

PROPOSTA

Revista Trimestral de Debate da FASE • Ano 30 • Março/Agosto de 2001 • Nº 88/89 • Preço: R\$ 8,00

Excedente e Mercadorias no
Capitalismo Contemporâneo

José Ricardo Taule

Heloisa Lopes Borges

André Andrade Pereira

Rodrigo Castelo Branco

Desigualdades étnico/raciais
e de gênero no Brasil – As
revelações possíveis dos
Índices de Desenvolvimento
Humano e Índice de
Desenvolvimento ajustado
ao Gênero

Wânia Sant'Anna

Tributação e Desigualdade
Social no Brasil

Salvador Werneck Vianna

Luís Carlos G. de Magalhães

Fernando Gaiger Silveira

Frederico Andrade Tomich

Economia Solidária:
possibilidades e desafios

Paul Singer

Elementos para um projeto
de Sócio-Economia Solidária

Sandra Mayrink Veiga

A Situação da Mulher
Latino-Americana

O Mercado de Trabalho no
Contexto da Reestruturação

Laís Abramo



Trabalho e Desenvolvimento Humano II

Conselho Deliberativo

Presidente

Ana Clara Torres Ribeiro

Vice Presidente

Leilah Landim Assumpção

1ª Secretária

Márcia Pereira Leite

2ª Secretário

Paulo Pena Schutz

3ª Secretária

Fernanda Carísio

Suplentes:

Décio Lima de Castro;
Luís Carlos Delorme Prado
Maria Lucia Karam
Renato Sergio Maluf.

Conselho Fiscal

Jorge Vicente Muñoz
Carlos Bernardo Vainer
Ricardo Gouveia Corrêa

Suplente

José Moreira Bartholo

Associados Efetivos

Pe. Adelar Pedro de David * Alexandre Sgrezia * Antônio Abreu * Braulio Rodrigues da Silva * Cândido Grzybovski * Carlos Nelson Coutinho * Ênio Candotti * José Sérgio Leite Lopes * Lizi Vieira * Luís Eduardo Soares * Luiz Gonzaga Ulhoa Tenório * Otávio Guilherme Cardoso Alves Velho * Otilia Silva Leite * Peter Collins Cona * Ricardo Peret * Sérgio Góes de Paula * Sivio Caccia Bava * Uri Gomes Machado * Wanda Engel Aduan

Diretor Executivo

Jorge Eduardo Saavedra Durão

Diretores de Áreas Temáticas e Programas

Maria Emilia Lisboa Pacheco
Orlando Alves dos Santos Jr.
Pedro Cláudio Cunha Bocayuva

FASE- Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional

Os objetivos permanentes da FASE

Contribuir para a construção de uma alternativa de desenvolvimento fundada na justiça social, na preservação do meio ambiente e na ampliação da cidadania. Apoiar, com uma visão e atuação própria, através de ações educativas e de projetos demonstrativos, a constituição, o fortalecimento e a articulação de sujeitos coletivos do desenvolvimento

Os objetivos estratégicos da FASE no triênio 1999-2001

Através das ações empreendidas em torno dos eixos acima descritos, pretendemos, ao longo do próximo triênio:

- contribuir para o questionamento público do modelo de desenvolvimento nacional, evidenciando sua insustentabilidade social, cultural, econômica e ambiental, buscando, ao mesmo tempo, desenvolver projetos demonstrativos públicos e contra-modelos possíveis e viáveis, tendo por beneficiários, sobretudo, os excluídos em cenários críticos;

- ter realizado um balanço das perspectivas do desenvolvimento atual, a partir de problemáticas setoriais, criticando o tipo de desenvolvimento e as alternativas propostas pelos movimentos sociais e organizações da sociedade civil em suas lutas sociais, contribuindo para colocar a sustentabilidade na agenda política (sociedade civil, partidos políticos e Estado), na agenda de diálogo entre organizações da sociedade civil na América Latina e no diálogo Norte-Sul;

- integração do conjunto das áreas em instâncias de trabalho sobre Desenvolvimento Local.

- ter contribuído para que o Fórum de ONGs e Movimentos Sociais para o Meio Ambiente e Desenvolvimento seja reconhecido como ator público, como espaço de trabalho democrático e como espaço de reflexão e formulação de propostas;

- fomentar políticas que efetivem o acesso dos setores excluídos da população a direitos econômicos e sociais, em âmbito nacional e regional;

- difundir metodologias de monitoramento de políticas públicas, através da produção de indicadores de desenvolvimento social e humano fundados nas noções de direitos econômicos e sociais e de sustentabilidade democrática;

- contribuir para o fortalecimento dos movimentos sociais e das esferas públicas não estatais, através do apoio a elaboração de Plataformas que sintetizem e unifiquem as demandas populares e do fortalecimento das redes formadas em torno de questões como meio ambiente e desenvolvimento sustentável; saneamento sócio-ambiental; alternativas de trabalho e renda ou pela reforma agrária.

- desenvolver uma nova *Carta Compromisso* evidenciando os eixos, conceitos e valores que nortearão a atuação da FASE na passagem do século.

- viabilizar um novo *mix* de sustentação financeira que amplie a base de legitimação da FASE na sociedade brasileira, em especial junto a setores médios da população e formadores de opinião.

Editorial

Excedente e Mercadorias no Capitalismo Contemporâneo

José Ricardo Tauile

Heloisa Lopes Borges

André Andrade Pereira

Rodrigo Castelo Branco

6

Desigualdades étnico/raciais e de gênero no Brasil – As revelações possíveis dos Índices de Desenvolvimento Humano e Índice de Desenvolvimento ajustado ao Gênero

Wânia Sant'Anna

16

Tributação e Desigualdade Social no Brasil

Salvador Werneck Vianna

Luís Carlos G. de Magalhães

Fernando Gaiger Silveira

Frederico Andrade Tomich

34

Economia Solidária: possibilidades e desafios

Paul Singer

44

Elementos para um projeto de

Sócio-Economia Solidária

Sandra Mayrink Veiga

60

A Situação da Mulher Latino-Americana

O Mercado de Trabalho no Contexto

da Reestruturação

Laís Abramo

75

FASE Nacional

Rua das Palmeiras, 90, Botafogo
22270-070, Rio de Janeiro - RJ
Tel.: (021) 286-1441
Fax.: (021) 286-1209

FASE-RIO

Rua das Palmeiras, 90, Botafogo
22270-070, Rio de Janeiro - RJ
Tel: (021) 286-1441
Fax: (021) 286-1209

FASE-VITÓRIA

Rua Graciano Neves, 377/2º pav.
29015-330, Vitória-ES
Tel/Fax: (027) 223-7436

FASE-RECIFE

Rua Viscondessa do
Livramento, 168 Derbi
52010-060, Recife-PE
Tel: (081) 221-5478

FASE-BELÉM

Rua Bernal do Couto, 1329,
Umarizal
66055-080, Belém - PA
Tel.: (091) 242-0318
Fax.: (091) 241-5310

Projeto Gurupá

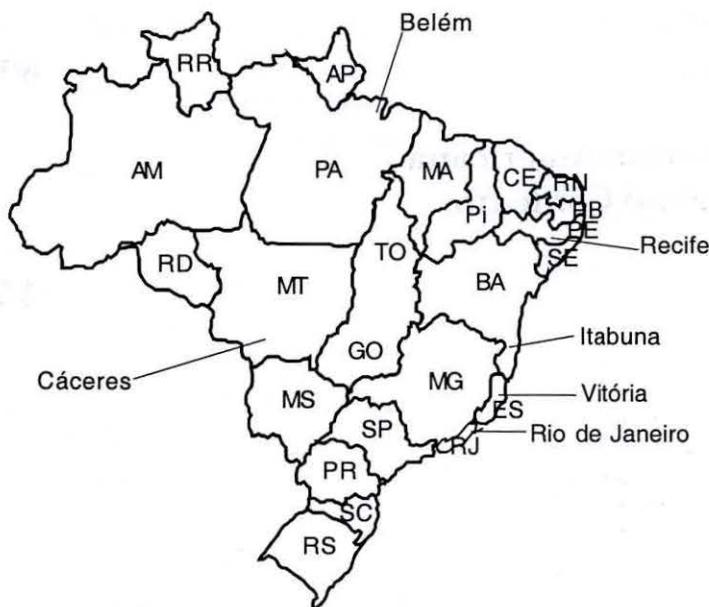
Travessa Quintino
Bocayuva, 1259 Nazaré
66053-240 Belém - PA
Tel: (091) 223-4628
Fax: (091) 242-4341

FASE-CÁCERES

Rua 06 Qd. 03, casa 18
Monte Verde,
78200-000 Cáceres - MT
Caixa Postal 10
Tel.: (065) 223-4615

FASE-ITABUNA

Rua Rio Branco, 93
Califórnia,
45600-000 Itabuna - BA
Tel: (073) 613-9129
Fax: (073) 613-9072



Proposta

Nº88/89 - Março/Agosto de 2001

Uma publicação trimestral da FASE

Conselho Editorial

Alberto Lopez Mejía
Ana Clara Torres Ribeiro
Clance Melamed
Grazia de Grazia
Haroldo Baptista de Abreu
Jean-Pierre Leroy
João Ricardo Dornelles
Jorge Eduardo Saavedra Durão
Leandro Valarelli
Luis César de Queiroz Ribeiro
Márcia Leite
Maria Emília Lisboa Pacheco
Orlando dos Santos Junior
Paulo Gonzaga
Pedro Cláudio Cunha Bocayuva
Ricardo Salles
Rosemary Gomes
Sandra Mayrink Veiga
Virgínia Fontes
Regina Leite Garcia

Assessora de Comunicação

Sandra Mayrink Veiga

Editor Responsável

Luiz Antônio Correia de Carvalho

Organização do Nº 88/89

Sandra Mayrink Veiga
Pedro Cunha Bocayuva

Assistente de Publicações

Silvia Helena Matos Brandão

Revisão

Márcio Alexandre Gualberto

Fotos

Ripper

Projeto gráfico/editoração/ diagramação

Pedro Veiga

Informações e Vendas

Setor de Publicações
Rua das Palmeiras, 90
Botafogo, 22270-070
Rio de Janeiro RJ
Tel.: (021) 2861441
Fax: (021) 2861209
E-mail sbrandao@fase.org.br

Todas as opiniões emitidas nos artigos
assinados são de inteira responsabilidade de
seus autores

Nesta edição de **Proposta** estaremos reunindo dois números, 88 e 89, referentes aos meses de março a agosto. Isso se deve a extensão excepcional dos artigos e a decisão de mantê-los em uma única publicação para que não perdessem a sua unidade. Este ano ainda, estaremos lançando um exemplar extra, comemorativo dos 40 anos da FASE.

A busca de uma nova centralidade do trabalho tem sido o foco de vários números de **Proposta**. O artigo coletivo encabeçado por J. Ricardo Tauille permite uma chave de leitura dos temas da geração da riqueza e das metamorfoses na divisão do trabalho a partir da retomada de um debate clássico sobre: excedente e mercadorias no capitalismo contemporâneo. A construção de alternativas de transformação social que partam do poder de cooperação sócio-produtiva das classes trabalhadoras aparece na edição da palestra do Professor Paul Singer, principal formulador da noção de economia solidária. Nessa linha de reflexão, Sandra Mayrink Veiga apresenta a importância do enfoque do cooperativismo com uma proposta de política pública a partir da sistematização de sua experiência na busca de alternativas de trabalho e renda junto aos setores populares.

A relação entre produção da riqueza, cooperação e conflito no mundo do trabalho abrem espaço para práticas regressistas no âmbito da reprodução social. No artigo de um conjunto de estudiosos do IPEA temos um quadro da prática das políticas tributárias como ampliação da lógica da desigualdade que, de maneira invertida, penaliza e discrimina negativamente a população de baixa renda.

Nesse segundo número de Trabalho e Desenvolvimento Humano buscamos aprofundar o recorte de gênero no artigo de Wânia Sant'Anna ao apresentar o quadro brasileiro na leitura cruzada das relações entre o Índice de Desenvolvimento Humano de gênero e questão étnico/racial, dando seqüência ao trabalho da FASE na pesquisa do IDH da população afro-descendente.

Por sua relevância resolvemos publicar na íntegra o artigo de Laís Abramo sobre a situação da mulher latino-americana que faz parte do livro *Mulher e Trabalho* editado por Elas e Boitempo.

O conjunto dessas contribuições que trata do conflito, da produção e da reprodução social e do trabalho visa a um enfoque crítico do debate sobre o desenvolvimento humano aprofundando a reflexão para um projeto nacional de superação da desigualdade.

Excedente e Mercadorias no Capitalismo Contemporâneo

*José Ricardo Tauile**
*Heloisa Lopes Borges**
*André Andrade Pereira**
*Rodrigo Castelo Branco**



* Do Instituto de Economia da UFRJ.

Introdução

A partir do momento em que os seres humanos descobriram que em se plantando podia-se colher e que domesticando animais obtinha-se leite, ovos, carne, etc., sua natureza, enquanto espécie, mudava; deixavam de ser nômades e começavam a produzir excedente econômico. Produziam mais do que necessitavam para viver ao longo do dia e sobreviver até o dia seguinte. Passavam a estocar; guardavam o excedente. Desde então, o movimento econômico de alguns agrupamentos sociais passou a ser regido pela disputa sobre quem ficava com o excedente produzido, não só no interior, como também entre os diversos agrupamentos sociais habitantes de regiões contíguas.

Esta, que é essencialmente uma disputa de poder (intra e inter-sociedades), não se restringe apenas à apropriação do excedente econômico. Especialmente no primeiro caso, intra-sociedades, e especificamente no âmbito das unidades econômicas, esta disputa manifesta-se também na própria produção do excedente. Na verdade, tais questões estão umbilicalmente ligadas: a forma de produzir o excedente já implica, traz impregnada em si uma determinada maneira de distribuir este mesmo excedente. Mais do que isso, esta disputa de poder - está presente, sob diversas formas e nuances, em todas as sociedades civilizadas, economicamente organizadas, e nas suas relações, umas com as outras, deste então até hoje, com raras e possíveis exceções. Por exemplo, a especulação com as taxas de câmbio, que tem se intensificado ultimamente em função da crescente volatilidade do capital, pode ser interpretada como um fator de interferência sobre os fluxos internacionais dos valores criados pelo trabalho "excedente" localmente. Havendo uma dívida externa, *coeteris paribus*, a desvalorização cambial significa que mais trabalho deve ser realizado no país devedor para pagar a mesma dívida.

Não obstante, a teoria econômica ortodoxa tradicional, não entende assim. Disputas e

conflitos são varridos para debaixo do tapete, como anomalias que emperram o mágico funcionamento dos mercados. A ortodoxia não apenas dissocia as esferas da produção e da circulação (o que pode ser um recurso analítico válido) como, via de regra, opera exclusivamente no âmbito da esfera da circulação. Quando faz referência à esfera da produção, toma-a como um dado, como um parâmetro, utilizando-se de coeficientes técnicos dados, de funções de produção, etc. Não são pessoas a trabalhar mas estatísticas que importam.

A abordagem neoclássica, que prioriza o "equilíbrio", não leva em consideração nem as variáveis sociais mais amplas nem os condicionantes inerentes ao ambiente concreto e real do processo de produção. As disputas dão lugar a "otimizações harmônicas". As tensões e contradições que movem desde as unidades básicas de acumulação até a sociedade como um todo, são ignoradas. As leis de movimento, dos economistas políticos clássicos, sumariamente desconsideradas. Do mesmo modo, são também ignoradas, as dinâmicas inerentes ao exercício da coerção, que obrigam ("desde sempre") os trabalhadores a produzirem mais do que consomem, gerando assim um excedente que será apropriado por outrem¹. Abandonado o conceito de excedente, a teoria econômica passou a trabalhar com conceitos semelhantes, porém mais restritos ao âmbito da "ciência" e supostamente "desideologizados", como o de poupança e investimento.

O entendimento das transformações no capitalismo contemporâneo exige um esforço de busca de novos referenciais teóricos. Entretanto, buscamos resgatar o conceito marxista de excedente econômico por entender que este traz à tona a questão das relações de poder por nós colocada. Nosso objetivo é explorar tentativamente as relações entre a produção de excedente e a formação de valores das mercadorias no

¹ Vale notar, por sinal, que até o surgimento do capitalismo produtivo esta coerção era explícita e violenta.



capitalismo; propomo-nos formular questões de modo que se tenha uma compreensão mais adequada do funcionamento das economias e sociedades à luz da atual revolução tecnológica.

Como disse Thomaz Vietorisz, “no trabalho acadêmico, mais do que fornecer respostas é preciso formular as questões corretamente”.

O Excedente Econômico

Primeiros “economistas”, os fisiocratas viveram na iminência do surgimento da revolução industrial, e trataram justamente do que chamaram de excedente agrícola (físico); era a fertilidade natural da terra que produzia excedente. Por ser esta a mais aparente forma de excedente à época, somente as atividades agrícolas eram tratadas como produtivas. Desde então, o conceito de excedente econômico vem trilhando rumos dos mais diversos, e vem sendo abordado das mais diversas formas, dos clássicos aos neoclássicos, passando pelas correntes heterodoxas de pensamento.

De fato, é possível dar ao conceito de excedente econômico tratamentos distintos conforme o fim ou análise a que se deseje proceder. Assim é que, conforme Pearson, pode ser feita a distinção entre :

“a) a noção de ‘excedente absoluto’, que seria o excedente de produção sobre o consumo mínimo necessário; e

b) a noção de ‘excedente relativo’, que seria o excedente da produção sobre o que a sociedade decidiu consumir”².

Já Paul Baran, em *A Economia Política do Desenvolvimento*, distingue:

1) O “excedente econômico efetivo”, que define como o excedente da produção social efetiva corrente sobre o consumo efetivo corrente;

2) O “excedente econômico potencial”, que seria a “diferença entre a produção que poderia ser fornecida nas condições naturais e tecnológicas dadas com a ajuda dos recursos utilizáveis e o que pode ser considerado como consumo essencial” (caso típico de uma economia de guerra);

² Ver Harry Pearson, em *Trade and Market in the Early Empires*, citado por Charles Bettelheim, no livro *Planificação e Crescimento Acelerado*, Zahar Editores, 1968. p.123. Este autor ressalva que a determinação do mínimo fisiológico de consumo é difícil, e que as decisões sobre o consumo e o excedente podem não depender de razões econômica. Por estas dificuldades de determinação de sua grandeza questiona metodologicamente a utilização do conceito.

3) O “excedente econômico planejado”, a diferença entre a produção “ótima” e um volume de consumo também considerado “ótimo”, noção utilizável somente nas economias socialistas.³

Preocupado especificamente com a questão do planejamento do desenvolvimento, Charles Bettelheim, diferencia:

1) o “excedente econômico corrente”, que depende do excedente líquido produzido no período anterior;

2) o “excedente disponível para o desenvolvimento”, o qual se obtém deduzindo-se do primeiro as “despesas sociais gerais”; e

3) o “excedente utilizado no desenvolvimento”, que “se refere às despesas destinadas a aumentar a capacidade de produção da sociedade”.⁴

Por ter sido utilizado como instrumental teórico das experiências das economias socialistas, hoje fracassadas, o conceito de excedente econômico parece “envergonhado” e é relegado daninha e equivocadamente ao limbo dos conceitos inúteis da cultura econômica geral. Não obstante, o propósito aqui é justamente alertar para a importância e utilidade deste conceito para o entendimento das questões que estão efetivamente em jogo nas economias contemporâneas, ainda que estejam por hora mascaradas pelo abstrato véu dos circuitos financeiros e pelos espaços virtuais criados pelos circuitos eletrônicos.

O Capitalismo Contemporâneo

Além dos avanços técnicos que configuraram a revolução mercantil aproximando mercados geograficamente distantes, a forma assalariada de se produzir excedente econômico impulsionou tremendamente a expansão dos mercados capitalistas. Segundo Marx, o desenvolvimento do capitalismo produtivo que se seguiu, inclusive e particularmente na sua forma industrial, beneficiou-se do grande dinamismo trazido pelo afluente assalariamento dos trabalhadores que são os produtores não só das mercadorias mas do excedente que nelas se materializa (enquanto valor e mais valor). Esta foi a condição de

formação do capitalismo moderno que de certa forma atinge seu ótimo com o regime de acumulação fordista⁵.

Grandes escalas de produtos padronizados propiciaram elevação da produtividade. Apesar dos crescentes níveis de automação (rígida), contingentes crescentes de trabalhadores participavam da produção social e se beneficiavam, ainda que parcialmente dos ganhos de produtividade e dos custos cadentes. Em outras palavras, diretamente através dos salários e indiretamente através de outros benefícios (característicos do Estado de Bem-Estar, que cresceu em harmonia com o fordismo), participavam também da distribuição de um volume ampliado de excedente. Incorporava-se, assim, uma parte maior, em termos absolutos, do excedente no que se pode definir como valor do trabalho socialmente necessário. Neste caso, um elevado valor do trabalho socialmente necessário não era sinal de ineficiência sistêmica, mas de aperfeiçoamento da relação salarial⁶. A elevação dos padrões de bem-estar da população, que resultava em maior capacidade de compra, reinjetava dinamismo aos mercados – internos e externos – em expansão. Os lucros cresciam, estimulando os investimentos que por sua vez implicavam mais empregos, numa espiral virtuosa que floresceu até meados dos anos setenta no mundo desenvolvido ocidental (especialmente Europa e EUA).

A partir de meados do século XX, a automação flexível viabilizada por componentes e dispositivos cada vez menores e mais baratos, apesar de mais potentes, foi progressivamente sendo utilizada para vencer barreiras ao aumento da produtividade e ao crescente controle sobre o

³ Idem, p.125.

⁴ Idem, pp.126 a 141

⁵ Conceito tomado da escola francesa da regulação.

⁶ Conceito da escola da regulação francesa fundamental para definir o sucesso do regime de acumulação fordista.

processo de trabalho, barreiras estas estabelecidas anteriormente pela base técnica eletromecânica. A microeletrônica tornou viável a rápida reprogramação de equipamentos de maneira generalizada. Ampliou e aprofundou as possibilidades de automação tanto de equipamentos tomados individualmente, como fazendo parte de hiper-sistemas de produção. A mudança da natureza e do alcance da automação – agora flexível – atingiu não apenas o interior das fábricas, mas também o âmbito do comércio e dos serviços em geral. Para além do consumo produtivo, a nova base técnica trouxe novas possibilidades de programação e flexibilidade também para os bens de consumo durável. Em todos estes casos está presente a expansão dos meios de controle sobre as atividades produtivas e, por extensão, sobre a vida dos cidadãos. Maior produtividade material acompanhada de um salto de qualidade em direção ao maior controle social. O espaço virtual criado pela cibernética está de ambos os lados da equação.

É neste contexto, em primeira instância que deve-se considerar a crise da centralidade do trabalho. Conforme Tauile e Faria (1999), esta crise, pode ser desdobrada numa crise do trabalho abstrato e numa crise do trabalho concreto. Ela está no centro da falência do modo de produção capitalista que promove o movimento de acumulação de riqueza (de excedente) apoiado no duplo caráter do trabalho: o concreto e abstrato⁷.

