das nossas pautas nas negociações.

---

7 Na data em que preparava minha apresentação no Rio de Janeiro, os jornais dominicanos anunciavam a possibilidade de o representante do USTR, Robert Zoellick, anunciar a adesão da República Dominicana ao CAFTA (Acordo de Livre Comércio entre América Central e Estados Unidos).

8 A intenção deste programa tem sido altamente criticada pela Aliança Social Continental.

## V. BIBLIOGRAFIA

Aliança Social Continental: *Alternativas para as Américas*.

Ceara Hatton, M. (2003). *Acceso a mercado a las manufacturas*. Documento interno da CIECA.

Ceara-Hatton, Miguel (2001). *La Agenda de integración y cooperación en el Gran Caribe (la coyuntura del 2001)*. Apresentação feita na: Conferencia Regional del Caribe de la Asociación de Facultades, Escuelas e Institutos de Economía de América Latina (AFEIEAL), celebrada em conjunto com a XVIII Convencion Anual de la Asociación de Economistas de Puerto Rico. Hotel Westin Río Mar, Río Grande, Puerto Rico, de 2 a 4 de agosto de 2001.

Comitê de Mulheres da ASC. Vários panfletos e apresentações.

Declaração de Doha: [www.wto.org](http://www.wto.org).

Documentos do Comitê de Negociações Comerciais ALCA: [www.alca-ftaa.org](http://www.alca-ftaa.org)

---

## Liberalização comercial: o caso chileno

---

Marilu Trautmann<sup>1</sup>

O objetivo desta apresentação é destacar três aspectos centrais:

- o primeiro é o de que a OMC não é o único mecanismo que as grandes empresas multinacionais tentam implementar para manterem uma legislação que lhes permita ampliar seu poder. Temos no Chile um exemplo de outros mecanismos que são implementados além da OMC, para a liberalização comercial.
- o segundo é que ainda que o Chile surja entre outros países do Terceiro Mundo como um exemplo de como “se devem fazer as coisas”, a situação para a maioria da população, especialmente as mulheres, está longe de ser ideal.
- o terceiro é que faltam outros mecanismos, além da nossa luta frente à OMC e à Alca, para deter o poder cada vez maior das empresas multinacionais.

O Chile é um país que logo passou a implementar os processos de liberalização comercial: em 1974, na ditadura militar, foi promulgado o decreto de lei n° 600 através do qual fica garantido o Tratamento Nacional, segundo o qual o Estado chileno se compromete a dar a empresas estrangeiras o mesmo tratamento que a empresas nacionais, e, desde 1990, no regime democrático, foram assinados 51 Tratados de Investimentos Bilaterais (BITs, na sigla em inglês) nos quais fica assegurada proteção adicional às empresas estrangeiras instaladas no Chile, contendo normas para expropriação, resolução de controvérsias entre empresas estrangeiras e o Estado chileno, proibição de requisitos de desempenho, garantias para a repatriação de utilidades, entre outras coisas.

Ao mesmo tempo, em 1974 foram implementados no Chile programas de ajuste estrutural cuja tendência era diminuir a participação do Estado na economia chilena, envolvendo, entre outros aspectos, a diminuição tarifária de forma a permitir a entrada de produtos importados, e a privatização de empresas de serviços públicos que acabaram sendo adquiridas por multinacionais.

Para completar o processo, o governo chileno se concentrou em assinar tratados bilaterais de livre comércio entre Norte e Sul. Já foram assinados Tratados de Livre Comércio com o Canadá, com a Europa e com os Estados Unidos. Neles, especialmente

---

1 Pesquisadora associada da ACCJR (Aliança Chilena por um Comércio Justo e Responsável).

naqueles com o Canadá e os Estados Unidos, encontram-se normas que fariam roer-se de inveja os liberalizadores da OMC. O capítulo 10 do TLC traz uma série de disposições e compromissos para garantir o livre investimento, entre as quais vale a pena destacar a proibição de impor requisitos de desempenho ao investimento estrangeiro, o que significa que o Estado não poderá incluir condições tais como contribuição tecnológica, utilização de insumos nacionais, ou exigências de emprego. Inclui também a possibilidade de as empresas multinacionais entrarem com causas contra o Estado chileno diante de qualquer modificação por ele proposta no sentido de regular sua atividade. Essas causas seriam conduzidas diante do CIADI. Isso é algo extraordinariamente grave se considerarmos que tanto o Estado mexicano quanto o canadense, bem como o próprio Estado norte-americano, se viram de mãos atadas diante da possibilidade de impor medidas reguladoras.

Desta forma, no caso do Chile, avança-se no terreno da liberalização e ao mesmo tempo enfraquece-se a posição de outros países, como por exemplo o Brasil, que tentam negociar melhores condições para os países latino-americanos.