De maneira geral, o trabalho concreto, no que diz respeito às suas qualificações específicas, tem se tornado cada vez mais indiferenciado, homogêneo e simples, isto é, cada vez mais abstrato, até por conta da inteligência incorporada nos equipamentos cada vez mais *user friendly*. Um processo que poderia ser caracterizado como de abstratificação do trabalho concreto. A inteligência incorporada nos terminais da virtualidade, muitas vezes é colocada a serviço da simplificação de sua operação e da comodidade (e, porque não dizer também, da burrice) do usuário, esteja ele na condição de trabalhador ou de consumidor final.

Já em termos da crise do trabalho abstrato, a quantidade relativamente decrescente de trabalhadores empregados recebendo remunerações (do trabalho abstrato), tem implicado um volume de recursos proveniente do assalariamento e destinado ao consumo das mercadorias produzidas, cada vez mais insuficiente para sustentar o ritmo da acumulação de riqueza material. Considerado apenas como custo para o capitalista individualmente, a redução do volume de trabalho é decisiva para o aumento de sua competitividade e capacidade de sobrevivência (ou sucesso) nos mercados cada vez mais internacionalizados. Em contrapartida tomados globalmente ou especificamente em relação aos mercados pertinentes, este movimento mina a capacidade de demanda do próprio sistema. A reprodução do sistema assim fica debilitada. É uma contradição, em termos.

Como seu corolário, o aumento de produtividade implica uma correspondente desvalorização dos produtos individualmente. Para haver então acumulação líquida, o crescimento do produto tem que ser maior do que o aumento da produtividade⁸ ou deve haver uma redefinição do que seja considerado como o valor do que é socialmente necessário para a reprodução do sistema. Por esta via a acumulação tem perdido dinamismo.

Como garantir a cada um, de maneira socialmente legítima, o direito de sobreviver ou ter um padrão de vida, participando dos mercados, quando a produção de bens, mesmo numa quantidade hipoteticamente suficiente para todos (ou pelo menos para a grande maioria) depende muito pouco do trabalho vivo, seja de suas características específicas, suas qualificações, seja em termos do volume contratado? O que está em questão aqui, em última

⁷ Este duplo caráter do trabalho vem a ser o outro lado da moeda do duplo caráter da mercadoria, enquanto valor de uso e valor.

⁸ Ver David Ricardo, no primeiro capítulo dos seus *Princípios de Economia Política*.

instância, é a validade do contrato social que sustenta, implícita ou indiretamente, o processo de acumulação, legitimando o modo de produzir e distribuir o excedente econômico.

Esta falta de dinamismo estrutural manifesta-se de maneira mais evidente nas economias dos países capitalistas mais desenvolvidos que, com raras exceções, como a do notável crescimento da economia norte-americana nos últimos anos, têm sido obrigados a conviver com crescentes taxas de desemprego e, por conseguinte, a questionar e rever a funcionalidade e eficácia institucional de sua seguridade social. Nos países subdesenvolvidos (ou

O quadro atual do fenômeno da globalização, implica uma tendência à padronização dos preços das mercadorias internacionalizadas, o mesmo não acontecendo com a mercadoria força de trabalho. Esta permanece localizada (e valorizada) no interior das fronteiras nacionais e, em muitos casos, ainda tem dificuldade de transpô-las até para ocupar espaços ampliados definidos pelos blocos econômicos regionais.⁹ E tanto mais isto é verdade quanto mais díspares os níveis sócio-econômicos que condicionam os valores das forças de trabalho locais. O que se passa entre México e EUA, fronteiriços geograficamente e membros do Nafta,



em desenvolvimento) as mesmas questões são, ademais, agravadas por contradições dilacerantes de sociedades que sequer atingiram a modernidade econômica plena e vivendo no máximo, espécies diversas de fordismos “capengas” devido à atrofia da relação salarial, manifesta na desvalorização do trabalho no interior de suas fronteiras. Esta (des)valorização diferenciada do trabalho através do mundo (bem como a volatilidade do capital financeiro/fictício), é campo fértil para a flexibilidade alocativa do capital em economias cada vez mais globalizadas.

é bastante representativo. As mercadorias fluem livremente através das respectivas fronteiras (com poucas exceções), mas não (ou à exceção) da força de trabalho. O valor da força de trabalho no México é uma fração daquela correspondente nos EUA.

Novamente aqui manifesta-se, e de maneira atualizada, aquela disputa pelo excedente econô-

⁹ As fronteiras da distância física e da rapidez na comunicação são transpostas pela configuração de um espaço virtual que viabiliza operações interativas simultâneas à distância: o ciberespaço.

mico mencionada logo no início deste texto. Como resultado, o processo de polarização econômica e social agrava-se, manifestando-se duplamente, tanto no interior dos espaços nacionais, como entre os países.

O novo a ser entendido

Dois fatores em muito agravam este quadro de turbulência e redefinição do regime de acumulação de excedente no capitalismo contemporâneo. Em primeiro lugar, o inchaço do capital financeiro ou a criação de um espaço global para a proliferação do capital fictício. No momento esta forma de capital, antes de tudo simbólica e imaterial, parece ter subjugado inapelavelmente o capital produtivo que contudo, ainda que tenha perdido o comando sobre a dinâmica do sistema a que está agregado, continua a consubstanciá-la provendo (ou gerando) a sua riqueza material.

Em outras palavras, o capital financeiro - fictício - internacional tem poder dominante através do comando do equivalente geral - o dinheiro - sobre a propriedade dos ativos. Conseqüentemente, também tem poder sobre a dinâmica de produção e apropriação de riqueza ou do excedente gerado pelo capitalismo produtivo - real - em qualquer parte do mundo, desde que isso lhe seja expressivo. Não parece entretanto, e talvez por isso mesmo, ter qualquer compromisso com a sustentação social das economias ou dos segmentos econômicos que subjuga ou que são excluídos por força de seu próprio movimento centralizador, típico do capitalismo contemporâneo de alcance global. Por sua própria natureza imaterial, e ao contrário do capital produtivo material, tem muito pouca rigidez alocativa. Transfere-se, por via tecnológica de um canto da terra para outro bem distante, à velocidade da luz. Pela mesma razão sua volatilidade nos mercados (financeiros, de câmbio, ou mesmo de bens) cresceu muito. Os símbolos de valores, direitos e propriedades, tanto se multiplicam como minguam e "viram pó" com assustadora rapidez nos mega cassinos globais.

De qualquer modo, os mercados globais - de bens materiais, de serviços e de valores -

crescem vigorosamente através de um mundo cada vez menor. Os pólos hegemônicos, representando os poderes que os constituem, procuram então, através das economias regionais e mesmo estendendo-se ao âmbito local estabelecer formas de controle social sobre os fluxos de excedentes (gerados e repartidos) no espaço econômico. Este não é apenas um espaço material mas também um espaço virtual, espaço dos símbolos, das convenções, das relações. Não se trata, no caso, de uma virtualidade tecnológica mas uma virtualidade social. O espaço do relacionamento humano nas economias contemporâneas está sendo aberto ou redefinido em função de referências éticas e morais que permitam a construção de um novo contrato social mais adequado aos tempos em que vivemos. Sem dúvida a dinâmica de desenvolvimento do capitalismo contemporâneo o impelirá para ocupar tais espaços.

Sustentamos que há muito a construir no caminho do bem-estar e que, sob a devida lógica muito poderia ser feito neste sentido mesmo no âmbito do capitalismo. Por exemplo, seria possível exercer melhor e mais adequadamente - até em seu próprio benefício - uma "função social" inclusiva da população aos novos padrões de consumo? Tratar-se-ia aqui de tecer uma rede de relacionamentos sociais que sustentasse o padrão de acumulação e que, se bem sucedida, pudesse provocar sinergias sistêmicas.

Não é claro o quanto e por que o capital fictício internacional se disporia a engajar-se em processos locais, comprometendo-se de fato com a qualidade de vida que aporta. Mas é certo que a convivialidade social das localidades (e entre elas, ou mesmo entre os países) tem a ver com a maneira estrutural com que a riqueza (o excedente) pode ser gerada e distribuída. Os caminhos "da favela para o asfalto" podem ser pavimentados com bons negócios e bons acordos sociais, onde a própria produção de riqueza material implique o resgate da cidadania e da dignidade das populações e comunidades marginais. O sucesso nesta trilha é uma manifestação de inteligência social que, por



sua vez, é um importante fator de construção de riqueza sistêmica nas economias contemporâneas.

Cabe então a pergunta: hoje em dia o desenvolvimento do capitalismo é uma questão de riqueza material ou de relação social? Mais do que nunca torna-se evidente que o capital não está limitado por fronteiras geográficas. A acumulação capitalista se expande por um mundo cada vez menor. Mas, aprofunda-se também. O que não era vira mercadoria. Não apenas bens se massificam e se padronizam internacionalmente mas também formas de comportamento, traços culturais e estilos de relacionamento homogeneizam-se pelo planeta abrindo novos espaços para a acumulação capitalista que segue transformando tudo que for possível em mercadoria.

Finalmente cabe apontar o segundo elemento que agrava o quadro de indefinições sobre o rumo da acumulação capitalista, mas também implica uma mudança na sua natureza, o que abre novos horizontes. A convergência de desenvolvimentos que propiciou o surgimento do espaço cibemético implica um salto de qualidade na maneira de definir e de produzir riqueza social (o excedente econômico),

bem como reparti-la e até mesmo as formas de perceber a realidade e de viver mudam de natureza.

A excessiva abstratificação do trabalho concreto parece dar substância à minimização do valor do trabalho concreto que, assim, tende a zero. A desproporção aberrante entre o trabalho incorporado nos meios de produção e o trabalho vivo que os opera abre um novo caminho de valorização para as atividades no espaço virtual. Quais serão então as novas referências de valorização tanto das mercadorias que são oferecidas neste espaço como do trabalho (ou das atividades) que as produz? Será o tempo de trabalho diante da tela? Ou quantidade de bits enviado a cada segundo? Ou a qualidade destas informações? Ou ainda a quantidade de informações (ou de riqueza) alavancada?

Como explicar que o valor atribuído a empresas “virtuais” como a Amazon Books (livraria virtual), que emprega “apenas” 2.100 pessoas e apresenta faturamento de “somente” (em termos relativos) US\$ 610 milhões, seja avaliada em cerca de US\$ 21,58 bilhões, quando a Barnes & Noble, maior rede de livrarias dos EUA, com seus 29.200 empregados e faturamento de US\$ 3 bilhões, seja

avaliada em US\$ 1,28 bilhões, isto é, cerca de 5.7% do valor da Amazon?¹⁰ Ou ainda, mesmo que o Bradesco, maior banco privado do Brasil, tenha 64.200 empregados e um faturamento anual de cerca de US\$19,3 bilhões, seja avaliado em 11,1% do valor (em bolsa) do Softbank, maior banco virtual do mundo, que emprega 1000 pessoas e tem faturamento anual de US\$ 4,92 bilhões?

O vertiginoso aumento de valor que empresas virtuais têm tido nas bolsas de valores ainda está para ser devidamente explicado. As ações do Yahoo, por exemplo, valem atualmente 6.000% mais do que em 1995, quando foi lançado na Bolsa de Valores de Nova Iorque; já o brasileiro Cadê? teve um investimento inicial de dois computadores pessoais e foi avaliado no ano passado em R\$ 5,3 milhões¹¹. Estas são questões que estão a desafiar a compreensão teórica do pensamento econômico contemporâneo, especialmente daqueles que referenciam suas matrizes na economia política clássica.

Mais do que uma questão de compreensão teórica, trata-se de um problema de reprodução sócio-econômica: se o excedente que materializa a riqueza social não depende mais do trabalho social, se a produção de mercadorias nas fronteiras do capitalismo contemporâneo não depende mais do trabalho, tanto quantitativa quanto qualitativamente. Então, como garantir a inclusão da população no processo de geração e repartição de riqueza (excedente) social, evitando assim a fratura das convenções e contratos de convivência (tanto nos locais de trabalho como na vida cotidiana)? O problema real é que, conforme argumenta Boaventura de Souza Santos “a crise da contratualização moderna consiste na predominância estrutural dos processos de exclusão sobre os processos de inclusão”¹².

Insistimos que se esta é a era da informação e/ou da inteligência, esta inteligência não deve restringir-se meramente a situações individualizadas e materializadas em tecnologias, ciências e procedimentos que dependam do exercício de lógica abstrata formal. Há uma dimensão social da inteligência que precisa também ser considerada¹³.

A inteligência social, por assim dizer, pode ser medida pela capacidade de captação e transformação das potencialidades energéticas de contingentes populacionais determinados. De certo modo, expressa sua capacidade de identificar e apoiar-se em mínimos interesses comuns para obter máximos benefícios comuns. É essa inteligência social que, no atual contexto de crise e mudança de paradigma técnico/econômico, deve ser proclamada para reconstruir o contrato social, que será tanto mais bem sucedido e duradouro quanto mais legítimo e democrático.

Ainda que mantendo aspectos básicos fundamentais, a democracia na virada do milênio tem aspectos e alcances diferentes, e mesmo qualitativamente distintos, do que uma década, um século ou, muito mais, um milênio atrás.

A virtualidade, por exemplo, é muito mais do que um aspecto tecnológico. É algo cuja natureza tem o mesmo *status* epistemológico do que o espaço e o tempo, pois altera suas manifestações e propriedades, individual e articuladamente. Muito em breve testemunharemos celeremente (e, na verdade, já estamos testemunhando) a abertura de novos espaços “virtuais” de acumulação real. Pelos espaços cibernéticos viaja-se à velocidade da luz em ambientes em que a realidade, ocorrendo a grande distância, é transportada quase que instantaneamente para microambientes comuns, os quais simulam uma realidade programada para aquele fim. Vistos globalmente estes hipersistemas de convivência contêm em si relações de poder sobre os valores locais e suas transferências internacionais, mediados por instrumentos e

¹⁰ Revista Veja, edição de 15 de março de 2000, p. 116.

¹¹ Revista Veja, edição de 15 de março de 2000, p. 115 e edição de 23 de fevereiro de 2000, p. 116.

¹² Santos B. S., “Reinventar a Democracia” in Oliveira, F. e Paoli, M. C. **Os Sentidos da Democracia**, Editora Vozes, Petrópolis, RJ, 1999, p.96.

¹³ Tauile, J.R., “Globalização, Tecnologias de Informação e Inteligência Social”, in “Proposta”, número 72, março/maio 1997.



comportamentos de natureza jamais vivida na história pregressa da humanidade.

Novas formas das relações de poder manifestam-se na rotina diária de quem acessa a Internet. Por contrapartida, se os novos padrões de consumo socialmente “aceitáveis” estão atrelados, pelo menos em parte, a acessar a grande rede, aqueles que não têm acesso a ela estão excluídos dessa nova percepção da realidade e seus usufrutos.

Contudo, os fenômenos mais novos e mais marcantes, dizem respeito às relações existentes dentro da própria rede. Quando um indivíduo entra em um *site* lá estão demarcadas as opções de navegação. Quando entra num determinado *site*, por exemplo, defronta-se com a opção de entrar no “compras *on line*” de uma determinada cadeia de lojas de conveniência (associado àquele *site*) e não com o armazém da esquina, do “Seu Manoel”. Se o dia-a-dia passa a ser vivenciado cada vez mais na Internet, através dos produtos oferecidos através dela, a publicidade (através de *banners*) passa a ser a mercadoria principal a viabilizar o acesso, aparentemente gratuito para o usuário, ao novo meio de interação social, e a veicular as tais novas relações de poder.

Logo, se surgem novas formas da riqueza social, surgem também novas formas de exclusão e de apropriação deste excedente. A renda, que antes era destinada a lojas geograficamente próximas, atualmente é apropriada por empresas virtuais que conseguiram inserir-se neste emergente espaço de acumulação e que muitas vezes estão localizadas em outros países e/ou continentes; o mercado virtual é, mais do que necessariamente e mais do que qualquer outro, um mercado mundial.¹⁴

Finalmente, e à guisa de conclusões, se a década de 80 foi a década dos micros e a década de noventa a década das redes, pode-se especular, por extensão, que a década em que estamos entrando venha a ser a década dos sensores. Estes ambientes virtuais de que falamos proporcionarão com precisão crescente, encontros (em muitos casos e até certo ponto) cada vez mais reais até pelas sensações “físicas” que eles provocarão. Ou seja, repetimos que o ambiente pode ser virtual, mas a acumulação (o poder sobre a riqueza) é real. Cabe então perguntar como valorizar os bens neste espaço, ou como determinar o (múltiplo) caráter das mercadorias a? Como se dará, daqui por diante, a acumulação destas mercadorias? Afinal, a riqueza no capitalismo não se manifesta como uma imensa acumulação de mercadorias? Cabe, talvez, perguntar: qual a nova natureza da riqueza que se está a criar e como estabelecer o que é “socialmente necessário” numa realidade (e em tempos) de tão vertiginosa obsolescência?

¹⁴ No que concerne à valoração de novas mercadorias no capitalismo contemporâneo, caberia ainda destacar aquelas que surgem da própria maneira predatória da expansão capitalista para com o meio ambiente, ou como indicado anteriormente, como consequência da tendência à mercantilização de todo e qualquer valor de uso. Trata-se então do problema de valoração dos bens ambientais. De simples valores de uso, sem trabalho humano incorporado para seu consumo, bens como o ar e a água, por exemplo, começam a ter valor no mercado, devido às crescentes quantidades de trabalho (vivo ou incorporado em equipamentos) para sua reciclagem de modo a torná-los adequados à reutilização produtiva do recurso ou até mesmo ao consumo humano final.

Desigualdades étnico/raciais e de gênero no Brasil – As revelações possíveis dos Índices de Desenvolvimento Humano e Índice de Desenvolvimento ajustado ao Gênero

*Wânia Sant'Anna**



* Negra, historiadora, assessora de gênero da Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional (Fase), professora do Curso de Relações Internacionais da Universidade Estácio de Sá, Rio de Janeiro. Conselheira do Conselho Nacional dos Direitos da Mulher como representante da Articulação de Mulheres Brasileiras (AMB).

Apresentação

No que diz respeito ao debate sobre as desigualdades étnico/raciais no Brasil, acredito que apenas algumas poucas vezes tivemos a oportunidade de tão intensa e variadamente discutir, analisar, expor e consolidar argumentos, articular grupos, defender interesses, buscar consensos e conviver com a sua falta como neste último ano.

Para aqueles que não estão acompanhando o cotidiano desta movimentação importa mencionar dois fatos de conteúdo históricos a contribuir para este cenário. Primeiro, a passagem oficial dos 500 Anos do Brasil e as manifestações críticas em torno deste acontecimento. Segundo, a convocação das Nações Unidas para a realização da III Conferência Mundial Contra o Racismo, Xenofobia e Formas Correlatas de Intolerância acompanhada por uma mobilização nacional voltada a internalização da agenda proposta e, ao mesmo tempo, qualificação da participação brasileira no evento.

Este esforço em qualificar a participação brasileira na III Conferência tem sido, por exemplo, um explícito objetivo de um expressivo conjunto de organizações de mulheres negras. Do ponto de vista político-organizativo e conteúdo temático da III Conferência, é possível dizer que, para as organizações de mulheres negras, qualificar a participação brasileira significa, por exemplo: reafirmar aos demais setores organizados da sociedade brasileira a sua existência como grupo instituído de demandas e estratégias específicas; demonstrar, mais uma vez, às demais organizações do movimento seu potencial de agregar e consolidar abordagens que enriquecem as críticas sobre desigualdade racial no Brasil; e, também, fazer valer a experiência de participação e consensos obtidos no Ciclo de Conferências dos Anos 90 nas discussões preparatórias e realização da III Conferência.¹

Tendo esta referência como ponto de partida, ou seja, a qualificação do debate sobre as desigualdades sociais, ressaltando a especificidade que toca às mulheres negras neste contexto, este artigo deve ser tomado como uma “contribuição ao debate”. De fato, grande parte do seu conteúdo foi apresentado em encontro nacional, cujo o público foi composto, majoritariamente, por integrante de organizações de mulheres negras e mulheres negras ativistas e, beneficiando-se deste fato, agrega comentários feitos nesta ocasião.

Adiantando o seu conteúdo, apresentamos aqui os resultados obtidos a partir da aplicação do Índice de Desenvolvimento ajustado ao Gênero (IDG) para as populações feminina e masculina branca e afro-descendente no Brasil, demonstrando algumas particularidades da desigualdade étnico/racial combinada a realidade marcada pelo gênero – masculino e feminino². Além disso, também como inovação, apresentamos o Índice de Desenvolvimento Humano desagregado para homens e mulheres afro-descendentes, homens brancos e mulheres brancos. Neste caso, aplicamos a fórmula sugerida pelo PNUD para a obtenção do

¹ Parte substancial deste artigo foi previamente apresentado no Encontro Nacional de Representantes de Organizações de Mulheres Negras (Brasília, 30 de outubro a 1 de novembro de 2000).

² O estudo sobre os Índices de Desenvolvimento Humano das populações afro-descendente e branca brasileiras foi elaborado no âmbito do projeto “Brasil 2000 – Novos marcos para as relações raciais” da Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional, sob a coordenação do economista Marcelo Paixão, professor do IE/UFRJ e assessor da Fase, com o apoio da Fundação Ford (EUA) e de Terre des Hommes (França). A versão atual do IDH afro-descendente inspira-se em trabalho anterior, PAIXÃO, Marcelo e SANT’ANNA, Wânia. “Desenvolvimento humano e população afro-descendente: uma questão de raça”, **In:** Proposta, Rio de Janeiro, Fase, ano 26, nº 73, Junho/Agosto, 1997. Sou grata a Edward Telles, oficial de projetos da Fundação Ford, pelo apoio dado a este projeto e o estímulo para que considerássemos a elaboração do IDH também da população branca brasileira.

Índice de Desenvolvimento Humano aos grupos isolados de mulheres e homens afro-descendentes, mulheres e homens brancos, obtendo uma visão mais explícita das diferenças existentes entre mulheres afro-descendentes e mulheres brancas; homens afro-descendentes e homens brancos.

Introdução

Não há como negar que os anos 90 marcaram época para as organizações de mulheres brasileiras em pelo menos duas de suas frentes: o segmento de mulheres trabalhadoras rurais e mulheres negras. No primeiro caso, a história de lutas e reivindicações esteve fermentada pela crítica das mulheres rurais às organizações sindicais e organismos de fomento ligados ao setor agrícola, resistentes ao reconhecimento político e econômico de sua participação como trabalhadoras e não apenas como um componente a mais da unidade de produção agrícola.

No segundo caso, as críticas seguiam em duas direções: junto às organizações de mulheres cujo reconhecimento da discriminação racial e do racismo pareciam tímidos e sem que satisfizessem as expectativas políticas das mulheres negras; e junto às organizações negras, que, centralizando suas críticas ao racismo no Brasil, deixavam em segundo plano as discriminações típicas ao fato de serem mulheres. Nos dois casos, mulheres negras e trabalhadoras rurais, marca-se com profundidade a defesa e o sentido de uma identidade para além do fato de serem mulheres.