No caso do Chile, e possivelmente de muitos outros países do Terceiro Mundo, suas próprias leis nacionais têm economizado trabalho para a OMC, mais especialmente ainda quando este país se considerou um exemplo para resolver a crise com menos dor que os demais países latino-americanos, constituindo-se também num instrumento para a aprovação das normas que serão discutidas em Cancun em setembro deste ano.

O segundo ponto que eu gostaria de destacar aqui se refere à situação chilena, resumida no quadro abaixo:

#### ALGUNS INDICADORES MACROECONÔMICOS

Períodos	90-02	90-98	98-02
Taxa de crescimento do emprego – total	21,7%	21,4%	0,2%
Taxa de crescimento do emprego – homens	17%	18,1%	-0,7%
Taxa de crescimento do emprego – mulheres	31%	28,4%	2,0%
Taxa de crescimento do PIB	73,9%	51,2%	22,7%
		90-97	98-02
Taxa de crescimento das Exportações	105,3%	97,2%	8.1%

Fonte: Banco Central e Instituto Nacional de Estatística

Elaboração própria: os números relativos à quantidade de empregos correspondem ao total de ocupados e ocupadas nos meses de janeiro a março de 1990, 98 e 02 respectivamente.

Efetivamente, na última década a economia chilena passou por um crescimento enorme, que se baseou num aumento notável das exportações (105%). Entretanto, esse dinamismo começa a se esgotar a partir da crise de 1998. Desde então, a taxa de desemprego não conseguiu baixar de 8%, sendo mais alta para as mulheres, ainda que elas tenham aumentado bastante sua participação no trabalho remunerado. A economia chilena também perde sua capacidade de gerar empregos dignos. Entre 1998 e 2002, praticamente não aumentou o número de empregos, e quando se analisam os números sobre o tipo de emprego verifica-se uma precarização: em 2000, aumentou a proporção

de trabalhadores e trabalhadoras sem contrato de trabalho nem previsão, segundo pesquisas Casen.

A economia chilena baseia seu dinamismo nas exportações de matérias primas, 85% das quais corresponde a matérias primas ou recursos naturais com baixo grau de beneficiamento. Nestes setores, ou não se empregam mulheres (mineração, por exemplo) ou empregam-se porém em más condições. No caso da fruta, por exemplo, empregam-se mais de 50 mil mulheres em condições de trabalho que já foram denunciadas por organizações de mulheres. Dentre essas condições, encontram-se jornadas de mais de 10 horas e exposição a agrotóxicos que geraram deformações congênicas durante a gravidez. No caso da pesca, segundo investigações apresentadas pela própria Direção do Trabalho, as mulheres são submetidas a condições prejudiciais à saúde. Tanto as condições impostas na própria lida pesqueira quanto a degradação ambiental causada por esse tipo de exportação levaram a União Européia a acusar o Chile de *dumping* social e ambiental.

A atividade interna também não conseguiu que as mulheres se incorporassem a trabalhos que lhes permitam maior autonomia. Dentre as que trabalham mediante remuneração, 23% fazem algo que acaba sendo um prolongamento do trabalho de casa, como as empregadas domésticas por exemplo. Um contingente de 24,5% das mulheres trabalha no comércio, que é um setor onde se destaca o trabalho informal, em sua maioria o comércio ambulante; não obstante, tampouco são melhores as condições no setor formal.

A Direção do Trabalho realizou uma pesquisa sobre as condições de trabalho em grandes lojas, supermercados e pequenas lojas de *shopping centers*, ou seja, no comércio que surgiu dentro da modernidade. Neste caso também há sintomas de precariedade e condições incompatíveis com a saúde: mais de 50% das mulheres que trabalham no setor moderno de comércio tomam psicofármacos para agüentar, a instabilidade dos empregos é grande e, em alguns casos, a jornada de trabalho pode chegar a 70 horas semanais. Em termos gerais, as mulheres recebem um salário equivalente a 67% do que recebem os homens e essa distância aumenta à medida que aumenta o nível de escolaridade.

Por outro lado, a distribuição de renda é uma das piores da América Latina e não muda desde 1990, ano em que o Chile retomou a democracia. Em contrapartida, apesar de uma incorporação maciça das mulheres no trabalho remunerado, elas não conseguiram compartilhar o trabalho doméstico, segundo as últimas pesquisas de ONGs de mulheres, que ainda afirmam serem majoritariamente protagonizadas pelas mulheres as idas a reuniões escolares e a consultas ao médico. Por fim eu gostaria de destacar que, junto com a liberalização comercial, a flexibilidade trabalhista e as altas taxas de crescimento que o país exhibe, a Organização Mundial da Saúde informa que as piores taxas de saúde mental recaem também sobre os ombros da mulher.