Com efeito, as restrições e imposições próprias à sua condição como trabalhadoras e negras vêm à tona em forma de demandas específicas e, também, na imperiosidade de uma organização autônoma e capaz de ressaltar as ausências nas ações políticas sem negar a legitimidade das demandas gerais elaboradas, por exemplo, pelas organizações de mulheres e pelo Movimento Negro. Hoje, é esta cautela que afasta, na prática política, as acusações de que esses segmentos estejam alimentando divisionismos na luta pela melhoria das condições de vida daqueles que vivem da terra e daqueles que lutam contra o racismo e a discriminação racial. Ao contrário, as duas agendas têm tido seus conteúdos qualificados pela explicitação cada vez mais acentuada da necessidade de observar as questões específicas das mulheres que vivem da terra e das mulheres negras.

O sonho da igualdade *versus* a realidade das diferenças

As desigualdades sociais e econômicas existentes entre brancos e negros no Brasil, que se traduzem em um surpreendente quadro de desigualdade racial, seriam suficientes para intuir que as mulheres negras constituem o grupo mais frágil desta relação. No entanto, para além desta "inevitável", porque decorrente, situação de fragilidade, o quadro é extremamente agravado pela **magnitude** das diferenças existentes entre as mulheres negras, homens brancos, mulheres brancas e, também, homens negros. A **magnitude** das diferenças existentes entre mulheres negras e mulheres brancas é que nos exige cautela em ressaltar, por exemplo, apenas as desigualdades de gênero para caracterizar a situação social, política e econômica das mulheres brasileiras. Afinal, para as mulheres negras a dimensão racial constitui variável fundamental para a posição social, econômica e política que ocupam.

É importante destacar este assunto para ao menos tentar evitar o jargão da dupla e tripla discriminação quase sempre utilizado como se houvesse, no caso das mulheres negras, um processo discriminatório cumulativo. Como imagem o jargão pode até funcionar, mas nos planos da análise e elaboração de propostas e políticas isto não funciona. Sinteticamente, queremos afirmar que as ações de combate às desigualdades raciais ajudam, mas não são suficientes aos interesses e necessidades das mulheres negras. Da mesma forma, as ações de combate às desigualdades de gênero ajudam, mas, igualmente, não são suficientes aos interesses e necessidades das mulheres negras.



A superação das desigualdades de gênero e raça vividas pelas mulheres negras requer ações especialmente destinadas a elas porque possuem características próprias ao fato de serem mulheres negras. Suas histórias e imagens construídas, por exemplo, é algo que toca fundo nas comunidades nas quais são maiorias e, também, nas quais são minorias.

Além disso, é importante destacar algo a respeito do “*gap*” existente entre as mulheres negras e as mulheres brancas. Por natureza estamos considerando o fato de, estruturalmente, as mulheres brancas terem tido a oportunidade política de acessar com mais facilidade os mecanismos que, de alguma forma, lhes possibilitou – e ainda possibilita – ao menos enfrentar as desigualdades de gênero. No que diz respeito às mulheres negras, este acesso tem sido sistematicamente negado ou dificultado. Em síntese, podemos afirmar que a natureza e qualidade do “*gap*” informam a magnitude das diferenças existentes entre as mulheres negras, homens e mulheres brancas.

Os Índices de Desenvolvimento Humano da população afro-descendente demonstram isto muito claramente. Como já nos informou Marcelo Paixão, utilizando o ranking fornecido pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (Pnud), a população branca ocupa a 43ª posição e os negros a 108ª posição. Tomando como parâmetros os resultados obtidos no Relatório de Desenvolvimento (RDH), de 1999, o Brasil ocupava a 74ª posição.³ Assim, a primeira e mais simples análise a fazer desses resultados é a de que a posição marginalizada da população negra brasileira não contribui para que o Brasil se fortaleça econômica e socialmente frente às outras Nações.

A segunda, e mais espinhosa, é a de que nada valeu orgulhar-se de viver sob uma democracia racial e não ter proporcionado a significativa parcela da população condições decentes de sobrevivência e, mais, comprometermos os ganhos coletivos e necessários à Nação. Terceiro, é urgente a tomada de uma atitude para que este quadro seja revertido. A urgência, por ironia, não atende apenas às necessidades específicas das populações de descendência africana, mas do país. Na mesma medida, essas observações se estendem às mulheres negras quando as comparamos com as mulheres brancas.

³ Texto publicado em Proposta, ano 29, nº 29, setembro/novembro de 2000.

Índice de Desenvolvimento ajustado ao Gênero – Uma proposta de mensuração das desigualdades existentes entre homens e mulheres

Os Relatórios de Desenvolvimento Humano elaborados pelo Pnud têm, ao longo de suas edições, apresentado inúmeras sugestões de indicadores alternativos à análise das condições econômicas, políticas e sociais de um mundo marcado por um complexo conjunto de transformações. O Indicador de Desenvolvimento ajustado ao Gênero (IDG), lançado em 1995, e o Índice de Privação Humana (IPH), lançado em 1997, são dois de seus exemplos.

Em 1995, ano de realização da IV Conferência Mundial da Mulher, o Pnud dedicou sua edição ao tema das desigualdades de gênero. Dentre as muitas contribuições analíticas deste Relatório sobressai a necessidade de os países identificarem o valor do trabalho realizado pelas mulheres na unidade familiar e na comunidade. O RDH de 1995 estimou que, para além dos 23 bilhões de dólares de produção mundial registrada, os trabalhos familiares e comunitários representam mais de 16 bilhões de dólares. E as mulheres contribuem com 11 bilhões para esta produção invisível.”(Pnud/RDH, 1996:52).⁴ Em quase todos os países, as mulheres trabalham mais horas do que os homens. Do total de horas trabalhadas, corresponde às mulheres 53% nos países em desenvolvimento e 51% nos países industrializados (Pnud/RDH, 1995).

Além dessas análises, o RDH de 1995 consolidou a criação dos cálculos do Índice de Desenvolvimento ajustado ao Gênero (IDG) como um instrumento de mensuração das desigualdades entre homens e mulheres em âmbito global integrando-o, desde então, a todas as demais edições dos Relatórios de Desenvolvimento Humano.⁵ A partir daí em todos eles têm sido comuns as seguintes afirmações:

“Nenhuma sociedade trata tão bem as suas mulheres como trata os seus homens” (RDH, 1996 e 1997);

“A comparação das classificações do IDS dos países com seus níveis de rendimento confirma que a eliminação das desigualdades entre os sexos não é dependente de um nível de rendimento elevado” (RDH, 1996, 1997, 1999), ou seja, países com rendimento per capita semelhantes podem apresentar IDS muito diferentes;

“A igualdade entre os sexos não está necessariamente associada a elevado crescimento econômico”, sugerindo que outros fatores sejam decisivos na elevação do IDS;

“A desigualdade de gênero está fortemente relacionada à pobreza humana (RDH, 1997).⁶

⁴ A mais expressiva medida para obter-se uma verdadeira mensuração da participação feminina na produção de riquezas é a incorporação do trabalho doméstico no Sistema Nacional de Contas das Nações Unidas. A revisão das contas, de 1993, incluiu como produção econômica todos os bens produzidos domesticamente para autoconsumo. Esta revisão propõe a criação de contas satélites para registrar a dimensão total do trabalho fora do mercado, incluindo os serviços domésticos.”(Pnud/RDH:1996:52)

⁵ Em 1995, o RDH também introduziu a Medida de Participação Ajustada aos Sexos (MPS). Esta medida concentra-se na identificação de mulheres e homens em áreas-chaves da participação econômica (presença em cargos administrativos, técnicos etc.) e tomada de decisão (presença em ministérios, secretarias, cargos de primeiro escalão e representação parlamentar). Em suma, esta medida difere do Indicador de Desenvolvimento ajustado ao Gênero, um indicador da desigualdade entre os sexos quanto às capacidades básicas de rendimento, escolaridade e esperança de vida.

⁶ Em 1997, os quatro piores países posicionados no IDG – Serra Leoa, Niger, Burkina Fasso e Mali – também ocuparam as quatro piores posições no Índice de Privação Humana (IPH). Igualmente, dos quatro países em desenvolvimento melhor posicionados no IPH, três – Costa Rica, Singapura e Trinidad Tobago – estiveram mais bem posicionados no IDG.

Do ponto de vista de sua elaboração, o esforço de criação desta medida relacionada às desigualdades de gênero não está tão generalizado quanto o Índice de Desenvolvimento Humano. No entanto não é possível dizer que não se tenha uma excelente amostra mundial. Em 1996, apenas 37 países, em um universo de 175, não compuseram o ranking do IDG. Em 1997, 28 países, em um total de 147, e, em 1999 e 2000, 31 países em um conjunto de 143 em ambos os anos. A justificativa para a ausência de determinados países é citada como resultado de muitos deles não apresentarem os indicadores básicos, atualizados, para a sua elaboração. Tecnicamente, segundo o Pnud, a participação de um número menor de países na classificação do IDG exige que o IDH desses países seja recalculado para, a partir daí, se obter um quadro comparativo entre os dois Índices. A seguir apresentamos os resultados obtidos pelo Brasil nos anos de 1996, 1997, 1999 e 2000. (Tabela 1)

Tabela 1

Desigualdade de Gênero segundo o Índice de Desenvolvimento ajustado ao Gênero – 1996, 1997, 1999 e 2000.

Ano	Posição segundo o IDG	País	Posição segundo o IDH (*)	Posição do IDH menos o IDG (**)
1996 (1)	49	Brasil	52	3
1997 (1)	60	Brasil	58	-2
1999	67	Brasil	64	3
2000	66	Brasil	63	-3

Fonte: Pnud/RDH, 1996, 1997, 1999 e 2000.

(1) Na edição do RDH de 1999, quando foi apresentada uma nova fórmula para o cálculo do IDH, o Pnud divulgou também uma série histórica recalculada. A posição do IDH nesta tabela não está recalculada segundo os mesmos critérios. Elas são as mesmas publicadas no RDH de 1996 e 1997.

(*) Esta posição do IDH foi recalculada, para cada um dos anos, segundo o número de países para os quais foi calculado o IDG.

(**) O valor positivo frente à posição do IDG revela que o país obteve um melhor desempenho na igualdade de gênero do que na média das realizações básicas, um valor negativo revela o inverso.

Enfim, confirmando uma das conclusões recorrentes no RDH, o IDG brasileiro é inferior ao IDH em pelo menos dois anos: 1997 – 2 posições abaixo; e em 2000 – 3 posições abaixo.

IDG para brancos e afro-descendentes no Brasil – a persistência e aprofundamento dos padrões de desigualdade

Em nosso estudo sobre o Índice de Desenvolvimento Humano dos afro-descendentes logramos, também, a elaboração do IDG para esta população e população branca.⁷ Os resultados a que chegamos são os seguintes:

* IDG Afro-descendente = **0,663**

⁷ As correções ao IDG Étnico incluídas nesta sessão foram realizadas por Luís Filipe Rossi, matemático, mestre pela IPGE/FGV, professor de Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. As preocupações e observações sobre a fórmula de cálculo do IDG foram compartilhadas com Lúcia Beato, economista e pesquisadora do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Em ambos os casos, sou grata pela cooperação e incentivo não devendo ser a eles atribuídas quaisquer incorreções na análise realizada.

* IDG Branco = 0,784

Ocupando, para ano de 1999, as seguintes posições:

* IDG Afro-descendente = 91ª posição

* IDG Branco = 48ª posição

Tal como observamos para o IDH da população brasileira frente ao IDH afro-descendente e branco, as disparidades obtidas com a introdução do recorte étnico ao recorte de gênero são gritantes. Enquanto os valores do IDG brasileiro o fazem ocupar a 67ª posição entre os 143 países incluídos no ranking do IDG, o IDG afro-descendente o faz ocupar a 91ª posição, ou seja, 24 pontos abaixo. No que diz respeito ao IDG branco, sua posição no ranking é a 48ª, ou seja, 19 pontos acima.

Além desta comparação, temos uma outra igualmente sugestiva e apresentada no quadro abaixo. Nela podemos verificar as diferenças existentes quando consideramos o IDH recalculado segundo o número de países incluídos no ranking do IDG - no caso do ano de 1999, como já mencionamos, um total de 143 países. Neste caso, um valor positivo revela que o IDG é melhor do que a do IDH, um valor negativo revela justamente o inverso. O IDG Afro-descendente está 27 pontos abaixo do IDH recalculado para a comparação do IDG de 1999. No que diz respeito ao IDG branco, este está 16 pontos acima do IDH recalculado para a comparação do IDG de 1999. Enfim, os resultados obtidos com IDG afro-descendente e branco informam uma qualitativa diferença nos níveis de precariedade impostos à realidade das relações de gênero na comunidade afro-descendentes quando comparada à realidade das relações de gênero da população branca. (Tabela 2)

Tabela 2
Índice de Desenvolvimento ajustado ao Gênero – segundo Índice de Desenvolvimento Humano Afro-descendente e Branco – 1999

Pais e grupo étnico	Posição Segundo o IDG	Valor do IDG	Posição Segundo o IDH (*)	Posição do IDH menos o IDG (**)
Brasil	67	0,773	64	3
Brasil Afro-descendentes	91	0,663	64	-27
Brasil Brancos	48	0,784	64	16

Fonte: Pnud/1999 e Índice de Desenvolvimento Ajustado aos Gêneros elaborados por assessores e colaboradores da Fase no âmbito do Projeto “Brasil 2000: novos marcos para as relações raciais”, Rio de Janeiro, setembro, 2000.

(*) Esta posição do IDH foi recalculada segundo o número de países (143) que, em 1999, integraram o IDG.

(**) O valor positivo frente a posição do IDG revela que o país obteve um melhor desempenho na igualdade de gênero do que na média das realizações básicas, um valor negativo revela o inverso.

IDH Étnico por sexo – alguns outros

Além da apresentação do IDH de Gênero, ensaiamos a elaboração do que denominamos, simplesmente, IDH Étnico por sexo. Ou seja, a exemplo do exercício realizado em 1997, no qual não havíamos calculado o IDH da população branca, trabalhando apenas com as informações referentes a população afro-descendente, isolamos os índices de longevidade, escolaridade e renda das mulheres negras, mulheres brancas, homens negros e homens brancos e aplicamos a fórmula sugerida pelo PNUD no cálculo do IDH para cada um desses grupos.

Assim, temos uma aplicação muito simples como:

IDH das mulheres Afro-descendentes: $\frac{0,642 + 0,773 + 0,51}{3} = 0,641$	IDH dos homens Afro-descendentes: $\frac{0,658 + 0,753 + 0,66}{3} = 0,69$
IDH das mulheres brancas: $\frac{0,775 + 0,877 + 0,81}{3} = 0,750$	IDH dos homens brancos: $\frac{0,750 + 0,882 + 0,721}{3} = 0,824$

Localizando esses os valores obtidos na tabela de ranking do Índice de Desenvolvimento Humano, obtemos o seguinte resultado: os homens brancos, ocupam a 41ª posição, enquanto os homens afro-descendentes ocupam a 104ª posição; ou seja 63 pontos abaixo da posição obtida pelos homens brancos.

No que diz respeito às mulheres brancas, essas ocupam a 69ª posição, enquanto as mulheres afro-descendentes, detentoras do menor índice entre os quatro grupos, ocupam a 114ª posição, ou seja, 45 pontos abaixo da posição obtida pelas mulheres brancas.

Este tipo de exercício, na nossa opinião, tanto “radicaliza” aplicação do IDH como agrega substância ao IDG aplicado à população branca e afro-descendente no Brasil. Ou seja, sem dúvida, são extremamente expressivas as diferenças entre: primeiro, o IDG afro-descendente (91º posição) e IDG branco (48º posição); e, segundo, essas posições frente ao IDG brasileiro (67º posição) e IDH brasileiro em ranking composto apenas por países aos quais foi possível calcular o IDG (64º posição). Elas reforçam as nossas análises sobre as desigualdades existentes entre a população branca e afro-descendente e, mais uma vez, evidenciam o fato de termos uma posição rebaixada no ranking geral do IDH como uma consequência da posição francamente fragilizada imposta à população afro-descendente.

Quanto ao IDH ajustado ao sexo, seus resultados fornecem informações igualmente expressivas, mas qualitativamente distintas, por exemplo: as diferenças entre mulheres e homens afro-descendentes são substancialmente menores do que as diferenças existentes entre mulheres e mulheres brancas, respectivamente, 10 e 28 pontos abaixo. Ou seja, o quadro de precariedade que impede a expectativa de desenvolvimento humano de homens e mulheres afro-descendente guardam uma similaridade sugestivamente maior do que a existente entre mulheres e homens brancos.

Além disso, comparando a diferença de posição obtida por mulheres brancas frente às mulheres negras e diferença de posição obtida por homens brancos frente aos homens afro-descendentes é bastante evidente, ainda que haja substantiva diferença de posição dentro do próprio grupo feminino, o fato de haver uma maior semelhança do quadro de precariedade vivido pelas mulheres brancas e afro-descendente do que entre homens brancos e afro-descendentes. A posição obtida pelos homens brancos (41ª) é francamente mais favorável do que a posição obtida pelas mulheres brancas (69ª), homens afro-descendente (104ª) e ligeiramente melhor do que a posição obtida pelo conjunto da população branca no ranking geral do IDH, recordando, 43ª posição.

Índice de longevidade

As informações sobre esperança de vida das populações brancas e afro-descendentes no Brasil foram obtidas a partir da base de dados da Pnad (Pesquisa Nacional por Amostragem Domiciliar) de 1997, elaboradas por Juarez Oliveira, pesquisador do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Ibge). A partir desta elaboração podemos verificar que:

- Os afro-descendentes têm uma expectativa de vida seis anos menor do que a população branca;

- Os homens afro-descendentes têm a mais baixa expectativa de vida, 62 anos;
- As mulheres afro-descendentes têm expectativa de vida de seis anos, oito meses abaixo da média nacional que é de 66,8 anos;
- Os homens brancos têm expectativa de vida de 69 anos, um ano a mais sobre a expectativa de vida da população afro-descendente no seu conjunto;
- As mulheres brancas, com expectativa de vida de 71 anos, estão acima de todos os grupos e da média nacional que é de 66,8 anos. (Tabela 3)

Tabela 3
Esperança de Vida e Indicador de Longevidade no Brasil Desagregados por Sexo e Grupo Étnico (Afro-descendentes e Brancos) – 1997

Sexo/Grupo Étnico	Esperança de Vida (Anos)	Indicador de Longevidade (*)
Homens Brancos	69	0,775
Mulheres Brancas	71	0,725
Total - Brancos	70	0,750
Homens Afro-descendentes	62	0,658
Mulheres Afro-descendentes	66	0,642
Total Afro-descendente	64	0,650
Total da População	66,8	0,700

Fonte: Base de Dados da Pnad 1997.

Dados elaborados por Juarez Oliveira (Deiso/Ibge)

(*) Para o cálculo do Indicador de Longevidade o Pnud considera parâmetros diferenciados para homens e mulheres, respectivamente, 22,5 e 27,5 anos. Essas diferenças são assumidas pelo fato das mulheres possuírem uma expectativa de vida superior a dos homens.

Essas diferenças são, de fato, resultado de condições e padrões de vida significativamente distintos para os dois grupos: perfil de mortalidade infantil; fertilidade; nupcialidade; acesso a serviços e infraestrutura essenciais à qualidade de vida. Não seria o caso, neste momento, detalhar pormenorizadamente todos esses aspectos. No entanto, citamos e comentamos alguns deles para: 1) compreender o seu significado para a população afro-descendente; 2) qualificar o perfil de desigualdade existente entre as mulheres afro-descendentes e brancas.

Dados da Pnad de 1996 informam, por exemplo, que a taxa de mortalidade infantil das crianças afro-descendentes era de 62,3 por mil. No caso das crianças brancas essa taxa era de 37,3 por mil. No que diz respeito às taxas de mortalidade infantil das crianças menores de cinco anos as diferenças são ainda mais expressivas. No caso das crianças afro-descendentes essa taxa é de 76,1 por mil enquanto para as crianças brancas essa taxa é de 45,7 por mil. (Tabela 4) Esses dados, além de alertar para a precariedade de vida das crianças afro-descendentes, devem também lançar luz sobre as condições desfavoráveis de maternidade das mulheres negras.⁸

⁸ No que diz respeito à mortalidade materna, por exemplo, não temos dados desagregados por grupo étnico. No entanto, alguns dados relativos à saúde reprodutiva das mulheres afro-descendente podem nos dar a dimensão do quadro de desamparo. As mulheres brancas têm, ao longo da vida, menos casos de gravidez (2,8 em média, contra 3,6 nas mulheres afro-descendentes). As mulheres brancas também têm menos filhos, 2,6 nascidos vivos contra 3,2 no caso das mulheres negras. As mulheres brancas também têm filhos mais tarde, 22,1 anos contra 21 anos verificados entre as mulheres negras. Para citar algumas das poucas referências a esta temática, são sugestivos os artigos de PIZA e ROSEMBERG (1997) e BERQUÓ (1998).

Tabela 4

Taxa de mortalidade infantil e de menores de cinco anos de idade (1) por sexo e cor				
	Taxa de Mortalidade Infantil / mil		Taxa de mortalidade de menores de 5 anos/ mil	
	Branca	Preta/parda	Branca	Preta/parda
Brasil	37,3	62,3	45,7	76,1
Região Norte Urbana*	-	-	-	-
Região Nordeste	68	96,3	82,8	102,1
Região Sudeste	25,1	43,1	30,9	52,7
Região Sul	28,3	38,9	34,8	47,7
Região Centro-Oeste	27,8	42,0	31,1	51,4

Fonte: Pesquisa Nacional por Amostragem Domiciliar, 1996. Rio de Janeiro: Ibge, v.18, 1998.

* Exclui a população da área rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá.

1) Estimativas obtidas aplicando-se técnicas demográficas indiretas de mortalidade às informações sobre sobrevivência de filhos nascidos vivos, fornecidas pelas mulheres e coletadas pela Pnad 1996. Por questões inerentes à técnica utilizada, os resultados dessas estimativas referem-se, em média, ao período 1993/94 e não ao ano de 1996.

As condições dos domicílios chefiados por brancos e afro-descendentes também fornecem informações importantes sobre por que a população afro-descendente tem uma expectativa de vida menor do que a população branca. Segundo dados da Pesquisa sobre Padrões de Vida (PPV), 32% dos domicílios com chefes afro-descendentes foram classificados como inadequados, contra 12% dos domicílios com chefia branca. O número de domicílios considerados adequados é uma realidade para apenas 26% dos domicílios com chefes afro-descendentes. No que diz respeito aos domicílios chefiados por brancos, 54% foram classificados como adequados.⁹

⁹ A classificação das condições de moradia elabora indicadores de habitação segundo a qualidade da **construção**, disponibilidade de **infra-estrutura** de serviços e a **densidade** de ocupação do imóvel. Domicílios adequados são aqueles com: piso (madeira aparelhada, carpete, cerâmica, lajota, ardósia ou cimento); parede (alvenaria e madeira aparelhada); teto (telha, laje de concreto, madeira aparelhada e zinco; esgoto/instalação sanitária (rede geral ou fossa séptica/banheiro de uso exclusivo dos moradores do domicílio); água (abastecimento por rede geral); lixo (coletado); energia (rede geral); densidade (critério que exclui banheiro e cozinha do cômputo dos cômodos habitáveis e admite moradores por cômodo habitável). Domicílios inadequados são aqueles com: piso (madeira aproveitada, terra e outros); parede (tijolo sem revestimento, taipa não revestida, madeira aproveitada e outros); teto (madeira aproveitada e outros); esgoto/instalação sanitária (outros tipos de esgotamento, banheiro de uso comum para mais de um domicílio); água (poço dentro ou fora da propriedade, bica pública, carro pipa e outros); lixo (queimado ou enterrado, jogado em terreno baldio, rio e outros); energia (gerador, lampião, vela); densidade (três ou mais moradores por cômodo habitável). A Pesquisa de Padrão de Vida (PPV) foi elaborada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística em 1996. O Ibge informa que essa pesquisa foi realizada entre março de 1996 e março de 1997, detalhando temas como educação, saúde, moradia, trabalho, fecundidade, migração, uso do tempo, entre outros. Os questionários foram distribuídos em 5.000 domicílios das seis regiões metropolitanas de Fortaleza, Recife, Salvador, Belo Horizonte, São Paulo e Rio de Janeiro, além de outras áreas urbanas e rurais do Nordeste e Sudeste, representando um território onde residem mais de 70% da população brasileira.

O acesso aos serviços de água tratada e esgotamento sanitário também revela diferenças significativas: 35,3% dos domicílios chefiados por afro-descendentes não possuem água tratada, contra 19% dos domicílios chefiados por brancos. Quanto ao esgotamento sanitário, 50,3% dos domicílios chefiados por afro-descendentes não dispõem deste serviço, contra 26,4% dos domicílios chefiados por brancos.

Enfim, essas são algumas das explicações que podemos citar como justificativa para as disparidades existentes na expectativa de vida de afro-descendentes e brancos no Brasil confirmados na aplicação da fórmula apresentada a seguir. (Quadro 1)

Quadro 1

Indicador de Longevidade – Fórmula e Aplicação
Fórmula
$IDG-L = \{[parcela\ da\ população\ feminina \times (\text{índice de esperança de vida feminino})^1] + [parcela\ da\ população\ masculina \times (\text{índice de esperança de vida masculino})^1]\}^{-1}$
Aplicação
$IDG-L\ Afro\text{-}descendente = \{[0,502 \times (0,642)^1] + [0,498 \times (0,658)^1]\}^{-1} = 0,650$
$IDG-L\ Branco = \{[0,48 \times (0,725)^1] + [0,52 \times (0,775)^1]\}^{-1} = 0,750$

Índice Educacional

Os dados relativos à educação não são mais alentadores. Ao contrário, esses dados são igualmente preocupantes considerando o peso decisivo que a educação desempenha no futuro das novas gerações, perfil de empregabilidade e exercício da cidadania. No Brasil, embora tenha havido um substancial declínio das taxas de analfabetismo e crescimento das taxas de escolaridade, os seus níveis são ainda sumamente insatisfatórios. Como bem assinala a PPV (1996/97), a população de 18 a 24 anos, no auge de sua inserção profissional, “deveria ter, pelo menos, oito séries completas, correspondendo ao ensino fundamental (1º Grau) garantido pela Constituição” (PPV: 1999:69). No entanto, esta faixa etária apresenta uma escolaridade de apenas 6,5 anos de estudo.

As diferenças regionais e situação de domicílio (urbano e rural) alteram ainda mais dramaticamente esta insuficiência. Em 1996, a taxa de analfabetismo da Região Norte e Nordeste era, respectivamente de 11,7 e 28,7 contra 8,7 na Região Sudeste.¹⁰ Nas áreas urbanas, a média de anos de estudo é no mínimo, 60% maior do que nas áreas rurais.

No que diz respeito às diferenças entre brancos e afro-descendentes, em 1996 e 1997, as Pnads demonstraram que as taxas de escolarização desagregadas por etnias eram ainda mais expressivas quanto a sua precariedade: 6,2 anos de estudo para a população branca e 4,2 anos de estudo para a

¹⁰ Para o Brasil, as taxas de analfabetismo consideram as pessoas de 15 anos ou mais de idade.

população afro-descendente.¹¹ Quanto à taxa de analfabetismo, nos anos já citados, essa é de 9% para brancos e 22% para os afro-descendentes. (Tabela 5)

Tabela 5

Taxa de Alfabetização, Escolaridade e Indicador Educacional no Brasil Desagregados por Sexo e Grupo Étnico (Afro-descendentes e Brancos) – 1997.

Sexo/Grupo Étnico	Taxa Alfabetização	Índice Alfabetização	Taxa Escolaridade	Índice Escolaridade	Índice Educacional
Homens Brancos	92%	0,92	82%	0,82	0,887
Mulheres Brancas	90%	0,90	83%	0,83	0,877
Total Brancos	91%	0,91	82%	0,82	0,880
Homens Afro-descendentes	78%	0,78	70%	0,70	0,753
Mulheres Afro-descendentes	78%	0,78	76%	0,76	0,773
Total Afro-descendentes	78%	0,78	73%	0,73	0,760
Total da População	85%	0,85	78%	0,78	0,830

Fonte: Base de Dados da Pnad 97.

Evidentemente, existe uma série de fatores que explicam essas gritantes disparidades: a forte concentração de população afro-descendente em regiões com alto índice de analfabetismo e baixa escolaridade; situação do domicílio – em zonas rurais ou urbanas; nível educacional dos pais; renda familiar; nível de cobertura da rede oficial de ensino; qualidade dos serviços educacionais; inserção precoce no mercado de trabalho, entre algumas outras. Em todas essas possíveis explicações não há como descartar o histórico estrutural de inserção marginalizada da população afro-descendente na sociedade brasileira.

Observar, no entanto, as diferenças existentes entre as mulheres brancas e mulheres afro-descendentes, pode nos conduzir a, pelo menos, duas atitudes: refinar a nossa compreensão sobre o quadro de precariedade das mulheres negras no que diz respeito às suas oportunidades educacionais; inspirar a busca de novos parâmetros de análise sobre educação e população feminina no Brasil.

Considerando a dimensão étnico/racial, é quase impossível mencionar que escolaridade e alfabetização, em sua dimensão precária, não se constituem como um problema grave para as mulheres brasileiras dado o fato de suas taxas alfabetização e de escolaridade serem mais elevadas do que aquela apresentadas pela população masculina. E esta tem sido, no caso brasileiro, uma conclusão corrente tanto nas análises sobre os níveis educacionais como na literatura sobre os níveis de escolaridade das mulheres. No Brasil, como em outros países, há sim, problemas de acesso à educação e de permanência das mulheres e no caso das mulheres negras esses problemas se agravam.

Finalmente, como lidar, sem preconceitos, com as análises que atribuem o bom desempenho escolar das crianças à escolaridade feminina considerando, ao mesmo tempo, o quadro de precariedade

¹¹ A PPV observa uma característica importante sobre a escolarização de brancos e afro-descendentes no Brasil. A população branca possui escolaridade maior do que a dos afro-descendentes em todas as faixas de idade analisadas pela pesquisa. E diz mais, “verifica-se com maior nitidez, que as desigualdades de oportunidades educacionais entre os grupos raciais adquirem sua dimensão mais perversa entre as crianças de 0 a 6 anos, representando uma diferença de 8,4 pontos percentuais (31,9% para os brancos e 23,5% para os pretos e pardos) e entre os adolescentes de 15 a 17 anos onde a diferença é ainda maior, 10,7 pontos percentuais (brancos 80,1% e pretos/pardos 69,4%). (PPV:1999:73)

educacional das mulheres afro-descendentes? As mulheres afro-descendentes estão sujeitas a uma série de impedimentos na satisfação dos seus interesses de educação, formação e atenção à prole. Segundo dados da Pnad de 1997, “21% das famílias pretas, 18% das famílias pardas e 15% das famílias brancas são chefiadas por mulheres” (Síntese de Indicadores Sociais 1998: página 156).¹² Segundo dados da PPV, a média de horas semanais no trabalho e nos afazeres domésticos também apresentam, diferenças significativas: as mulheres afro-descendentes gastam 63 horas e as mulheres brancas 58 horas, ou seja, 5 horas a menos.¹³ Por outro lado, as mulheres brancas dedicam, por semana, duas horas a mais do que as afro-descendentes ao estudo e ao trabalho, respectivamente (32 e 30 horas). (Tabela 6)

Tabela 6

Média de horas semanais das mulheres nos afazeres domésticos, por cor, região de residência e situação do domicílio, segundo grupos de idade – período março 1996 – março 1997.

Grupos de Idade	Média de horas semanais das mulheres nos afazeres domésticos					
	Cor		Região residência		Domicílio	
	Branca	Negra	Nordeste	Sudeste	Urbana	Rural
5 a 9 anos	11	14	15	11	11	17
10 a 17 anos	21	23	25	20	21	24
18 a 24 anos	32	35	37	30	32	38
25 a 59 anos	41	43	43	41	41	44
60 ou mais	39	38	39	39	39	37

Fonte: Pesquisa sobre Padrões de Vida 1996-1997

Quadro 2

Indicador Educacional – Fórmula e Aplicação
<p>Fórmula</p> $IDG-Ed = \{[parcela\ da\ população\ feminina\ x\ (índice\ do\ nível\ educacional)^{-1}] + [parcela\ da\ população\ masculina\ x\ (índice\ do\ nível\ educacional)^{-1}]\}^{-1}$
<p>Aplicação</p> $IDG-Ed\ Afro-descendente = \{[0,502\ x\ (0,773)^{-1}] + [0,498\ x\ (0,753)^{-1}]\}^{-1} = 0,763$ $IDG-Ed\ Branco = \{[0,52\ x\ (0,877)^{-1}] + [0,48\ x\ (0,887)^{-1}]\}^{-1} = 0,882$

¹² Uma outra sugestiva informação sobre a chefia de família com recorte étnico/racial nos é transmitida pela Síntese de Indicadores Sociais 1999, analisando dados da PNAD de 1998, “é consideravelmente alta a proporção de famílias cujo chefe é uma mulher preta sem cônjuge, mas com filhos, 20,7%, valor que cai para 18,6% para as pardas e 15,1% para as brancas.” (SIS/Ibge, 1999:196)

¹³ No que diz respeito aos homens, a média de horas semanais no trabalho principal e nos afazeres domésticos temos o seguinte comportamento: homens brancos, 47 horas; homens afro-descendentes, 46 horas. Ou seja, as mulheres brancas dedicam 11 horas a mais do que os homens brancos e as mulheres afro-descendentes dedicam 17 horas a mais do que os homens afro-descendentes.

Indicador de Renda – das diferenças existentes e questões para o debate

Depois de tantos dados contundentes sobre a desigualdade de acesso a padrões de vida satisfatórios seria quase irrelevante mencionar as disparidades de rendimento existentes entre brancos e afro-descendentes. No entanto, para além do fato de os indicadores de rendimento fazerem parte do IDH e de termos nos comprometido a comentar cada um indicadores que o compõem, a renda constitui um dos mais artificiosos argumentos para justificar a marginalização social da população afro-descendente. Na verdade, estamos frente ao que alguns de nós consideramos “dilema dos biscoitos Tostines”: os biscoitos Tostines vendem mais por que são mais fresquinhos ou são mais fresquinhos por que vendem mais? A analogia com a população afro-descendente seria, então: a população afro-descendente tem níveis de vida tão baixos por que são pobres ou por serem afro-descendentes possuem níveis de vida tão baixos?



No Brasil, a sociedade e a grande maioria dos estudos dedicados a analisar os pobres e a pobreza, quando se dão a tarefa de introduzir a dimensão-étnico-racial no seu referencial de análise, tendem a concluir que os afro-descendentes não desfrutam dos mesmos padrões de vida da população branca pelo fato de serem pobres. Literatura marxista e liberal encontram aí uma impressionante convergência. Não há, de certo, como negar que baixos níveis de rendimento impedem o acesso das pessoas a um ilimitado conjunto de bens e serviços. No entanto, os dados expostos lançam, inevitavelmente, dúvidas sobre o caráter conclusivo dessa assertiva.

O preconceito, a discriminação racial e o racismo jogam um papel estratégico no quadro de fragilidade social e econômica a que está submetida a população negra e esta é uma questão política. A população afro-descendente não tem poder para influenciar a alocação de recursos e provisão de serviços que atendam as suas necessidades e interesses e esta falta de poder tem comprometido o seu presente e o seu futuro tanto quanto esteve comprometido o seu passado subjugado à condição de escravos. Aliás, é igualmente falacioso dizer que a população afro-descendente possui uma qualidade

de vida inferior à população branca porque, até muito pouco tempo, viviam sob os açoites e chibatadas. Cento e quinze anos são várias gerações, não são pouco tempo. E os brancos imigrantes chegados ao Brasil no início deste século não possuíam qualidades superiores à população afro-descendente que aqui vivia à época e o passado não tem penalizado estes últimos como aos primeiros.

Para quem ainda tem dúvidas sobre esses argumentos existem outros, atuais, para deslocar o enfoque centrado nos argumentos estritamente relacionados à renda como justificativa dos baixos e desiguais padrões de vida. Como bem acentua o Relatório de Desenvolvimento Humano de 1997, não devemos limitar nossas concepções de pobreza apenas a insuficiência de renda. O conceito de pobreza humana introduzida neste relatório é enfático em afirmar que a negação das oportunidades mais fundamentais do desenvolvimento humano como viver uma vida longa, saudável, criativa, com liberdade, dignidade, respeito a si e aos demais também significa expor as pessoas à situação de pobreza. E esta negação tem sido a mais comum das realidades para a população afro-descendente há várias gerações.

Neste processo de análise convidamos a sociedade brasileira a apreciar ao menos duas possibilidades e parâmetros. Primeiro engajar-se em ações de combate à discriminação racial admitindo a necessidade de compartilhar o poder a despeito da compreensão de que a sociedade brasileira ainda não está preparada para tanto. Segundo, considerar com seriedade as implicações do quadro de desigualdades étnico-raciais para o conjunto da Nação brasileira, as perdas imensuráveis ao destinar aos seus afro-descendentes, mulheres e homens, uma situação tão frágil e marginalizada.

Dito isto, consideremos o que nos informa Paixão (2000) sobre como é composto o Indicador de Desenvolvimento Humano ajustado às disparidades de rendimentos entre os gêneros (IDG-R). Este indicador é composto por três outros indicadores:

- 1) Composição de homens e mulheres com o recorte étnico na População Economicamente Ativa (PEA) brasileira (Tabela 7);
- 2) Razão entre o salário não agrícola feminino sobre o trabalho não agrícola masculino (Quadro 3);
- 3) Rendimento médio familiar *per capita*, das populações brancas e afro-descendentes medidos em salários mínimos de setembro de 1997 multiplicados por suas populações totais. (Quadro 4); e, finalmente;
- 4) Parâmetros máximo e mínimo do Indicador Rendimento calculado pelo Pnud, também serão transformados em salários mínimos de setembro de 1997 de acordo com o fator de conversão (Quadro 5).

Tabela 7
Distribuição da População Economicamente Ativa Desagregada por Sexo e Grupo Étnico (Afro-descendentes e Brancos) – 1997

Sexo/Grupo Étnico	PEA Total	Composição da PEA
Homens Brancos	24.891.703	57,0%
Mulheres Brancas	18.749.722	43,0%
Total Brancos	43.641.425	100,0%
Homens Afro-descendentes	21.452.573	59,0%
Mulheres Afro-descendentes	14.903.042	41,0%
Total Afro-descendentes	36.355.615	100,0
Total da PEA	79.997.040	

Fonte: Base de Dados da Pnad 1997.

Quadro 3

Razão entre o salário não agrícola feminino sobre o trabalho não agrícola masculino (Wf/Wm).

População branca = 0,57 (57%) e no caso da população afro-descendente = 0,58 (58%).

Fórmula:

$$Sf = \frac{(Wf/Wm) \times PE Af}{[(Wf/Wm) \times PE Af] + PE Am}$$

$$Sf = \frac{(Wf/Wm) \times PE Af}{[(Wf/Wm) \times PE Af] + PE Am}$$

Sf = Parcela Feminina da Cota Salarial

Wf/Wm = Razão do salário não agrícola feminino sobre o salário não-agrícola masculino

PE Af e PE Am = Participação feminina e masculina na PEA

Aplicação

$$Sf Afro = \frac{(0,58) \times 0,41}{[(0,58) \times 0,41] + 0,59} = 0,287$$

$$[(0,58) \times 0,41] + 0,59$$

$$Sf Branco = \frac{(0,58) \times 0,41}{[(0,58) \times 0,41] + 0,59} = 0,301$$

$$[(0,58) \times 0,41] + 0,59$$

Quadro 4

Rendimento médio familiar per capita segundo grupos étnicos

Rendimento médio familiar per capita da população afro-descendentes = 1,37 SM e considerando o tamanho total de sua população, o "PIB" total afro-descendente seria de 96.429.348,82 SM (setembro de 1997).

Rendimento médio familiar per capita da população da população branca = 3,25 SM, considerando o tamanho de sua população, o "PIB" total dos brancos brasileiros seria de 275.927.271,25 SM (setembro de 1997).

Definidos estes parâmetros o processo de construção do IDG-R segue os seguintes passos:

$$Sf = \frac{(Wf/Wm) \times PE Af}{[(Wf/Wm) \times PE Af] + PE Am}$$

$$[(Wf/Wm) \times PE Af] + PE Am$$

Sf = Parcela Feminina da Cota Salarial

Wf/Wm = Razão do salário não agrícola feminino sobre o salário não agrícola masculino

PE Af e PE Am = Respectivamente à proporção feminina e masculina na PEA

Sendo assim, o Indicador Sf seria, para as populações afro-descendente e branca no Brasil, os seguintes:

Aplicação

$$Sf Afro = \frac{(0,58) \times 0,41}{[(0,58) \times 0,41] + 0,59} = 0,287$$

$$[(0,58) \times 0,41] + 0,59$$

$$Sf Branco = \frac{(0,58) \times 0,41}{[(0,58) \times 0,41] + 0,59} = 0,301$$

$$[(0,58) \times 0,41] + 0,59$$

Quadro 5

A partir desta expressão S_f a multiplicamos pelo "PIB" total das respectivas populações:

$$\begin{aligned} \text{"PIB" Feminino} &= (S_f \times \text{PIB}) \\ \text{"PIB" Masculino} &= (\text{PIB} - [S_f \times \text{PIB}]) \end{aligned}$$

Deste modo:

$$\begin{aligned} \text{"PIB" Feminino Afro-descendente} &= (0,287 \times 96.429.348,82) = 27.721.258,58 \text{ SM} \\ \text{"PIB" Masculino Afro-descendente} &= (96.429.348,82 - 27.721.258,58) = 68.708.090,24 \text{ SM} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{"PIB" Feminino Branco} &= (0,301 \times 275.927.271,25) = 82.946.441 \text{ SM} \\ \text{"PIB" Masculino Branco} &= (275.927.271,25 - 82.946.441) = 192.980.831,13 \text{ SM} \end{aligned}$$

Dado o tamanho respectivo destas populações desagregadas por etnia e gênero temos que:

$$\begin{aligned} \text{"PIB" per capita Feminino Afro-descendente} &= 27.721.258,58/35.303.124 = 0,76 \text{ SM} \\ \text{"PIB" per capita Masculino Afro-descendente} &= 68.708.090,24/35.083.262 = 1,96 \text{ SM} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{"PIB" per capita Feminino Branco} &= 82.946.441,00/44.183.347 = 1,88 \text{ SM} \\ \text{"PIB" per capita Masculino Branco} &= 192.980.831,13/40.717.352 = 4,74 \text{ SM} \end{aligned}$$

Considerando a fórmula de cálculo do Indicador de Rendimento (IR) adaptada pelo Pnud/Brasil e pela Fundação João Pinheiro (ajustada para salário mínimo em reais de setembro de 1997) ela ficaria para o Brasil como um todo igual a:

$$\begin{aligned} &\frac{\text{Log}(2,43) - \text{Log}(0,0375)}{\text{Log}(15,03) - \text{Log}(0,0375)} \end{aligned}$$

Quadro 6

Indicador de Renda – Fórmula e Aplicação

Fórmula

$$\text{IDG-R} = \{[\text{parcela da população feminina} \times (\text{índice de rendimento feminino})^{-1}] + [\text{parcela da população masculina} \times (\text{índice de rendimento masculino})^{-1}]\}^{-1}$$

Aplicação

Afro-descendentes - Mulheres

$$\frac{\text{Log}(0,76) - \text{Log}(0,0375)}{\text{Log}(15,03) - \text{Log}(0,0375)} = 0,51$$

Afro-descendentes - Homens

$$\frac{\text{Log}(1,96) - \text{Log}(0,0375)}{\text{Log}(15,03) - \text{Log}(0,0375)} = 0,66$$

$$\text{IDG-R Afro-descendente} = \{[0,502 \times (0,51)^{-1}] + [0,498 \times (0,66)^{-1}]\}^{-1} = 0,575$$

Branco - Mulheres

$$\frac{\text{Log}(1,88) - \text{Log}(0,0375)}{\text{Log}(15,03) - \text{Log}(0,0375)} = 0,65$$

Branco - Homens

$$\frac{\text{Log}(4,74) - \text{Log}(0,0375)}{\text{Log}(15,03) - \text{Log}(0,0375)} = 0,81$$

$$\text{IDG-R Branco} = \{[0,502 \times (0,65)^{-1}] + [0,498 \times (0,81)^{-1}]\}^{-1} = 0,721$$

IDH Étnico Ajustado por gênero – Fórmula e Aplicação

Fórmula

$$IDG = \frac{IDG-L + IDG-E + IDG-R}{3}$$

Aplicação

$$IDG \text{ Afro-descendente} = \frac{0,650 + 0,763 + 0,575}{3} = 0,663$$

$$IDG \text{ Branco} = \frac{0,750 + 0,882 + 0,721}{3} = 0,784$$

Referências bibliográficas

BERQUÓ, Elza. Demography of Inequality – Some Considerations on Black People in Brazil. In: Brazilian Journal of Population Studies, Ibge/Ipea, Rio de Janeiro, 1998.

Ibge. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), 1996, 1997, 1998, 1999. Rio de Janeiro

_____. Pesquisa sobre Padrões de Vida 1996-1997. 2ª Edição, Rio de Janeiro, 1999.

_____. Síntese de Indicadores Sociais, 1998 e 1999. Rio de Janeiro.

Ipea/Pnud. *Relatório sobre Desenvolvimento Humano no Brasil - 1996*. Rio de Janeiro/Brasília, 1996.

PAIXÃO, Marcelo e SANT'ANNA, Wânia. “Desenvolvimento humano e população afro-descendente: uma questão de raça”, In: Proposta, Rio de Janeiro, Fase, Ano 26, nº. 73, Junho/Agosto, 1997, pp. 20-37.

_____. “Muito Além da Senzala: A luta pela afirmação da ação afirmativa no Brasil”. Observatório da Cidadania, Ibase, Rio de Janeiro, 1998.