Espero ter conseguido, com estes números, esclarecer que, para a maioria dos homens e mulheres do Chile a situação não é fácil. A liberalização comercial significou uma deterioração na qualidade de vida da população. É claro que a liberalização não vem somente da OMC; vem também de acordos bilaterais e multilaterais de livre comércio, como o Alca; vem também de medidas políticas implementadas pelos próprios governos,

às vezes por vontade própria outras por pressões exercidas diante da situação da balança de pagamentos; e vem ainda do Fundo Monetário Internacional.

Diante desta situação, não basta deter a OMC. Torna-se indispensável exercer pressão para que se globalizem os direitos para enfrentar a globalização financeira: buscar mecanismos para exigir, assim como os econômicos e sociais, os direitos das mulheres. Com esse objetivo, estamos trabalhando no Chile o conceito de exigibilidade. Podemos defini-lo como a propriedade intrínseca dos direitos cujo cumprimento pode ser exigido daqueles que, baseados em acordos e tratados internacionais que os tornam obrigatórios, se comprometeram a respeitá-los. Em termos de atores sociais, a exigibilidade é a capacidade de, exercida por sujeitos de direitos humanos individuais e/ou coletivos lançando mão dos instrumentos acertados pelos Estados membros do sistema internacional, cobrar o cumprimento e a predominância desses direitos em qualquer momento e acima de qualquer outro acordo ou instância nacional e/ou internacional (Pablo Frederick – ACJR, estratégia de exigibilidade dos direitos humanos nos Acordos de Livre Comércio).

**DECLARAÇÃO POLÍTICA DO  
FÓRUM INTERNACIONAL DOS DIREITOS DAS MULHERES  
NOS ACORDOS COMERCIAIS**

---

## Declaração Política do Fórum Internacional dos Direitos das Mulheres nos Acordos Comerciais

---

8 e 9 de Setembro de 2003  
Cancún, Quintana Roo, México.

Nós, mulheres participantes da Alemanha, Argentina, Áustria, Bélgica, Bolívia, Brasil, Bulgária, Canadá, Colômbia, Costa Rica, Cuba, Chile, Dinamarca, Equador, El Salvador, Espanha, Estados Unidos, Filipinas, França, Grã Bretanha, Guatemala, Guiana, Holanda, Índia, Irlanda, Israel, Itália, Jamaica, Japão, Coreia, México, Mongólia, Paraguai, Palestina, Peru, Senegal, Suíça, África do Sul, Tailândia, Turquia, Uganda e Venezuela.

Declaramos:

1. Que a Quinta Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio em Cancun acontece num contexto mundial marcado por um ambiente de guerra, militarização e unilateralismo em diversas regiões do mundo.
2. Que as grandes potências econômicas e as corporações multinacionais vêm desenvolvendo novas estratégias de condicionamento e pressão sobre os países em desenvolvimento através de acordos regionais e bilaterais que aprofundam as desigualdades e desvantagens que impactam de forma negativa as comunidades, os povos indígenas, e particularmente, as mulheres.
3. Que as negociações da OMC e os tratados de livre comércio tornam vulneráveis os direitos humanos, econômicos, sociais e culturais das mulheres consignados na Declaração Universal dos Direitos Humanos e em múltiplos convênios internacionais.
4. Que os povos menos favorecidos do mundo se encontram numa situação de vulnerabilidade jurídica devido ao *status* desigual que ganham estes acordos comerciais. Enquanto para os países em desenvolvimento alcançam caráter constitucional isto não é assim para as grandes potências econômicas. De outra parte, uma vez que os acordos são assinados resulta muito difícil serem cancelados.
5. Que os temas que se discutem na Quinta Conferência Ministerial podem impactar de forma negativa e drástica a qualidade de vida das mulheres do planeta.
  - A agricultura é uma atividade e uma forma de vida fundamental para o desenvolvimento dos países, pois constitui a forma de sustentação de milhões

de pessoas e famílias. Além disso, é a base da soberania e segurança alimentar e se relaciona com os saberes e riquezas acumulados e protegidos durante milhões de anos pelas mulheres.