PIZA, Edith e ROSEMBERG, Fúlvia. Analfabetismo, gênero e raça no Brasil. In: “Políticas de emprego, políticas de produção e direitos sociais” Org. Lúcia Borgus, Ana Yara Paulino, São Paulo: Educ, 1997, pp. 115-142.

Pnud. Relatório de Desenvolvimento Humano – 1995. Lisboa, Tricontinental, 1995.

_____. Relatório de Desenvolvimento Humano – 1996. Lisboa, Tricontinental, 1996.

_____. Relatório de Desenvolvimento Humano – 1997. Lisboa, Trinova, 1997.

_____. Relatório de Desenvolvimento Humano – 1999. Lisboa, Trinova, 1999.

_____. Relatório de Desenvolvimento Humano – 2000. Lisboa, Trinova, 2000.

Tributação e Desigualdade Social no Brasil¹

*Salvador Werneck Vianna**
*Luís Carlos G. de Magalhães***
*Fernando Gaiger Silveira***
*Frederico Andrade Tomich***



¹ Este artigo sintetiza resultados obtidos pelos autores em trabalhos anteriores (Werneck Vianna *et alii* [2000] e Magalhães *et alii* [1999]). Por questões de espaço, optou-se pela não descrição dos procedimentos metodológicos envolvidos na estimação da carga tributária incidente sobre as famílias. Para uma apresentação pormenorizada desta metodologia, incluindo a aferição da renda e do consumo familiares e as alíquotas utilizadas, ver as referências citadas.

* Da Diretoria de Estudos Regionais e Urbanos do IPEA

** Da Diretoria de Estudos Setoriais do IPEA.

Introdução

O Brasil possui um dos mais elevados graus de desigualdade da distribuição de renda no mundo. Os dados internacionais disponíveis indicam que somente Botswana e África do Sul apresentam uma distribuição de renda pior que a do Brasil, quando medida pelo índice de Gini. Adicionalmente, cerca de um terço do total da população brasileira ainda estaria abaixo da linha de pobreza, mesmo tendo havido uma redução significativa do contingente da população pobre na década de noventa, segundo estimativas da Cepal (1999).

Neste sentido, uma área de pesquisa importante, que tem atraído pouca atenção no período mais recente, é o estudo do impacto do sistema tributário nacional na distribuição de renda e na pobreza. O foco da discussão da mudança do atual sistema tributário tem sido a questão federativa e da competitividade empresarial. Pouca ênfase tem sido dada aos impactos distributivos da reforma tributária e da possibilidade de se utilizar instrumentos tributários na definição de uma política de melhoria da distribuição de renda e de redução da pobreza.

O objetivo principal deste artigo é discutir a incidência do atual sistema tributário brasileiro sobre a população, privilegiando nesta discussão os aspectos de equidade nele presentes. A hipótese mais geral que o orienta é a de que, da forma como está atualmente estruturada, a tributação no Brasil representa um fator que atua no sentido de manter, quando não de aprofundar, os níveis de desigualdade social do país. Pode-se aventar também que a tributação poderia ser um instrumento coadjuvante na melhoria da distribuição de renda e, principalmente, das condições de vida da população que se encontra abaixo da linha de pobreza.

Dentre os pontos que baseiam esta suposição, destaca-se o fato de que a estrutura tributária brasileira tem se baseado crescentemente na tributação indireta, que incide inclusive sobre

produtos essenciais, como alimentação, cuja participação no orçamento das famílias pobres é bastante expressiva. Neste sentido, um dos objetivos específicos do estudo é avaliar em que medida os tributos indiretos possuem impactos distributivos maiores sobre os segmentos mais pobres da população do que sobre as camadas mais ricas. Ou seja, procuram-se evidências empíricas sobre o grau de regressividade da tributação indireta para o caso brasileiro.

Para isto são utilizadas as informações sobre o consumo observado das famílias das onze maiores regiões urbanas do país², que constam dos microdados da Pesquisa de Orçamentos Familiares do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (POF/Ibge) de 1995/96. Essa pesquisa fornece os dados detalhados da estrutura de consumo familiar, discriminada por faixas de recebimento, possibilitando, portanto, o cálculo dos tributos indiretos que recaem sobre essas famílias. Os tributos indiretos considerados são o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (Icms), o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), a Contribuição para o Programa de Integração Social (PIS) e a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins).

As informações sobre as variáveis de rendimentos da POF/Ibge investigam uma série de tributos diretos pagos pelas famílias. A partir dessas informações, procura-se alcançar outro objetivo específico do trabalho: o cálculo da carga tributária dos tributos diretos sobre os recebimentos das famílias pesquisadas pela POF/Ibge. Foram pesquisados os pagamentos efetivos dos seguintes tributos diretos: Imposto de Renda (IR), Contribuição para Previdência Pública (Inss), Imposto sobre Propriedade de Veículo Auto-

² As regiões urbanas pesquisadas pela POF/Ibge 1995-98 foram as seguintes: Porto Alegre, Curitiba, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, São Paulo, Goiânia, Brasília, Salvador, Recife, Fortaleza e Belém. Em 1996, a população dessas áreas correspondia a 29,85% da população brasileira, ou 37,69% da população urbana.



motivo (Ipva), Imposto Predial e Territorial Urbano (Iptu) e outros impostos diretos.

Convém observar que, tomados em conjunto, os tributos considerados, diretos e indiretos, perfaziam mais de 79% da carga fiscal total em 1996, segundo dados da Secretaria da Receita Federal. E, embora o estudo tenha se baseado em informações referentes a 1996, seus resultados podem ser trazidos para a discussão atual do sistema tributário brasileiro, uma vez que este não sofreu modificações significativas desde então.

Na medida em que as famílias foram classificadas segundo diferentes faixas de renda, a avaliação das cargas de tributos diretos e indiretos incidentes sobre estas famílias também foi feita levando em conta esta estratificação. Ou seja, procurou-se avaliar o peso da carga tributária direta e indireta incidente sobre as famílias das regiões metropolitanas investigadas pela POF/Ibge segundo cada faixa de rendimento. Isto possibilitou uma avaliação do grau de progressividade/regressividade do atual sistema tributário brasileiro.

O artigo está organizado da seguinte maneira: inicialmente são apresentadas algumas características da estrutura distributiva brasileira. Em seguida, são expostos os principais resultados relativos à estimação do sistema tributário

brasileiro no que diz respeito a seus impactos sobre a renda das famílias que residem nas regiões urbanas consideradas. Na seção seguinte, realiza-se um exercício em que os impostos incidentes sobre os produtos alimentares da cesta básica são eliminados, no sentido de dimensionar o alcance da política tributária no terreno social. Por fim, são apresentadas as principais conclusões e algumas indicações de mudanças no contexto atual da reforma tributária.

Características dos recebimentos familiares nas regiões metropolitanas

A tabela 1 apresenta a renda média mensal familiar *per capita* para as 11 regiões urbanas pesquisadas pela POF/Ibge 1995-96, segundo classes de renda selecionadas. As famílias com os maiores recebimentos médios mensais *per capita*, da classe de renda de mais de 30 salários mínimos, estão nas regiões metropolitanas das Regiões Sul, Sudeste e Centro Oeste, como era de se esperar. Por outro lado, as famílias mais ricas são relativamente mais pobres em Belém, Recife, Fortaleza e Salvador. Nessas áreas, os recebimentos médios mensais *per capita* das famílias mais ricas

são menores quando comparados às outras áreas metropolitanas do país.

Em relação às famílias pobres, as regiões metropolitanas de Recife, Salvador e Fortaleza apresentam as famílias, da classe até dois salários mínimos, com menor recebimento médio mensal *per capita* entre todas as áreas metropolitanas. Ou seja, nessas áreas estão as mais pobres famílias classificadas no primeiro estrato de renda. Brasília, Belém, Goiânia e Belo Horizonte podem ser consideradas as regiões onde as famílias até dois salários mínimos têm um recebimento *per capita* próximo à média das áreas metropolitanas. Por fim, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba e Porto Alegre são as áreas em que se observam as maiores rendas médias *per capita* das famílias que recebem até dois salários mínimos. Nestas regiões,

politanas que apresentam os menores recebimentos médios mensais *per capita* na classe até dois salários mínimos, são aquelas que apresentam igualmente as piores distribuições de renda entre todas as áreas pesquisadas, avaliadas pelo índice de Gini³. A razão entre a renda média dos 10% mais ricos e dos 40% mais pobres da população é maior nessas áreas metropolitanas, indicando também maior distância entre as famílias pobres e ricas. Observa-se ainda que também nessas áreas as famílias com ganhos até dois salários apresentam uma renda média mensal *per capita* abaixo do valor da linha de indigência, respectivamente, R\$ 51,60 e R\$ 39,30 mensais *per capita*. Portanto, o problema dessas áreas metropolitanas é tanto de insuficiência de renda como de sua má distribuição.

Tabela 1 - Rendimento familiar mensal *per capita*, segundo classes de rendimento por regiões metropolitanas, em R\$ de setembro de 1996

Regiões Metropolitanas	Até 2	Mais de 5 a 6	Mais de 10 a 15	Mais de 30
Recife	39,95	143,95	321,23	1.460,45
Fortaleza	39,24	125,32	298,63	1.597,87
Salvador	38,67	146,57	326,68	1.532,33
Belém	49,09	140,34	276,49	1.340,56
Belo Horizonte	53,08	159,12	327,60	1.794,39
Goiânia	50,25	171,83	349,18	1.793,86
Rio de Janeiro	61,77	166,51	363,68	2.208,79
Curitiba	58,97	173,02	377,89	1.730,67
Porto Alegre	56,49	181,57	366,93	2.049,06
São Paulo	57,62	176,26	354,39	1.719,46
Brasília	46,20	148,24	361,39	1.685,32
Total das Áreas	50,03	164,41	351,47	1.853,78

Fonte: POF/Ibge (1996).

portanto, os mais pobres ganham mais em relação às famílias do mesmo estrato de renda de outras regiões metropolitanas do país.

A tabela 2 mostra as medidas tradicionais de caracterização da distribuição de renda e os valores estimados das linhas de pobreza e de indigência para as regiões metropolitanas pesquisadas pela POF. É importante notar que Recife, Fortaleza e Salvador, as regiões metro-

politanas apresentam valores do índice do Gini relativamente próximos. O destaque é Curitiba, que apresenta a melhor distribuição de renda medida pelo índice

³ Quanto mais próximo de um for o valor do índice de Gini, pior é a distribuição de renda. Para uma discussão mais aprofundada sobre medidas de desigualdade de distribuição de renda, ver Hoffman (1998).

de Gini e pela razão entre a renda média dos 10% mais ricos e dos 40% mais pobres da população. Por sua vez, o Rio de Janeiro, dentre as áreas metropolitanas mais ricas do país, é aquela que apresenta maior desigualdade da distribuição de renda, tanto pelo índice de Gini quanto pela razão entre a renda média dos 10% mais ricos e dos 40% mais pobres da população.

As linhas de pobreza e indigência são os valores monetários que os indivíduos devem perceber mensalmente para não serem considerados pobres ou indigentes. Os valores dessas linhas possibilitam avaliar a insuficiência absoluta de renda, quando comparados com os valores da renda média mensal *per capita*, das famílias mais pobres nas regiões metropolitanas da POF/Ibge.

pela POF/Ibge. Um breve olhar sobre este gráfico já é suficiente para apreender o caráter inequivocamente regressivo do sistema tributário brasileiro considerado em sua totalidade.

Os tributos diretos incidentes sobre a renda bruta familiar são progressivos, isto é, sua incidência é maior conforme aumentam os rendimentos familiares. A carga tributária direta incidente sobre o recebimento das famílias que recebem até dois salários mínimos, na média das regiões metropolitanas, é pouco inferior a 2% de sua renda bruta. Para famílias com ganhos acima de 30 salários mínimos, a carga tributária direta perfaz em média cerca de 11% de sua renda. As famílias mais ricas pagam portanto, para cada real recebido, cerca de 11 centavos em tributos diretos. As famílias mais pobres pagam menos de 2 centavos.

Tabela 2 – Características da distribuição do rendimento familiar mensal *per capita* e linhas de pobreza e indigência

Regiões Metropolitanas	Gini	Participação		Renda			Linha		
		40- (%)	10+ (%)	Média	40- (A)	10+ (B)	A/B	Pobreza	Indigência
Recife	0,627	7,4	50,7	243,44	44,76	1.247,47	27,87	122,1	51,6
Fortaleza	0,632	7,8	52,6	243,49	47,28	1.280,17	27,08	94,8	39,3
Salvador	0,617	7,6	50,0	269,03	51,32	1.354,23	26,39	108,3	48,6
Belém	0,591	8,9	47,3	286,05	63,74	1.368,93	21,48	124,2	44,1
Belo Horizonte	0,583	9,1	46,8	420,39	95,62	1.966,67	20,57	87,3	38,7
Goiânia	0,602	8,3	47,7	436,17	90,74	2.088,49	23,02	103,2	42,9
Rio de Janeiro	0,606	8,6	49,9	437,32	93,86	2.187,83	23,31	109,2	49,5
Curitiba	0,554	10,0	43,2	484,97	121,38	2.106,65	17,36	102,6	45,6
Porto Alegre	0,588	8,8	46,8	516,15	113,01	2.436,22	21,56	121,5	55,2
São Paulo	0,562	9,4	43,8	523,46	123,43	2.297,09	18,61	119,4	49,8
Brasília	0,575	8,0	42,8	567,02	113,87	2.462,53	21,63	103,2	42,9
Total das Áreas	0,596	8,2	47,1	442,53	90,23	2.091,32	23,18		

Fonte: POF/Ibge (1996), e ARIAS (1999), para os valores das linhas de pobreza (R\$ set 96).

Carga tributária sobre famílias: principais resultados

A figura 1 mostra a carga tributária total – tributos diretos e indiretos – como percentual dos recebimentos familiares por classes de renda, considerando o total das áreas urbanas pesquisadas

Dito de outra forma, a carga tributária direta das famílias do último estrato de renda é seis vezes maior que a do primeiro, enquanto que o recebimento médio mensal familiar *per capita* é 37 vezes superior. A carga tributária direta suportada pelas famílias mais ricas é então cerca de seis vezes mais elevada que aquela suportada



pelas famílias mais pobres. Entretanto, as famílias ricas apresentam um recebimento médio mensal familiar *per capita* em torno de 37 vezes maior que as famílias mais pobres.⁴

Aceitando-se que um parâmetro de comparação da progressividade de um sistema tributário e, portanto, da sua equidade, são as diferenças da distribuição de renda observadas entre famílias e indivíduos, a evidência encontrada sugere que o grau de progressividade da tributação direta é insuficiente para compensar o alto grau de desigualdade de renda da sociedade brasileira.

Considerando-se as famílias situadas no estrato de renda entre 20 a 30 salários mínimos, com uma carga de tributos diretos de 6% de sua renda bruta, a progressividade dos tributos diretos é bem menos acentuada, já que estas famílias sofrem uma incidência dos tributos diretos apenas 3 vezes maior que a das famílias pobres.

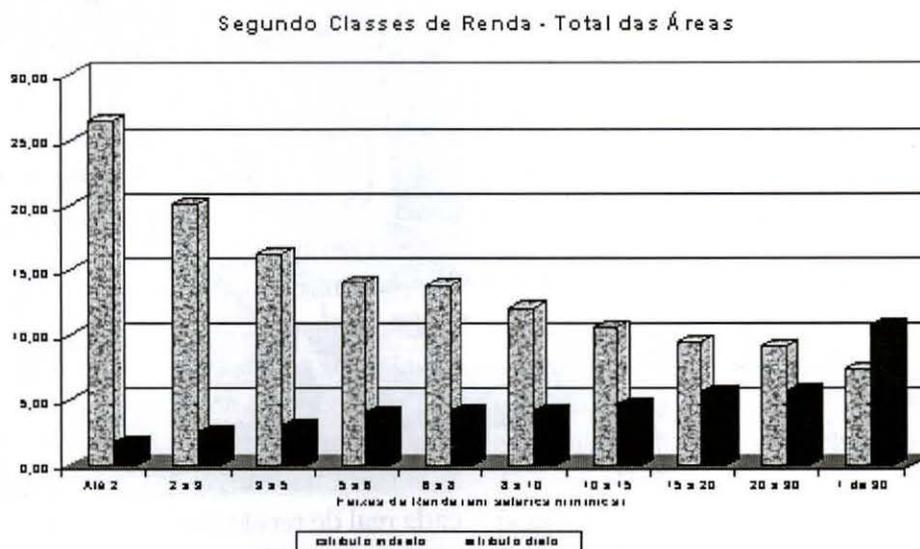
Os tributos indiretos, por sua vez, têm a propriedade de serem significativamente regressivos em relação à renda líquida – ou seja, descontados os tributos diretos – das famílias que ganham até dois salários mínimos. O total de tributos indiretos perfaz, em média, cerca de 27% da renda líquida dessas famílias. As famílias do último estrato de renda pagam apenas 7% de sua renda mensal em tributos indiretos. Ou seja, para

cada real de renda das famílias mais pobres, elas pagam quase 27 centavos em impostos indiretos. Em contraste, as famílias mais ricas pagam um pouco mais de sete centavos. Observa-se também que a percentagem da renda líquida destinada ao pagamento dos tributos indiretos se reduz à medida que a renda familiar cresce em todos os estratos.

De todo modo, retomando a análise da carga tributária total, quando se somam os percentuais de tributos diretos e de indiretos incidentes sobre os recebimentos familiares, verifica-se que a carga total de tributos pagos pelas famílias mais pobres é ligeiramente superior a 28%. As famílias com rendimentos até cinco salários mínimos mensais também têm uma carga tributária total maior que as famílias de maior renda. As famílias mais ricas, do último estrato de renda, por sua vez, destinam, em média, ao pagamento dos tributos apenas 18% de sua renda.

⁴ Para efeito de comparação, Rodrigues (1998) estima uma carga de tributos diretos – IR e Inss – sobre o rendimento de assalariados de, no mínimo, 19% para famílias até 2 salários mínimos e de 30% para famílias com mais de 30 salários mínimos. Embora a carga fiscal estimada em termos absolutos seja maior, pois o autor faz suas estimativas segundo a incidência prescrita pela legislação (estatutária), sua regressividade é ainda menor que aquela obtida pelos microdados da POF.

Figura 1 – Carga tributária direta e indireta sobre renda, segundo classes de renda em salários mínimos para o total das áreas, em %



Fonte: POF/Ibge (1996), microdados.

A evidência obtida sugere que o atual sistema tributário nacional apresenta em seu conjunto um caráter regressivo, uma vez que sua incidência recai mais pesadamente sobre as classes mais pobres, decrescendo à medida que crescem os rendimentos familiares, podendo ser um fator que contribui para a manutenção dos níveis de desigualdade de renda e pobreza observados no país. Sugere também, por outro lado, que modificações na atual estrutura tributária, que revejam o atual grau de regressividade do sistema, podem contribuir para a melhoria da desigualdade social e das condições de vida da população pobre. A atual tributação que incide sobre as famílias pobres e de baixa renda contrasta fortemente com as amplas renúncias fiscais decorrentes do quadro de guerra fiscal observado no país⁵.

Desoneração dos alimentos da cesta básica: um exemplo do alcance social da política tributária⁶

Os principais tributos que incidem sobre produtos alimentares no Brasil são o Icms e

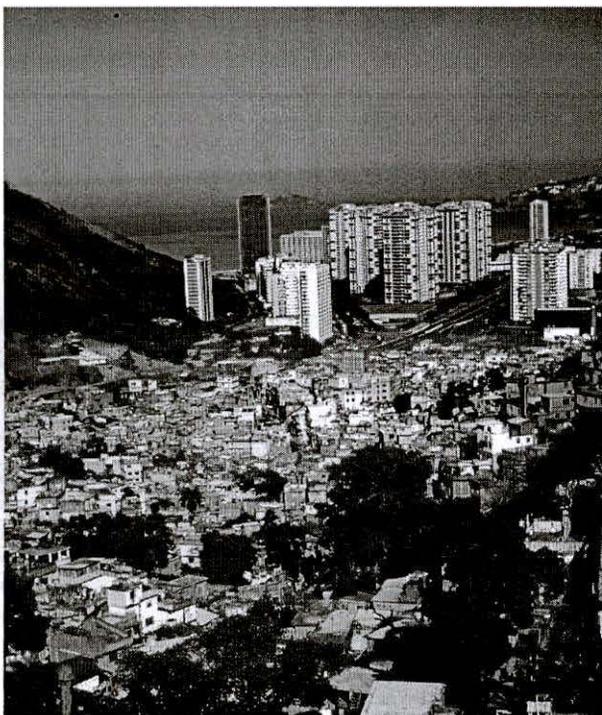
a Cofins. Dada a variabilidade de alíquotas do Icms, que é de responsabilidade dos estados, a carga tributária sobre alimentos varia muito conforme a Unidade da Federação. Assim, estados com bases

⁵ Embora não haja estudos com estimativas precisas, sendo portanto qualquer estimativa passível de contestação, um valor aventado para as perdas fiscais decorrentes de incentivos e isenções concedidos por um grupo de nove Unidades da Federação é de R\$ 39 bilhões. Foram considerados os benefícios fiscais concedidos pela Bahia, Distrito Federal, Espírito Santo, Goiás, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Paraná, Rio de Janeiro, Santa Catarina e Rio Grande do Sul (Folha de São Paulo, 20 de fevereiro de 2000, pág. 14). Essa é sem dúvida uma área de pesquisa que necessita urgentemente de uma estimativa razoavelmente precisa que avalie a relação custo/benefício decorrente da guerra fiscal.

⁶ Para a construção da cesta básica, definiu-se um conjunto de alimentos a partir da cesta proposta pela Cepal (1989), composta de 32 grupos de alimentos. Dessa cesta foram selecionados 39 produtos de maior relevância no atendimento dos requisitos calóricos e protéicos das famílias, e que são mais representativos em termos de seus hábitos de consumo. Para maiores detalhes, ver Magalhães *et alii* (1999).

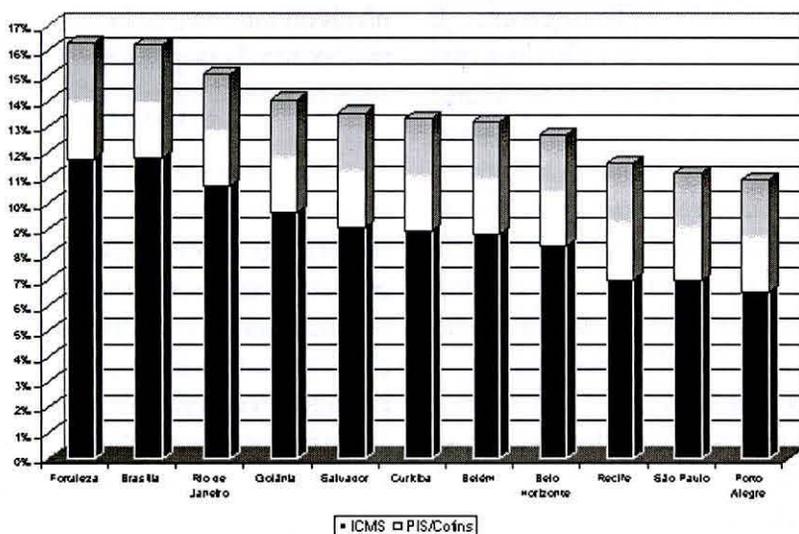
industriais diversificadas, como São Paulo, dispensam tratamento tributário privilegiado para produtores de alimentos, uma vez que dependem pouco das receitas advindas da arrecadação desse setor. Em contraste, estados que não possuem tal característica concentram suas bases arrecadoras justamente no setor agrícola. Tem-se, portanto, um quadro absurdo em que os estados mais pobres da Federação são justamente os que tributam mais pesadamente os alimentos, tomando-os assim bem mais caros para a população.

De modo geral, no entanto, os alimentos no Brasil, inclusive os de primeira necessidade, como arroz feijão e carne, são demasiadamente onerados pela tributação – 14,1%, na média das regiões urbanas, especialmente em relação a parâmetros internacionais (inclusive dos países do Mercosul). Quando se considera o peso da alimentação no orçamento das famílias de baixa renda, que é da ordem de um terço de seus rendimentos (Werneck Vianna *et alii*, 2000, p.37), constata-se o grau de iniquidade que esta forma de tributação assume. A figura 2 apresenta o peso dos tributos citados no custo de aquisição da cesta básica.



Neste sentido, uma política tributária de desoneração dos alimentos da cesta básica constituir-se-ia numa ação social com alto grau de focalização. Isto porque os principais beneficiários seriam justamente as famílias

Figura 2 – Carga de ICMS e PIS/Cofins sobre o custo da cesta de produtos alimentares nas áreas urbanas, em %



Fonte: Dados básicos POF/Ibge 1995/96 e Secretarias Estaduais da Fazenda. Elaboração própria.

situadas nos estratos inferiores de rendimentos. Em que pese o fato de os ganhos de renda dessas famílias serem relativamente modestos (variando entre 7% em Fortaleza e 2,5% em São Paulo), os resultados configuram-se altamente promissores no que se relaciona à diminuição dos contingentes de pobres e indigentes na população considerada (tabela 3).

Nordeste. Rio de Janeiro e São Paulo concentram mais da metade (54%, equivalentes a 465.665 pessoas) do total deste contingente, o que se justifica, evidentemente, pelo fato de suas populações totais serem muito maiores que as das demais áreas urbanas.

De todo modo, o que se observa, em síntese, é que políticas tributárias com enfoque nos

Tabela 3 - Populações de pobres, indigentes e de pobres não-indigentes considerando-se a incidência ou a isenção da carga fiscal sobre alimentos e seus respectivos diferenciais

Áreas urbanas	População de indigentes			População de pobres			População de pobres não indigentes		
	com tributos	sem tributos	diferencial	com tributos	sem tributos	diferencial	com tributos	sem tributos	diferencial
Belém	88.604	56.618	31.986	441.489	421.835	19.654	352.885	365.217	-12.332
Belo Horizonte	96.671	71.050	25.621	614.784	551.287	63.497	518.113	480.237	37.876
Brasília	66.532	40.851	25.701	309.962	296.794	13.168	243.410	255.943	-12.533
Curitiba	63.393	47.001	16.392	338.472	296.681	41.791	275.079	249.680	25.399
Fortaleza	363.648	256.351	107.297	1.154.397	1.084.821	69.576	790.749	828.470	-37.721
Goiania	54.735	41.479	13.276	226.154	208.473	17.681	171.399	166.994	4.405
Porto Alegre	177.448	141.096	36.352	654.906	604.714	50.192	477.458	463.618	13.840
Recife	697.094	582.489	114.605	1.634.019	1.578.351	55.668	936.925	995.862	-58.937
Rio de Janeiro	565.069	384.819	180.250	2.492.931	2.223.986	268.945	1.927.862	1.839.167	88.695
Salvador	476.208	370.973	105.235	1.180.614	1.114.733	65.881	704.406	743.760	-39.354
São Paulo	481.730	377.858	103.872	3.103.345	2.906.625	196.720	2.621.615	2.528.767	92.848
Total	3.131.172	2.370.585	760.587	12.151.073	11.288.300	862.773	9.019.901	8.917.715	102.186

Fonte: Dados básicos POF/Ibge 1995/96 e ARIAS (1999). Elaboração própria.

A tabela 3 apresenta os valores absolutos das populações totais, de pobres, de indigentes e de pobres não indigentes, com e sem cargas tributárias sobre os produtos alimentares, das regiões pesquisadas, e suas respectivas variações dada a desoneração. É importante registrar que, do total de indivíduos que são içados da condição de indigência (760.587), cerca de 47% (359.123) residem nas áreas representativas das regiões Norte e Nordeste, o que evidencia os impactos regionais positivos que adviriam da eliminação da carga fiscal sobre alimentos: dito de outra forma, regiões mais pobres são as mais beneficiadas pela medida e dentro da população pobre, os indigentes são os mais favorecidos.

Cabe registrar também que, em termos absolutos, Recife, Fortaleza e Salvador incluem-se entre as áreas urbanas em que há maior número de pessoas a sair da condição de indigência. Em relação ao contingente de população que sai da condição de pobreza, este totaliza 862.773 indivíduos, dos quais 24% (210.779) pertencem às regiões Norte e

princípios de equidade e de justiça social possuem um amplo alcance, podendo vir a se constituir em instrumentos valiosos de redistribuição de renda e ativos, e consequentemente reduzir os níveis de miséria e pobreza em que vivem parcela majoritária da população.

Conclusões

A predominância da tributação indireta na carga fiscal, que se intensificou ao longo da década de 90, somada a uma tributação sobre a renda com baixo grau de progressividade quando comparada com as desigualdades sociais, resulta em efeitos regressivos do sistema tributário como um todo. Os dados expostos e comentados no estudo evidenciam este fato e trazem à luz inclusive outros aspectos.

Neste particular, deve-se chamar a atenção especialmente para o fato de serem as metrópoles mais pobres do país – as situadas no Norte-Nordeste – aquelas em que se verificam os maiores graus de regressividade na tributação. Cabe acrescentar que

outros resultados obtidos, que por questões de espaço não foram incluídos no presente artigo⁷, revelam que a maior parte da tributação direta – principalmente o Imposto de Renda – recai mais fortemente sobre a parcela assalariada da população, que arca com o tributo na fonte. Em consequência, emerge um quadro em que o principal mecanismo de correção das desigualdades oriundas da tributação indireta, o Imposto de Renda, incide sobre as camadas médias da população, e não sobre os segmentos cujas fontes de rendimentos apresentam maiores rendas médias familiares.

Em síntese, o que se apreende da evidência empírica obtida é que é possível estabelecer uma associação⁸ entre a estrutura tributária e os índices de extrema desigualdade que se verificam no Brasil. Não se trata em absoluto de determinar uma relação de causalidade, nem de afirmar categoricamente que a tributação vem a se constituir no principal fator a explicar a concentração de renda no país, mesmo porque isto foge aos objetivos do estudo. As causas do perfil distributivo brasileiro são bem mais complexas, possuindo raízes profundas e diversos aspectos tão ou mais importantes – entre os quais certamente se deve destacar a questão fundiária. O que se sugere apenas, na verdade, é que muito provavelmente o sistema tributário brasileiro, da forma como está estruturado, é um dos fatores a contribuir para a manutenção do quadro de distribuição desigual da renda, e portanto dos níveis de pobreza e de indigência.

Neste sentido, seria fundamental que se aproveitasse o momento atual de discussões da reforma tributária no sentido de se introduzir mecanismos que implementem de fato princípios de equidade na tributação no Brasil. Tais discussões, é forçoso reconhecer, têm se voltado quase que exclusivamente para as questões federativa e de competitividade empresarial. Estes são, sem dúvida, temas relevantes, e devem ser contemplados nos debates da reforma. Mas não deixa de ser desapontador constatar que se está perdendo uma rara oportunidade de aproveitar dois movimentos convergentes – a reforma tributária e o clima favorável ao tratamento

das questões sociais – para operar transformações de monta na estrutura distributiva brasileira.

Referências Bibliográficas

ARIAS, A. R. *Estimativas de indigência e pobreza no Brasil no período 1990-1996: resumo metodológico e resultados*. Brasília, Projeto Rede de Pesquisa e Desenvolvimento de Políticas Públicas, IPEA, Mimeo, 1999.

CASTRO, P. F., MAGALHÃES L. C. Recebimento e dispêndio das famílias brasileiras: evidências recentes da pesquisa de orçamentos familiares (POF) – 1995/1996. Brasília – IPEA, 1998. (Texto para Discussão Interna, nº 614)

CEPAL. *La pobreza a fines de los años noventa*, Santiago de Chile, CEPAL, mimeo, 1999.

HOFFMANN, R. A subdeclaração dos rendimentos, *São Paulo em Perspectiva*, 2(1), p.50-54, 1998.

HOFFMANN, R. *Distribuição de Renda: medidas de desigualdade e pobreza*. São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo, 1998.

IBGE. *Pesquisa de Orçamentos Familiares 1995/96*. Rio de Janeiro, IBGE, 1998. Mídia digital.

IBGE. *Pesquisa de Orçamentos Familiares 1995/96*. Rio de Janeiro: IBGE/Departamento de Índices de Preços, 1999. v.1. Despesas, recebimentos e características das famílias, domicílios, pessoas e locais de compra.

MAGALHÃES, L. C. G., SILVEIRA, F. G., TOMICH, F. A., VIANNA, S. T. W. Carga tributária indireta sobre alimentação e seus impactos na distribuição de renda e pobreza nas grandes regiões urbanas brasileiras. Brasília – IPEA/DISET, mimeo, 2000.

REZENDE, F. O peso dos impostos no custo da alimentação: análise do problema e propostas de redução, Rio de Janeiro, mimeo, 1991.

RODRIGUES, J. J. *Carga tributária sobre os salários*, Brasília – Secretaria da Receita Federal: Coordenação Geral de Estudos Econômico e Tributário, 1998. (Texto para Discussão nº 1)

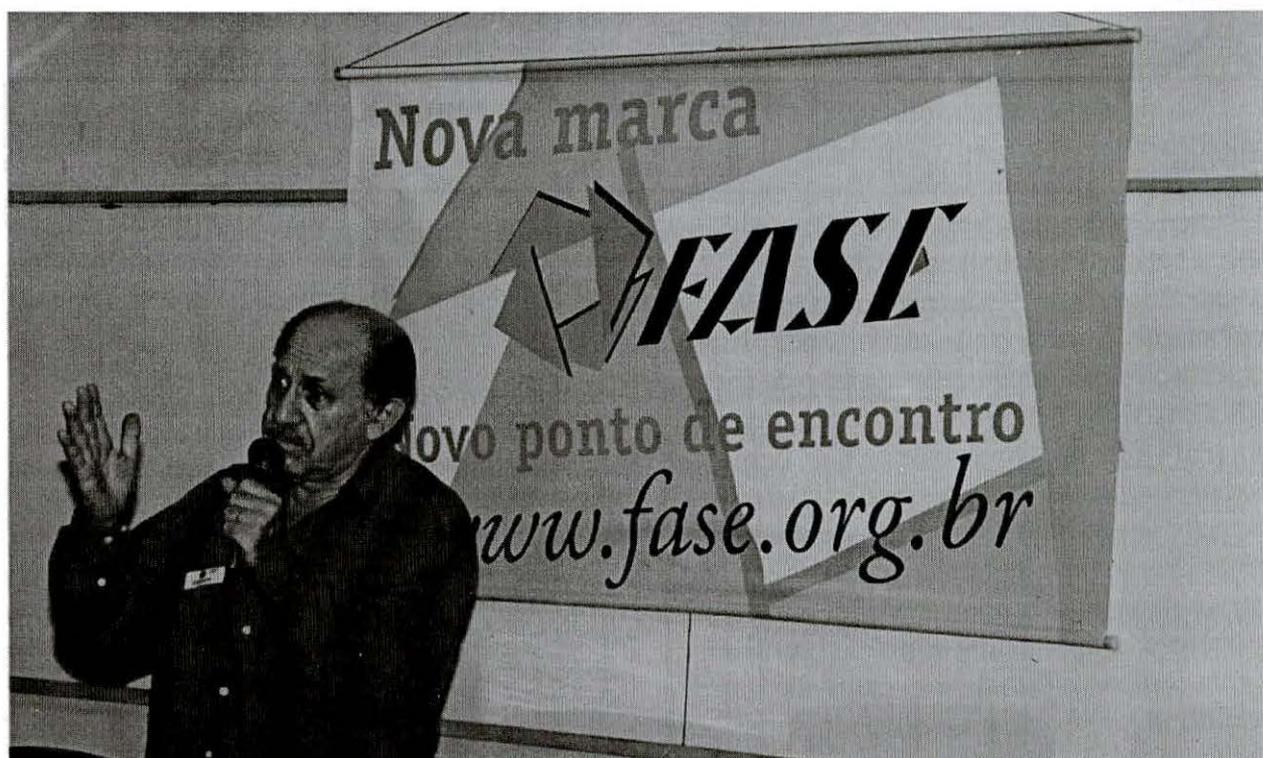
WERNECK VIANNA, S. T. *et alii Carga Tributária Direta e Indireta sobre as Unidades Familiares no Brasil: avaliação de sua incidência nas grandes regiões urbanas em 1996*. IPEA, Texto para Discussão nº 757. Brasília, agosto de 2000.

⁷ Para uma abordagem da carga tributária por tipo de recebimento no Brasil, ver Werneck Vianna *et alii* (2000).

⁸ Que merece inclusive um estudo mais aprofundado, com uma metodologia estatística mais robusta.

Economia Solidária: possibilidades e desafios*

Paul Singer**



* Este texto foi extraído da palestra proferida pelo Professor Paul Singer no Sindicato dos Engenheiros no Rio de Janeiro. Este evento foi promovido pelo Núcleo de Trabalho e Renda da FASE Nacional e coordenado por Rosemary Gomes.

** Doutor em Sociologia (1966), Livre-Docente em Demografia (1968), Professor Adjunto (1981) e Professor Titular de Macroeconomia (1984), todos estes títulos obtidos na Universidade de S.Paulo. Atualmente é Professor Titular da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP e Coordenador Acadêmico da Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da USP.

É autor de 23 livros, dentre estes *Globalização e desemprego: diagnósticos e alternativas*, S.Paulo, Contexto, 1998, *Utopia militante: repensando o socialismo*, Petrópolis, Ed.Vozes, 1998, *O Brasil na crise: perigos e oportunidades*, S.Paulo, Ed.Contexto, 1999, e, ainda, *Economia Socialista* (em colaboração com João Machado), S.Paulo, Editora Fundação Perseu Abramo, 2000 e Singer, Paul e Souza, André Ricardo de (org.), *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*, S.Paulo, Ed. Contexto, 2000.

Não há a menor dúvida de que as primeiras cooperativas que surgem na História Moderna ocorrem durante a Revolução Industrial, com características explicitamente socialistas. Isto é, se tenta inventar uma empresa produtiva em que não haja separação entre propriedade e trabalho, quer dizer, todos os que trabalham são proprietários por igual desta empresa. E isso acontece no momento em que o capitalismo industrial tem um enorme avanço, se espalha sobre a Inglaterra e, mais tarde, sobre a Europa, América do Norte, o resto do mundo. O desafio que o cooperativismo apresenta ao capitalismo no começo do século XIX é um desafio frontal e insurrecional-revolucionário. Essa primeira onda revolucionária em que sindicato e cooperativa eram praticamente idênticos (as cooperativas até hoje se consideram filhas do sindicalismo), foi derrotada pelas armas clássicas da repressão: depois de fazer locautes, mandar todos os trabalhadores para a rua e obrigá-los pela fome a se submeter, o patronato inglês inventou as “listas negras”, das quais constava o nome das pessoas que eram de sindicatos, que, por sua vez, foram declarados ilegais. Estas pessoas passavam a não conseguir nenhum tipo de emprego e, para tirar qualquer dúvida, as pessoas que iam trabalhar nas empresas tinham que assinar um juramento de que não se filiariam a qualquer sindicato. Então este foi o primeiro episódio.

Daí sobrevivem algumas cooperativas e o cooperativismo dá um enorme salto adiante através da formação de cooperativas de consumo. Cooperativa de consumo é o oposto simétrico da cooperativa de produção, ou seja, a cooperativa de consumo é uma união de consumidores que juntam seu parco dinheirinho para garantir um melhor consumo alimentar.

E por que os trabalhadores organizaram estas cooperativas? Porque os salários eram tão baixos para os trabalhadores não qualificados na Inglaterra nessa época, que eles não conseguiam comprar a comida a não ser adulterada (por exemplo, cal misturada na farinha de trigo), cujos preços eram mais baixos. As primeiras cooperativas de consumo

davam toda ênfase à pureza dos alimentos que vendiam aos seus sócios.

As cooperativas de consumo ficaram imensas. Elas eram eficientes e foram um ensaio socialista, porque ensinavam os trabalhadores comuns a gerir grandes empresas. As cooperativas inglesas criaram uma central de cooperativas por atacado. Essa central importava chá da Índia, manteiga da Dinamarca, trigo dos EUA e dominava uma boa parte do mercado britânico. Chegou a ter frota comercial, plantações nas colônias e inclusive fábricas de alimentos, de roupas etc. na própria Inglaterra.

Criou-se dentro desse cooperativismo de consumo uma elite de gerentes do cooperativismo operário. E aí tivemos a primeira grande prova da degeneração das cooperativas. Isso é um fato importante que vai se repetir insistentemente. A degeneração acontece quando os empreendimentos dão certo economicamente. Quando o êxito econômico acaba se transformando num fim em si, aparece uma incompatibilidade total com os princípios do próprio cooperativismo. Os princípios do cooperativismo que vêm com Rochedale¹, afirmam que todos são iguais. Significa dizer que todos os cooperados têm a mesma cota de capital, todos têm um voto por cabeça, todos se fazem representar, todos participam das decisões.

Nas empresas que essas cooperativas de consumo criaram, a partir de 1870, os seus dirigentes acharam mais prático adotar o trabalho assalariado. Isso é uma violação total aos princípios do cooperativismo – transformar os cooperados em patrões. E isto é muito comum hoje. Pensem nas nossas cooperativas agrícolas. Quando ficam grandes e poderosas, as cooperativas passam a ter empregados, trabalhadores em usinas de pasteurização de leite, manteiga, queijo, processamento de cereais. Hoje temos grandes cooperativas agrícolas que são patronais no sentido de que exploram o trabalho de agrônomos, engenheiros, economistas, e trabalhadores de toda espécie.

¹Primeira cooperativa moderna fundada em 1844 por 27 tecelões e uma tecelã em Rochedale, Inglaterra.

Esta questão causou, e isso é importante historicamente, uma profunda divisão no sindicalismo inglês e mundial, porque, não foi aceito pacificamente pelos outros cooperadores e houve um debate que retardou por muitos anos a formação da Aliança Cooperativa Internacional. No final das contas o debate foi encerrado com a vitória dessas cooperativas que empregam assalariados. E hoje na Aliança Cooperativa Internacional, assim como na OCB, (Organização das Cooperativas Brasileiras), existem cooperativas cujos sócios não são pessoas físicas, o que já é um absurdo do ponto de vista dos princípios do cooperativismo. Cooperativas de 1º grau que têm como sócios empresas capitalistas. É uma completa inversão de valores: uma forma igualitária e democrática de organizar uma atividade econômica vira uma associação de empresas que exerce um monopólio. A Açúcar União, p.ex., é um monopólio da produção de açúcar e é uma cooperativa.

Portanto, o cooperativismo na verdade tem dois campos. Por um lado, continua tendo as cooperativas autênticas que eu chamaria de socialistas, solidárias, igualitárias, democráticas, em que os sócios são trabalhadores ou são consumidores, são pessoas físicas e aí a igualdade faz todo sentido. E, por outro, as que levam à frente uma visão capitalista como as agrícolas em que você tem grandes fazendeiros capitalistas explorando pequenos camponeses ou os grandes fazendeiros e os pequenos produtores associados na mesma cooperativa.

À primeira vista não se sabe o que cooperativa é. Tudo tem o nome de cooperativa, tudo pertence às mesmas federações etc., mas olhando um pouco a composição percebe-se imediatamente a enorme diferença.. Essa distinção é absolutamente vital em termos de valores, em termos de orientação e em termos de prática. Não obstante, estamos todos juntos sob a denominação de cooperativa. Por que não nos separamos? Por que nós não criamos um campo do cooperativismo popular, socialista, dos trabalhadores e deixamos os outros do outro lado?

É uma boa pergunta. Eu não sei exatamente a resposta, mas acho que a pergunta tem que ser discutida entre nós. Há uma razão prática e que certamente pesa nessa ambigüidade mal tolerada: é que hoje a grande maioria dos países incentiva o cooperativismo. São políticas apoiadas tanto pela esquerda como pela direita. Todos os países têm leis de proteção ao cooperativismo – incentivos fiscais – e outros privilégios dados às cooperativas. Essa é uma das razões para que empresas capitalistas assumam a forma de cooperativa. Mas, isso provavelmente é uma das razões porque as cooperativas autênticas, as cooperativas solidárias, também adotem o nome e tentam se manter enquanto cooperativas, porque na competição com as empresas capitalistas ter as vantagens da legislação provavelmente é importante.

Eu queria, a partir desse preâmbulo, discutir um aspecto central disso que chamamos de economia solidária. Acho que já ficou claro que economia solidária são formas de organização econômica que adotam os valores da democracia levados até as últimas conseqüências dentro da área econômica: de que todos são iguais, todos têm o mesmo poder de decisão, se tiver que delegar todos votam por igual e as pessoas que os representam têm que se submeter à sua vontade senão são destituídas e são eleitas outras. Então, economia solidária é uma forma democrática e igualitária de organização de diferentes atividades econômicas.

Mas a igualdade e a democracia são absolutamente centrais. Eu insisto nisso sem querer ser infantil ou radical. Se nós olharmos a realidade - e eu estou pela Unitrabalho numa equipe que está há anos tentando estudar o que há de economia solidária no nosso país - percebemos que a economia solidária está crescendo imensamente e que nesse mundo enorme de cooperativas, associações etc., formais e informais, esses princípios se aplicam de uma forma extremamente desigual. Mesmo quando eles estão nos estatutos - não estou falando agora das cooperativas em que os sócios são empresas capitalistas, mas do nosso lado, das que estatu-



tariamente e no seu discurso pretendem ser democráticas e igualitárias - muito poucas destas cooperativas são efetivamente democráticas e igualitárias. Por quê? Porque raramente as instituições humanas cumprem totalmente os seus desígnios e as cooperativas não são diferentes. Vamos olhar, só para pegar um exemplo muito próximo do cooperativismo, os sindicatos. O que são os sindicatos? São associações voluntárias de trabalhadores, necessariamente democráticas, cuja finalidade é defender os interesses comuns dos trabalhadores. Se nós pegarmos todos os sindicatos brasileiros, se nós conseguíssemos fazer uma boa pesquisa, não uma pesquisa formal com o olhar de fora, mas entrar lá dentro, ver como é que funciona, o que nós encontraríamos? Provavelmente uma minoria de sindicatos que atuam inteiramente de acordo com o seu programa. Outros são totalmente patronais, alguns chegam a ser meros departamentos de polícia política, são repressivos, vendidos etc. Mas muitos outros ser revelariam autenticamente democráticos e representativos. E a maioria possivelmente estaria entre os extremos, não sendo integralmente uma coisa nem outra.