- A privatização dos serviços públicos transpõe os custos sociais da reprodução sobre as mulheres. Os serviços de saúde, educação, água e outros, são responsabilidade pública dos governos e por tanto não podem ser convertidos em simples mercadorias pelos acordos da OMC.
  - Os tratados sobre propriedade intelectual relacionados com o comércio, usurpam os direitos das comunidades sobre seus recursos naturais e os conhecimentos tradicionais, em especial das mulheres indígenas; favorecem a privatização dos recursos genéticos e da biodiversidade, inibem o desenvolvimento científico e tecnológico dos países em desenvolvimento e outorgam supremacia aos lucros das grandes transnacionais.
6. Que não se deve abrir a negociação dos chamados “novos temas” tais como investimentos, políticas de competência, compras governamentais, e facilitação do comércio, porque conduzirão ao empobrecimento dos países em desenvolvimento e contribuirão para gerar maiores obstáculos à superação das desigualdades de gênero.
7. Que as mulheres promovam uma agenda alternativa da globalização que coloque no centro os direitos humanos, econômicos, sociais e culturais das mulheres em que:
- Se garanta a soberania e segurança alimentar das nações, se reconheça o papel preponderante das mulheres na produção agropecuária e se transformem as relações de gênero que permitam o pleno exercício da cidadania das mulheres.
  - Se estabeleça a preeminência dos acordos e convênios internacionais relativos a direitos humanos, ambientais, laborais, sexuais e reprodutivos por cima de regras e tratados comerciais.
  - Se promova a instrumentação de instâncias e mecanismos que apontem para formas de governabilidade democrática entre as nações, em que os países em vias de desenvolvimento resgatem seu direito à soberania. Estes mecanismos deverão garantir formas equitativas de participação para as mulheres.

O Fórum Internacional dos Direitos das Mulheres nos Acordos Comerciais faz um chamado aos governos dos países a não assinar acordos que atentem contra a qualidade de vida das mulheres.

Convocamos o Fórum dos Povos por uma Alternativa frente a OMC, a somar-se a esta declaração e fazer suas as demandas das mulheres, que constituímos 70% dos pobres do mundo.

Cancun, Quintana Roo, México  
9 de setembro - 2003  
Relatoria: Mujeres Hacia Cancún  
mujereshaciacancun@yahoo.com.mx  
mujerdialogo@prodigy.net.mx

Este livro foi produzido em fevereiro de 2004. Textos compostos em Univers Condensed. Fitolitos produzidos por Quadratim Artes Gráficas. Impressão, encadernação e acabamento Sol Gráfica. Papel off-set 90g/m<sup>2</sup> (miolo) e papel cartão supremo 250g/m<sup>2</sup> plastificado (capa).



A OMC vem concentrando, em poucos anos desde a sua fundação em 1995, um poder inusitado entre as agências e entidades multilaterais.

Esse poderio todo surge do papel crescente do comércio internacional para o desenvolvimento. Assim, o aumento do escopo da OMC, que inclui não só a negociação de regras para o comércio de bens como para os serviços, pretende inclusive ser ampliado para compreender também a propriedade intelectual, as compras governamentais, os investimentos e as finanças internacionais, em fim, uma cada vez mais ampla gama de atividades e setores econômicos.

As regras negociadas e assinadas pelos países que integram a OMC, acabam se tornando “constituições supranacionais” que devem ser cumpridas, devido ao poder de sanção da organização e ainda que nem sempre sejam negociadas de forma transparente e democrática.

No mundo globalizado, alguns poucos países desenvolvidos, que abrigam 14% da população do mundo, detêm metade do comércio mundial e dos investimentos. Os efeitos assimétricos da globalização vêm provocando o aumento da distância entre os países ricos e pobres e da desigualdade dentro das próprias nações e causando mais prejuízos as mulheres.

Neste sentido a IGTN Rede Internacional de Gênero e Comércio, organizada em sete regiões do mundo inteiro, se constitui como um recurso técnico e político na área das negociações do comércio internacional para identificar os impactos destas sobre as mulheres, e ao mesmo tempo, para contribuir a impactar as decisões comerciais do ponto de vista da melhoria da situação das mulheres e a diminuição das desigualdades de gênero.

Esta publicação reflete os debates que aconteceram durante o Seminário “Estratégias das mulheres frente a OMC”. O mesmo foi organizado com o intuito de contribuir desde o movimento de mulheres, a definir estratégias para enfrentar as negociações em curso na OMC e criar alternativas que possam favorecer a equidade de gênero e o desenvolvimento sustentável dos países.



**Rede Internacional de Gênero e Comércio - Capítulo Latino-americano**

**IGTN - International Gender and Trade Network**

**GT Gênero - REBRIP - Rede Brasileira pela Integração dos Povos**

**Apoio: Fundação Heinrich Böll**

Informações e contatos: Instituto EQÛIT - RIGC - Ponto Focal Brasil

Rua da Lapa 180, 508. Centro - 20200-180 - Rio de Janeiro/Brasil

Telefax: 55 - 21 - 2507 5908 / 250 79117

Email: [graciela@sere.org.br](mailto:graciela@sere.org.br) e [rogeria@sere.org.br](mailto:rogeria@sere.org.br)