E se nós tomássemos as escolas? Se nós tomássemos as igrejas? Se nós tomássemos as famílias, falando de uma instituição que é íntima e cara a todos nós? Quantas dessas instituições são perfeitas no que se refere a sua verdadeira vivência em relação aos seus ideais? Poucas. Então seria espantoso se nós, no meio dessa humanidade que nem sempre consegue cumprir todos o seus propósitos, não consegue realizar na prática todos os seus ideais, encontrássemos num campo específico da organização econômica uma série de organizações maravilhosas, de fato inteiramente democráticas, inteiramente igualitárias. Não seria de se esperar mesmo.

A economia solidária, no entanto, é um projeto que se realiza de fato, e assim como existem esses processos degenerativos, existem os processos regenerativos dos quais é muito importante falar também. Assim como sindicatos, igrejas, famílias degeneram, tomam-se piores, fogem aos seus ideais, eles também podem se recuperar e muitas vezes se recuperam, a mesma coisa acontece com as empresas solidárias. Na medida em que permanece uma base viva de democracia e igualdade, enquanto

há propostas e ideais, sempre existe a oportunidade e a possibilidade que um certo grupo de sócios se organize, tome a cooperativa e volte a fazer com que ela seja autêntica como muitas vezes, no passado, ela foi.

O que eu quero dizer em resumo é que a economia solidária é uma coisa humana. Ela é falível, cheia de altos e baixos, mas, enquanto força total, enquanto movimento coletivo, nós podemos dizer, sem nenhum exagero que a economia solidária é uma resposta a uma profunda crise social que a reestruturação produtiva, as novas tecnologias, a falta de crescimento econômico e a globalização acarretaram, marginalizando uma grande quantidade de trabalhadores, de pequenos empreendedores e de camponeses pelo país afora.

Como resposta a essa crise, a economia solidária, que já existia no Brasil em outras circunstâncias, renasce com muito vigor e tem êxito no sentido de reintegrar à atividade produtiva, a esta altura, provavelmente, centenas de milhares de pessoas. Ela cumpre um importantíssimo papel econômico, social e político. Hoje inúmeros trabalhadores estão formando cooperativas nos assentamentos de reforma agrária, estão transformando empresas em vias de falir, ou que já faliram, em cooperativas ou empresas coletivas geridas pelos próprios trabalhadores, reabilitadas pelo esforço comum dos seus próprios trabalhadores e assim por diante. O que motiva esses trabalhadores todos, os seus sindicatos, e os que lhes dão apoio é lutar contra a pobreza, contra a exclusão social, contra o desemprego.

No entanto, se nós olharmos para mais longe, para uma perspectiva de futuro um pouco maior, se nós pensarmos no Brasil daqui a cinco, dez anos, essa semente que está sendo lançada é muito mais do que uma forma de evitar a marginalização, o desemprego e a pobreza. **Ela é um ensaio de uma economia oposta ao capitalismo.** Isto me parece extremamente importante. É uma grande experiência social e enquanto tal ela é válida em si. Será que ela vai nos levar ao socialismo? Eu acho que é bem possível.

Queria contar sobre uma experiência da qual eu participei quando jovem. Foi a única experiência de economia solidária de que participei na minha vida. Era um movimento de jovens judeus que levava à formação de kibbutzim em Israel. O kibbutz é a forma comunista integral mais autêntica do século XX. Eu acabei ficando no Brasil e saí direto desse movimento para o Partido Socialista para continuar a luta no meu próprio país. Meus companheiros que emigraram para Israel formaram lá o kibbutz Bror Chail, que existe até hoje, e está na terceira geração. Isso aconteceu em 1950, hoje os meus companheiros são os avós das pessoas que tocam esse kibbutz.

É triste dizer que a experiência kibbutziana hoje se encontra numa forte crise. Muitos estão adotando princípios capitalistas. Quando era autêntico não havia dinheiro no kibbutz. As pessoas trabalhavam, o kibbutz vendia a sua produção (que era agrícola no começo e depois foi industrial, hoje são serviços) e com esse dinheiro se comprava tudo aquilo que os membros do kibbutz precisavam consumir: roupa, comida, televisão, roupa de cama, o que fosse. Eram pobres no seu início, depois começaram a melhorar de vida. Essa foi uma experiência de grande escala. O movimento kibbutziano chegou a ter, e ainda tem, cerca de 120 mil membros, a população total, somando-se as crianças, deve ser um pouco maior, distribuída em cerca de 200 kibbutzim que são aldeias comunistas, como as sonhadas por Owen.

A economia de Israel entrou em crise nos 1980, as dívidas se multiplicaram por causa da elevação dos juros e os kibbutzim foram obrigados a reduzir o seu padrão de vida. Eles tinham tido um padrão de vida similar ao da classe operária de Israel, que é alto, e tiveram que reduzi-lo, o que é extremamente doloroso. Isto destruiu (era a terceira geração, é importante lembrar) a solidariedade. Cada um começou a olhar quantas vezes o outro fazia telefonemas internacionais, porque a conta era comum, quantas vezes o cara esquecia a luz acesa, a água correndo, já que o consumo era coletivo etc. Começou a despertar

a idéia de que os que se esforçam mais, os mais competentes, não podem sofrer por causa dos menos competentes, dos mais infelizes, inábeis, egoístas ou irresponsáveis. Entrou o individualismo e o resultado foi que num certo número de kibbutzim não só adotou o rendimento monetário como resolveu pagar aos membros rendimentos diferenciados, embora o piso fosse o salário médio do país.

Há um grupo importante de kibbutzim, cerca de 1/3, que se mantém autêntico e são exatamente os que estão em melhor situação econômica hoje. Eles não estão sendo coagidos a reduzir o seu padrão de vida e todos os valores tradicionais têm sido mantidos. Os que foram mais atingidos estão praticamente se transformando em assentamentos capitalistas. Aí vem uma nota irônica: quando os primeiros kibbutzim começaram a acabar com tudo que era solidariedade, coletivismo, o curador das cooperativas de Israel interveio e disse: “Vocês têm que devolver a terra porque vocês receberam essa terra para fazer economia solidária”. Eles queriam, inclusive, construir apartamentos para pessoas idosas e alugar, para ver se ganhavam um pouco mais de dinheiro e isso é contra aos princípios cooperativos. Então a autoridade pública foi puxar a orelha desses kibbutzim.

Por quê estou contando isso? Porque cada vez que uma grande experiência solidária fracassa, eu tenho a impressão, e acho que outros como eu também, de que acabou o mundo, que a grande esperança acabou, enfim, de que não dá certo. Acho que estamos errados em encarar isso assim. Essas experiências se constroem, elas dão lições importantes. Se no futuro nós tentarmos voltar a construir formas coletivas de vida, certamente não faremos como os kibbutzim fizeram.

O kibutz foi construído em cima de uma idéia complicada da comunidade como uma grande família. E, como numa família, você faz pelos seus filhos ou pelos seus pais o que for necessário, exige-se dos membros uma entrega ilimitada. Acontece que à medida que a situação piora, de

repente se começa a medir, a competir, a dizer “ele faz, só porque a mãe dele mora nos Estados Unidos, três chamadas internacionais por semana, eu não faço nenhuma e ele recebe igual”. O que eu estou querendo dizer é que a proposta do kibbutz foi uma proposta irreal em termos de que nós não somos maravilhosos, nós podemos até nos dispor a ser maravilhosos em momentos em que a luta exige, mas nós provavelmente queremos ter uma vida normal depois disso. As relações de confiança, de solidariedade têm limites, tem os limites do nosso egoísmo, da nossa individualidade, da nossa integridade individual.

Todas as nossas experiências são válidas; as que fracassam, as que dão certo, as que degeneram e as que regeneram, à medida que somos capazes de registrá-las, de processá-las, de discuti-las, de transformá-las, dessa forma, em ensinamentos para avançar cada vez mais.

Eu falei de kibbutz que é uma experiência de um país estranho, de uma língua estranha, lá de Israel, mas eu poderia falar da experiência das cooperativas agropecuárias do MST. Foi uma experiência meio parecida. Essas cooperativas agropecuárias do MST no Brasil se inspiraram nos kibbutzim e nas cooperativas cubanas. Aqui também fracassaram em parte. Várias foram abandonadas e outras estão dando certo. Eu não me espantaria se os problemas que eles estão tendo não fossem algo análogo aos problemas que existem lá em Israel. Eu quero insistir que isso são vivências, não são apenas experiências, nós não somos camundongos de laboratório, somos gente.

A economia solidária progride negativamente, isto é, como resposta a alguma coisa muito ruim que é essa transformação econômica e social pela qual nós estamos passando e que vitima milhões de pessoas. Nós estamos oferecendo a estas pessoas uma proposta alternativa que é democrática e igualitária, e essas pessoas captam essa nossa proposta, fazem-na sua, aceitam os valores e em vez de procurar saídas capitalistas estão aceitando embarcar numa aventura que é

uma saída anticapitalista num país inteiramente capitalista. Eu acho que fazem bem, acho que são racionais. A maneira mais digna de sair de uma grande dificuldade é coletivamente, não uns as custas dos outros.

A sociedade capitalista não consegue se reproduzir enquanto todo social sem negar a sua própria lógica. Uma das primeiras coisas que se aprende no curso de Economia é trabalhar com um fantoche, com um homem hipotético que em latim chama-se *homo economicus* (o homem econômico), o homem que calcula, o homem que sabe racionalmente onde quer chegar e para chegar a seus objetivos, inteiramente pessoais, egoístas, ele vai fazer exatamente tudo aquilo que se esperaria de um ser racional. Esse homem não existe, ele é uma hipótese, mas é uma hipótese que se aproxima da realidade. Todos nós no mercado nos comportamos como o *homo economicus*.

No mercado sim, fora do mercado não. Imagine que sociedade monstruosa nós teríamos se todos os homens, todas as mulheres, todas as crianças se comportassem como perfeitos egoístas

racionais. A vida seria impossível. A vida comum seria impossível. E isto, os próprios ideólogos do capitalismo sabem perfeitamente bem. Então, eles procuram difundir nas pessoas uma espécie de esquizofrenia: seja racional e egoísta no mercado, seja generoso com sua família, com seus vizinhos. Na medida em que o capitalismo precisa desses valores pré-capitalistas, religiosos e outros mais para poder minimamente criar uma sociabilidade, ele abre uma imensa brecha para nós lançarmos esses valores no campo econômico.

Podemos nos perguntar: do mesmo modo que não há o *homo economicus* também não existe o *homo cooperativus*? Então, de que forma se vai poder, não dispondo desse tipo de indivíduo, levar adiante e com sucesso a luta cooperativa? O *homo cooperativus* seria a pessoa que se abre à cooperação, que se dá na cooperação, que tem abnegação, que coloca o seu interesse individual em segundo plano a favor do interesse coletivo ou dos que precisam mais. É um ser parcial. Nós não podemos pensar em criar uma sociedade – essa foi uma utopia triste – baseada



somente no *homo cooperativus*, em homens santos. Nós temos que criar uma sociedade decente, humana, boa para pessoas que também são egoístas, que também têm interesses próprios, que também se medem e têm inveja. É muito fácil ser *homo cooperativus* quando não se tem muito o quê repartir. É mais complicado quando há uma certa abundância e as coisas são relativas, aí é mais difícil, mas eu acho que a questão merece muita discussão. Temos que aprender a criar instituições que admitam o egoísmo como não sendo uma coisa insuportável. As pessoas devem poder ser egoístas dentro de certa medida nos momentos em que isso é tolerável. Não há outro jeito.

Eu vou falar de um dos grandes conflitos que aconteceram no kibbutz. Os artistas. O que o artista quer mais? É tempo para poder pintar ou esculpir ou escrever ou compor música. Isso significa que a comunidade tem que sustentá-lo. E aí como é que fica? Sobretudo se ele ainda não é reconhecido. Se nada do que ele pintou, esculpiu ou compôs rendeu um tostão. Isso acontece em nossas famílias quando se tem um filho artista. Ele pede um crédito aos pais, aos irmãos. Algumas vezes dá certo e outras não. Mas e quando é no kibutz? Quando é a *grande família*. Eu tenho um depoimento sobre isso. O kibutz dá um crédito: "Fica um ano, vê se escreve um romance, vê se empina... Se um ano passou e você não conseguiu escrever, passou o segundo ano e nenhum editor aceitou, vai pegar no pesado, você não dá pra isso." Nós temos que criar instituições solidárias, mas em que as pessoas não podem depender tanto do altruísmo de todo mundo, porque não é realista.

O exemplo do kibutz é extremo, mas esses problemas se repetem diariamente em nossas cooperativas. É só olhar de perto. Quem está vivendo a experiência cooperativa, seja como cooperado ou como assessor, como incubador, seja lá o que for, acho que sabe do que eu estou falando. Como é que faz quando um cooperado falta ao trabalho? Desconta o dia? Como é que faz para justificar a falta?

Algumas vezes é óbvio: faltou porque estava doente, todo mundo viu. Agora faltou porque o filho estava doente, ou porque o marido estava doente... Como é que é? E quando a pessoa tem uma retirada maior porque teve um gasto? A cooperativa é uma família não é uma empresa capitalista. Mesmo na empresa capitalista esses problemas afloram. Quem alguma vez trabalhou em Departamento de Pessoal (eu nunca fiz isso, mas eu posso imaginar) sabe que sempre há uma fila de pessoas pedindo favores, e, portanto, tem que haver critérios. Em última análise nossas empresas solidárias exigem sem dúvida nenhuma a realização da cooperação entre as pessoas, entre os sócios, e a solidariedade tem que ter limites.

Porque o pior que pode acontecer, e isso me vem à idéia por causa da crise dos kibbutzim, é quando os ideais da solidariedade e da cooperação são levados a um tal ponto que levam ao abuso. Aí estraga tudo! De repente se descobre que fomos todos enganados: "ele dizia que estava escrevendo, e estava indo para a farra". Esse processo de ter sido levado na boa fé é extremamente destrutivo. Então tem que tomar muito cuidado, temos que achar formas de realmente conseguir chegar a um equilíbrio, desculpem usar essa palavra, entre o egoísmo e o altruísmo, entre a cooperação e a competição.

Esta é a última definição que posso oferecer a vocês de economia solidária. A economia solidária é, nada mais nada menos, que a tentativa de levar ao campo econômico aquilo tudo que, no capitalismo, não se deve levar. Ou seja: não à competição; não à propriedade privada; não a ganhadores e perdedores do mercado. Vamos tentar criar exatamente na economia, exatamente no mercado, uma economia tão solidária, tão comunitária, tão igualitária, tão democrática quanto a sociedade que queremos criar no plano político, no plano religioso, no plano da convivência social. A economia solidária é portanto uma proposta integradora.

Os mais velhos hão de lembrar as grandes campanhas anticomunistas que nós tivemos aqui no Brasil, sobretudo no regime militar. Qual era

o grande argumento contra o comunismo? Não era o comunismo, era ser totalitário, era ser uma ditadura, era ser imposto. Não era isso? O comunismo em si mesmo não estava em discussão. A economia solidária não se impõe a ninguém, não pretende usar a força para nada, é uma proposta para pessoas que queiram se unir a outras pessoas comunitariamente para empreendimentos econômicos. A economia solidária se prende a valores muito fundamentais do ser humano, definidos por todas as religiões – os católicos, os crentes, os judeus, os mulçumanos, os budistas – e é por causa disso que ela é lógica, sobretudo, para as pessoas que estão precisando de uma saída.

Por outro lado, ela tem enorme dificuldade em se autocriticar, em se auto-reconhecer e vai chegar o momento em que, para que não precisemos fazer, como estou fazendo aqui, uma longa fala só para definir, só para circunscrever e aprofundar o significado da economia solidária, vai se tornar fundamental separar o joio do trigo e dar aos empreendimentos que têm estes princípios uma identidade claramente diferenciada.

Cooperativismo e Socialismo

Eu não acredito que nós vamos realizar o socialismo através da mera multiplicação de cooperativas, embora eu ache que isso seja muito importante. Para mim o socialismo é a democratização de todas as instituições humanas. São muitas frentes de luta e a economia solidária é uma delas. Por exemplo, nós duma democracia política participativa em grau muito maior do que nós temos hoje. As experiências de Orçamento Participativo são extremamente interessantes, são um caminho para o socialismo. É claro que no meio do caminho, antes de chegar lá, vamos ter que eliminar essa miséria urbana que hoje existe, essa carência de serviços básicos e assim por diante, o que transformará a participação nos orçamentos em outra coisa.

Hoje é uma luta inglória - estou falando como ex-Secretário de Planejamento que fez o

orçamento participativo em São Paulo² - por verbas para coisas elementares como asfaltar ruas, como urbanizar favelas, como construir um pouco mais de moradias para gente que está na rua. Estou imaginando que num outro patamar essa participação nos orçamentos será uma participação muito mais ampla e funcionará em todas as instituições estatais públicas. Nós estamos lutando nas nossas universidades para democratizá-las. Isso faz parte da luta pelo socialismo. Há luta nas igrejas para isso. Há lutas extremamente importantes de mulheres, de crianças, de velhos, de negros, de vários tipos de pessoas que são discriminadas e inferiorizadas na sociedade atual. Essas lutas levam ao socialismo.

O socialismo é inseparável de todas as lutas dos oprimidos e discriminados da sociedade. O socialismo não significa que nós vamos criar o paraíso na terra. Eu não acredito nisso. Mas vamos pelo menos chegar a uma situação em que as contradições que vão surgir serão radicalmente diferentes das atuais. Aí é que nós vamos saber que chegamos ao socialismo. Serão outras lutas. Eu não acredito e acho que nem vocês acreditam mais de que vamos chegar ao fim da História. Mas vamos evidentemente progredir, o que nos interessa é poder avançar. E já avançamos muito.

A democracia que temos hoje no Brasil não é a ideal, estamos muito longe de ser a democracia com a qual sonhamos e que precisamos de fato, mas é um primeiro passo. Quem viveu 22 anos de regime militar sabe muito bem do que estou falando. Não vamos abrir mão de nenhuma dessas conquistas. Eu vejo um processo de luta pelo socialismo e é um processo em que há avanços e recuos. Quase sempre quando há um recuo o avanço que se segue é maior. O movimento operário que ressurgiu depois do regime militar é várias vezes melhor que o movimento operário em que eu me formei nas lutas pré-golpe militar de 64. Não há dúvida que o PT não é o Partido

² Paul Singer foi Secretário de Planejamento na gestão de Luiza Erondina

Socialista melhorado, é uma coisa qualitativamente superior. Ainda que cheia de defeitos.

Nenhuma luta se subordina a outra. Vamos parar com essa história de que tem uma luta estratégica e que todas as demais são formas auxiliares daquela luta. Isso foi um grande erro cometido no passado. Era a luta pelo poder, pois se se tomasse o poder o resto vinha por si só. Nenhuma luta vai nos dar o poder definitivo. Todas elas são igualmente importantes – as dos negros, as dos índios, dos camponeses sem terra, das mulheres, das crianças e assim por diante.

A economia solidária em rede nacional

Outro ponto que gostaria de mencionar é de que é objetivamente indispensável aglutinar a economia solidária numa forte unidade nacional e quem sabe internacional. Caso contrário não vai dar certo, não vai ser possível competir com as empresas capitalistas somente mantendo os valores solidários. Podemos tomar Mondragón, não como um modelo, mas como uma experiência relevante, até para não fazer coisas que eles estão fazendo errado.

Mondragón é uma pequena cidade basca que tem o maior complexo cooperativo do mundo, tem um grande banco, indústrias, a maior rede de supermercados da Espanha, é um negócio muito grande, tem 42 mil pessoas trabalhando e é economicamente muito eficiente. Se consegue manter a autenticidade dos valores é uma outra discussão. Tentam, pelo menos. Não é um modelo, eu insisto, mas é uma experiência a ser estudada. Ou seja, como é possível construir no Brasil uma economia solidária vigorosa com cooperativas para serem compradoras ou vendedoras de serviços e produtos de e para outras cooperativas. Isto é absolutamente essencial.

Precisamos criar cooperativas de 2º grau, precisamos criar uma rede de crédito cooperativo com muitas cooperativas de crédito comunitárias para todos nós aprendermos a fazer finanças. Essa é uma habilidade essencial no mundo de hoje –

aprender a fazer empréstimo, a cobrar juros, a coletivamente decidir em que circunstâncias os empréstimos podem ser prolongados ou não, em que circunstâncias você liquida um empréstimo de um cooperado.

Outro dia o companheiro de uma cooperativa de crédito agrícola me perguntou: “Como é que a gente faz quando o companheiro definitivamente não vai pagar? Tiramos as terras deles?” É uma decisão terrível! Mas você tem que prever antes, não adianta esperar acontecer, você tem que ter normas para isso para tornar palatável e não destruir a comunidade inteira.

Enfim, acho que nós sabemos disso e estamos construindo isso. O projeto mais ambicioso é essa rede nacional de crédito cooperativo que a Agência de Desenvolvimento Solidário da CUT já está implementando em parceria com o Rabobank – um banco cooperativo da Holanda, um dos maiores do mundo, formado por 440 cooperativas de crédito, e o BNDES. Curiosamente, o BNDES está sendo parceiro nesta empreitada, o que vai implicar em superarmos, em quebrarmos a resistência feroz do Banco Central às cooperativas de crédito. O Banco Central neste momento quer destruir as cooperativas de crédito.

Para mim, cooperativa de crédito é importantíssima enquanto experiência socialista, importantíssima enquanto instrumento de fortalecimento da economia solidária. Temos que quebrar o monopólio dos bancos que cobram juros horrendos de todos nós. Temos que mostrar na prática que se pode criar um sistema de crédito eficiente cobrando 1/5 desses juros. Acho que nós podemos fazer isso. É o que nós vamos aprender, nós movimento de esquerda, enfim os que querem uma outra sociedade que não a capitalista. No país mais capitalista do mundo, os EUA, existe uma das maiores redes de cooperativas de crédito. Financiam casa própria, financiam cooperativas, enfim aplicam dinheiro a juros, mas é uma organização de massa, tem milhões de membros.

Economia Solidária Como um dos Eixos de uma Aliança Estratégica

O sujeito da Economia Solidária primeiramente é aquele que percebe o carecimento radical, a possibilidade de reorganização social, de apropriação de terra, de ocupação da fábrica, de construção de demandas. Vê a possibilidade de construção de cooperação, de articulação de um potencial, como é o caso de quem produz o Linux, de quem está no Movimento Sem Terra, porque precisam dessa mutação subjetiva. Portanto, parte da transformação social tem como um de seus núcleos potenciais de socialização, de projetos, de antagonismo, uma plataforma ligada ao cooperativismo, ao associativismo e à solidariedade. Mas uma outra parte da sociedade vai precisar acessar as condições de produzir isso. Vai ter que produzir uma ponte de alianças estratégicas, um conjunto de condições e antagonismos para atender carecimentos básicos. A economia solidária hoje remete para o acampado sem terra, para o engenheiro demitido, para o técnico em informática precarizado. Certamente, portanto, ela não diz respeito apenas ao proletário e sub-proletário desqualificado pela transformação tecnológica, pela automação microeletrônica nas fábricas.

Essa dicotomia entre egoísmo e socialização na prática é o seguinte: ou há uma demanda e uma exigência objetiva de uma cooperação coletiva baseada na inteligência comum de vários atores e vários sujeitos ou a economia solidária não se desenvolverá. Se há, então esse é o aspecto ligado à construção de um potencial de conflito que demanda competências estratégicas. A economia solidária visa dar competências estratégicas àqueles que estão no limbo, que estão no limite.

Para os outros, os que se encontram na exclusão absoluta, a intervenção sócio-política, a renda mínima, a alfabetização, o combate ao trabalho infantil etc. - políticas de Estado - se fazem necessários. Mas, certamente os sujeitos convivem juntos. Moram na mesma favela alguém que tem 2º grau e alguém que não tem nada. Moram na mesma territorialidade e contigüidade, mas estão

fragmentados. Operam na mesma economia social e sócio-criminal, por exemplo, a ponta complexa da informação narcotraficante e financeira e a ponta da exclusão sócio-criminal no território, na boca-de-fumo e nós vamos ter que lidar com isso.

E aí entra um outro aspecto importante da economia solidária, é que ela é uma forma estratégica para colocar a reorganização do setor produtivo e a potencialidade emergente da revolução microeletrônica e do novo trabalho coletivo que está lá nesses territórios. Uma das grandes disputas hegemônicas no mundo hoje diz respeito à capacidade do controle do potencial do trabalho intelectual coletivo que nasceu dessa superprodução em rede. E aí está um terreno que não diz respeito só à globalização financeira, aí está um conflito de classes de novo tipo. A nossa tarefa é perguntar: é possível que a economia solidária seja a forma de estabelecer essa ponte entre quem está no terciário superior, quem está semi-incluído, quem está na microinformática, no novo trabalho coletivo em rede, quem está na ponta da exclusão absoluta e quem tem essa possibilidade estratégica de ser ator coletivo e sócio-cooperativo e que se rapidinho não produzir solidariedade recíproca está frito?

A solidariedade não é só como cada sujeito organiza o seu empreendimento, isso é cooperativismo, isso é autogestão. A solidariedade é como politicamente esses sujeitos se articulam. E daí que a economia solidária seja uma ponta da inseparabilidade entre economia e políticas nesse momento do embate concreto nessa sociedade. Ela é complementar na Espanha e em outros lugares, mas no Brasil ela pode ser a ponte da aliança estratégica. Essa é uma hipótese de trabalho que vai além de construir o cooperativismo e, nesse sentido, tem a ver com a plataforma e com a bandeira política no redesenho das políticas públicas, no redesenho da política industrial, de ciência e tecnologia, etc.

Cunca Bocayuva – Diretor da FASE Nacional



Digo que a economia solidária pode ser um eixo de uma aliança estratégica. Digo isso com enorme hesitação porque tenho interesse nisso e me pergunto o quanto este interesse está me levando a acreditar no que eu quero. Mas, vejamos alguns argumentos objetivos. Em primeiro lugar, a Economia Solidária fecha um ciclo. Temos no Brasil conquistas muito importantes. Nossa democracia não é a pior do mundo. Temos grandes instituições democráticas e temos com isso avanços importantes no campo sindical, no campo partidário, no campo parlamentar. Não temos avançado no campo econômico, neste estamos muito atrasados. Nossos micro e pequenos produtores estão agora adquirindo cidadania e começando a se transformar em atores também e não meramente em figuras marginais no plano econômico. Isso é importante. Nós estamos multiplicando formas associativas novas e acho que com a Internet nós vamos, como sempre somos criativos, provavelmente pular lá para frente e ter a iniciativa. Estou

convencido disso. Então vai haver, ao lado dos sindicatos, ao lado do movimento popular reivindicativo e ao lado dos partidos políticos, esta coisa nova que é gente que ganha a vida experimentando uma sociedade diferente, oferecendo a quem queira o que poderia ser uma outra sociedade. Penso que esta experiência pode ser o eixo de uma aliança estratégica.

O eixo com o qual eu cresci e passei toda a minha vida era o partido político. Isso porque nós apostávamos totalmente no exercício do poder de Estado. Quer dizer, o Estado como grande transformador social. Não era uma idéia estúpida, o Estado foi muito importante no Brasil e acho que agora é um erro dizer que não tem mais importância. Só que nós avançamos em termos democráticos e desfibramos o Estado brasileiro. Hoje o presidente da República tem muito menos importância do que ainda se imagina. O prefeito é importante, o governador do Estado é importante, o vereador pode vir a ser importante. Na medida em que nós dividimos

melhor os poderes estatais tornamos o público mais próximo do cidadão e abrimos portas para esse cidadão entrar no público e participar. O partido político continua sendo extremamente importante a meu ver, mas ele não precisa ser necessariamente o eixo que organiza os outros. Pode ser que continue sendo, eu diria que neste momento ainda é, mas pode ser que no futuro seja um pouco diferente. Para isso seria necessário você ter uma organização econômica alternativa séria, de caráter socialista, que fosse capaz de polarizar com a forma capitalista hegemônica. É sobre essa base que talvez se possa ir construindo um outro eixo estratégico.

No entanto, uma grande parte da esquerda continua buscando respostas políticas que apontem para um confronto maior com o capital. Para estes a economia solidária não passa, no máximo, de um avanço lento e gradual que não interfere no capitalismo. E que afirmam que não vai dar certo, pois o capitalismo tem uma enorme capacidade de se apropriar das coisas que são contraditórias a ele e aproveitar para dentro de si mesmo. Como, por exemplo, as próprias cooperativas.

Talvez uma reflexão sobre o governo de Allende possa nos ser útil. O fato é que o Allende e sua coligação nunca conseguiram 51% dos votos no Chile. Ele não tinha um mandato para fazer o que fez. O pior não foi isso, é que ele não tentou fazer outra coisa a não ser expropriar a burguesia. E expropriou. No momento em que houve o golpe militar já não havia grande burguesia no Chile, isso é um fato. Todas as grandes empresas tinham sido expropriadas, mas isso não levou a socialismo nenhum. Tinha sido feita uma enorme reforma agrária, não havia mais latifúndio nenhum. Havia estatização, havia uma economia estatal que estava já nos seus inícios mostrando enormes dificuldades de gestão. Não houve infelizmente nenhuma tentativa de autogestão. Não obstante, tenho a maior paixão pelo Allende e sua experiência porque ela foi democrática de fato, foi autêntica de fato.

Não estou falando do Chile hoje. O Chile de Allende infelizmente passou ao largo dessa possibilidade, havia essa possibilidade e ninguém foi proibido de fazer, mas ninguém fez e, portanto, o embate que se deu foi um embate político, o país já estava profundamente dividido antes do golpe militar, uma maioria era contra a experiência que estava sendo feita. Mas a experiência não tinha perspectiva. A experiência mais positiva que Allende fez no plano econômico foi uma grande redistribuição de renda. Ele efetivamente ajudou os pobres, ele aumentou os salários baixos, causou uma melhora substancial no padrão de vida dos chilenos pobres e isso deslanchou uma imensa inflação. Já havia uma inflação de 500%, naquele momento mal represada, que iria se manifestar por inteiro, porque não se conseguiu reduzir o padrão de vida das classes altas. Ao melhorar o padrão de vida das classes baixas e não reduzir o padrão de vida das classes altas, o excesso de demanda acabou provocando a explosão dos preços.

A experiência do Allende e do socialismo chileno foi importantíssima para nós latino-americanos. Aquilo foi uma espécie de reedição da guerra civil espanhola, participavam argentinos, mexicanos, brasileiros etc. Ela foi uma grande tentativa de avançar com democracia para além do capitalismo e fracassou. Nós somos hoje devedores dos chilenos por essa imensa lição, mas não para repeti-la.

O problema básico é que o governo de Allende não tinha qualquer proposta socialista de fato. Aquilo que foi estatizado poderia ter sido transferido para os trabalhadores democraticamente, mas foi repartido entre os partidos da Frente Popular. O Partido Comunista ganhou uma série de empresas para dirigir, o Partido Socialista ganhou outra série de empresas, os cristãos socialistas que estavam participando ganharam outra série de coisas.

Agora vem a questão que eu acho que é importante sobre o confronto frontal com o capitalismo. A meu ver nós estamos con-

frontando com o capitalismo diretamente. O fato de nós demonstrarmos que uma empresa que fracassa na mão de um grande empresário capitalista, quando repassada aos seus trabalhadores eles a reabilitam e depois de alguns meses voltam a funcionar normalmente e pagam os seus salários e mais que isso, pagam os impostos que ele não pagava na agonia da empresa, é, a meu ver, um confronto direto com o capitalismo.

O que significa confronto político? Confronto político com o capitalismo é proibir o capitalismo? É expropriar a burguesia e dizer “aqui ninguém mais pode ser assalariado”. É essa a idéia? Se for essa eu sou contra. Se não é essa não tem como confrontar o capitalismo a não ser no plano econômico. Sou favorável que no socialismo os capitalistas possam continuar existindo e ser capitalistas. Se alguém quiser ser assalariado, é um



direito dele. Isso que se fez no socialismo real de perseguir com a polícia quem quisesse criar uma empresa capitalista foi um dos muitos absurdos realizados. Não é assim que se acaba com o capitalismo e sim permitindo que todo mundo que não queira não precise ser assalariado. Você abre a oportunidade a todos que queiram ser autônomos, coletiva ou individualmente. Essa é a forma de acabar com o capitalismo. Se ainda assim muita gente quiser ser empregada, é um direito dela.

Eu não estou falando isso de uma forma completamente hipotética. Nós estamos enfrentando essa situação aqui e agora. Quantas vezes uma empresa vai à falência e se abre a possibilidade dos trabalhadores ficarem com ela e uma parte grande dos trabalhadores diz “não, eu não quero, eu quero o meu fundo trabalhista

e quero ir embora porque eu não acredito na gestão coletiva, eu prefiro ser empregado, quero ter certeza dos meus direitos trabalhistas, do meu registro em carteira”. Embora ele saiba que é mínima a possibilidade dele conseguir outro emprego. Nós estamos fazendo essa experiência agora. Hoje em dia uma parte importante dos trabalhadores brasileiros quer ter patrão. Os meus companheiros da ANTEAG que estão diretamente envolvidos com 70 empresas médias e grandes assim como a Sandra Mayrink Veiga da Fase que trabalha em formação de cooperativas, me contam como alguns trabalhadores têm saudades do patrão: “Puxa, não tinha essa preocupação de se vai conseguir ou não pagar a retirada, se conseguimos vender ou não. Não tinha que ficar decidindo tudo toda hora, era mais fácil obedecer ordens etc.”

Nós estamos inventando, estamos encontrando uma forma de combater o capitalismo que no fundo é muito mais radical do que aquela de Allende. Ele queria fazer o socialismo para valer, mas o que ele fez foi criar um vasto capitalismo de Estado. Neste sentido, nós estamos sendo mais radicais. Posso me confrontar com o Banco Central que quer manter o monopólio dos bancos do sistema financeiro. Isso é um confronto que vamos ter que fazer. Mas, com o capitalismo o confronto é para superá-lo e isso exige a criação dum modo de produção superior.

Se eu crio uma empresa em que as pessoas que entram necessariamente integram o seu capital por igual e adquirem com isso pleno direito sobre a empresa enquanto donos e ao mesmo tempo trabalham nela, a meu ver eu levei valores anticapitalistas para uma atividade econômica. Ou se eu crio uma companhia de seguros cujos donos são os segurados eu criei evidentemente uma empresa completamente diferente de uma empresa capitalista de seguros. Poderia dar exemplo de uma cooperativa de crédito que dá no mesmo.

O argumento para criar uma cooperativa de crédito ao invés de um banco não é a eficiência. Elas não podem ser comparadas porque têm finalidades completamente diferentes. A única finalidade do banco é dar lucro para o banqueiro. Ele presta serviços porque é obrigado. O resto é propaganda, é ideologia. A cooperativa de crédito não tem banqueiro, a sua única finalidade é servir aos seus donos que são todos os associados. Eu não estou comparando formas alternativas para o mesmo objetivo. São objetivos diferentes. E aí vamos encontrar os meios lógicos e racionais para chegar a esses objetivos diferentes.

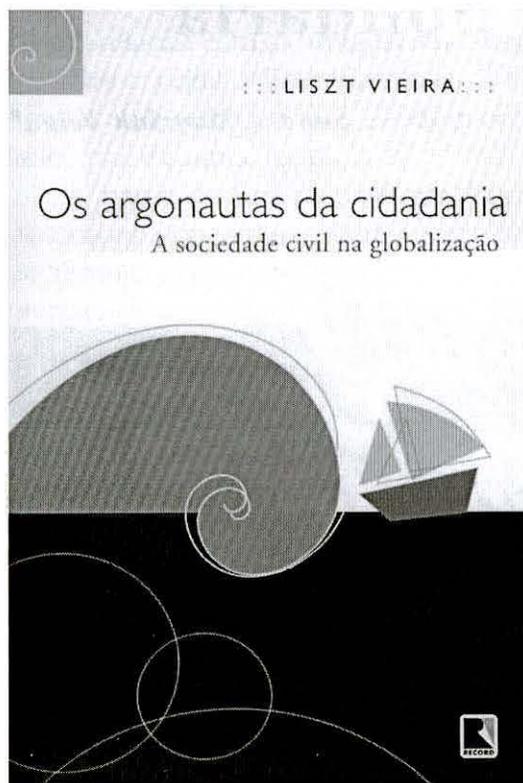
A empresa socialista ou, enfim, solidária, está metida ainda, por enquanto, no mercado capitalista, mas não é indispensável que esse mercado seja capitalista. Ou seja, ela pode criar o seu próprio mercado e uma dessas possibilidades seria criar novamente cooperativas de consumo. A cooperativa de consumo para o consumo a varejo fracassou no mundo inteiro,

estão fechando grandes cooperativas de consumo no Primeiro Mundo, não creio que seja fácil competir com vantagem com os *Carrefours* da vida. Mas, no campo da educação, da saúde, do seguro etc., a economia solidária é melhor que a economia capitalista.

Há amplos campos de desenvolvimento de um cooperativismo de consumo. Cooperativas de produção e comercialização de produtos artesanais têm se desenvolvido muito no Brasil. Cooperativas de habitação estão se multiplicando pelo Brasil, estão oferecendo habitação em melhores condições que as empresas capitalistas, pelo que eu estou informado, cobrando muito menos juros e sem esse risco imenso que as empresas têm de quebrar de vez em quando e deixar centenas de milhares de famílias que já pagaram a casa própria a ver navios.

A economia solidária não se deve restringir a reeducação do sistema de produção, mas deve também enfrentar a questão da reeducação da forma que se consome. Para que a economia solidária possa afirmar seus valores ela não deve ser competitiva. A experiência de Mondragon está mostrando isso. Mas é possível, quem sabe, criarmos um setor em que também o consumo seja organizado de forma solidária e aí não há necessidade de competir. Não é a competição que vai garantir a qualidade dos bens de serviços oferecidos aos consumidores.

Nós estamos pela primeira vez enfrentando diretamente a questão do modo de produção socialista. Não só no Brasil, mas no resto do mundo também. É uma nova tentativa. Isso já foi enfrentado pelos utópicos à sua maneira, fracassou, mas deixou lições importantes. Não sei se nós vamos fracassar ou não, mas a tentativa é extremamente sólida. Precisamos considerar rapidamente a possibilidade de que também a comercialização pode ser solidária. Eu não preciso produzir solidariamente e vender competitivamente. Eu posso criar tudo, quer dizer, até o consumo final eu posso criar cadeias em que os valores da democracia e da igualdade prevaleçam nas relações. Existem exemplos concretos.



Os Argonautas da Cidadania

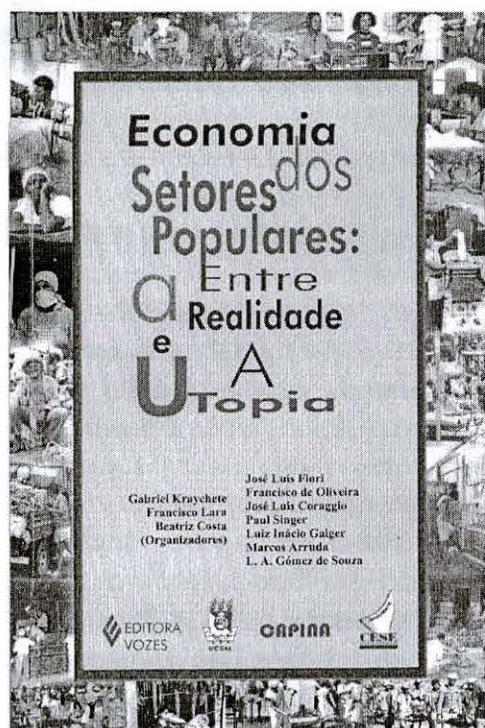
...Tendo como pano de fundo a crise do Estado nacional, Liszt Vieira propõe a reinvenção dos conceitos de democracia (democracia cosmopolita), de cidadania (cidadania pós-nacional e multicultural) e de sociedade civil (sociedade civil global) de modo a servirem de base à construção de uma política eficaz contra a globalização hegemónica, neoliberal. Trata-se de um livro importante, pela reflexão que contém, e oportuno, pela mensagem política com que nos interpela.

Boaventura de Sousa Santos

A Economia dos Setores Populares: entre a realidade e a utopia

A crescente relevância da possibilidade de uma reinvenção do trabalho levou a que se organizasse em Salvador, BA, um seminário, reunindo os mais sérios pesquisadores e diversas pessoas que atuam nos movimentos sociais.

A Economia dos Setores Populares: entre a realidade e a utopia é resultado deste seminário e se põe como leitura obrigatória a quantos, por necessidade, dever de ofício ou afeição, lidam com as práticas populares e com as lutas sociais.



Elementos para um projeto de Sócio-Economia Solidária

*Sandra Mayrink Veiga**



*Assessora da FASE Nacional; Consultora em Cooperativismo e Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável; co-autora de *Cooperativismo: uma revolução pacífica em ação*, FASE, *Novo Vocabulário Político*, Vozes/FASE, *Volta Redonda entre o aço e as armas*, Vozes.

Apresentação

Neste artigo procuramos contextualizar o surgimento do tema da sócio-economia solidária na sua relação com as mudanças no mundo do trabalho e, principalmente, com as dimensões ligadas ao espaço político, econômico, social, ambiental e cultural local.

A partir de um recorte que valoriza as dimensões cooperativas e solidárias na elaboração de alternativas geradoras de trabalho e renda, procuramos apresentar o esboço de um projeto que visa apoiar, fomentar e fortalecer a construção no tecido sócio-produtivo de um setor de sócio-economia solidária como base para uma estratégia que fortalece um novo tipo de desenvolvimento humano e sustentável.

Introdução

A sociedade como um todo demanda qualidade de vida. A experiência dos últimos 200 anos demonstra que o desenvolvimento competitivo sem regulação gera perda de qualidade nas condições de vida de todos, e do planeta. Se esta conclusão podia ser contestada ou secundarizada na realidade de 50 anos atrás, hoje isso não é mais possível, pois as degradações sociais e ambientais já se tornaram uma realidade econômica e social presente e imediata e não uma ameaça do futuro. A visão utilitarista de Adam Smith já foi comprovadamente desmentida e atualmente o que tem ocorrido é o aumento da exclusão, do desemprego, da pobreza e da concentração de renda.

A observância dos direitos econômicos, sociais, culturais e ambientais necessita que a economia esteja forte e regulada, que haja poupança interna, que os atores sociais e políticos tenham vontade política para realizar a distribuição de renda e a construção de um novo bloco histórico portador de um projeto nacional alternativo. Isto implica na transformação das políticas sociais, econômicas, culturais e ambientais objetivando o desenvolvimento de

baixo para cima a partir da base da sociedade e com foco na sustentabilidade.

A formação novos atores que se transformem em sujeitos ativos pressupõe a existência de novas utopias que mobilizem a vontade política e de ativistas, religiosos, artistas, comunicadores, professores, médicos, assistentes sociais, promotores, técnicos, intelectuais, etc. que partilhem desta visão e sejam solidários e atuantes.

Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável

No Brasil sempre houve uma promiscuidade entre poder público e poder privado com subordinação dos interesses da sociedade aos interesses das elites. Para romper com este ciclo é preciso ampliar o sentido público da política com práticas e compromissos da cidadania e para a cidadania. Isto é, a política como autogoverno dos cidadãos e a esfera pública como *locus* da construção do futuro.

A publicização da política é inseparável da politização da cidadania, sobretudo, nestes tempos de ideologia neoliberal que concebe a esfera pública como uma simples associação de interesses privados com permissão de defendê-los, se assim for necessário, contra a vontade política coletiva e as necessidades da maioria. Sendo um direito privado, o desenvolvimento dispensa a política e, portanto, dispensa a transparência e, assim, as deliberações podem se tornar monopólio de alguns poucos.

Como afirma Emir Sader (1985) "Nós só podemos ver a questão do exercício de um poder popular, como vinculado à distribuição de poder, a mecanismos pelos quais diferentes setores da população podem defender cotidianamente seus interesses". Para tanto o foco da discussão é como vamos criar uma nova institucionalidade para que ocorra uma real ampliação da democracia.

É imprescindível que a diversidade de interesses e conflitos de idéias sejam concertadas

mantendo a pluralidade. Uma ação política que ignore as diferenciações sociais e os conflitos de interesses e de idéias está fadada ao fracasso por neutralização mútua dos diferentes setores da sociedade ou a prevalência dos setores mais fortes econômica ou politicamente.

O Estado é fundamental, mas também sem o enraizamento da democracia em cada residência, escola, hospital, bairro, distrito, município nada se conquistará. Por isso é no local que estruturas de fiscalização e diferentes formas de participação podem ser efetivadas com maior sucesso criando uma democracia arraigada e com grande capilaridade que parte do local para o nacional e o internacional numa relação dialética.

Trata-se da construção de uma cultura democrática na contra-mão da cultura autoritária produzida pelo processo histórico brasileiro com a forte marca deixada pela escravidão e a hegemonia dos “sinhozinhos”.

A visão que aposta na descentralização do Estado e no fortalecimento do poder local começou a tomar corpo já na década de 70. Temos na segunda metade dos anos 70 a crise do chamado Milagre Econômico e com ela veio à tona a crítica sobre a atuação do Estado centralizador. Começa-se a enfatizar o papel da sociedade civil organizada na estruturação das políticas públicas e a relevância dos setores populares como atores fundamentais deste processo. A atuação dos movimentos populares, reivindicando formas de participação social nas políticas públicas teve enorme importância no processo de transição democrática quando, a partir dos anos 80, tem início um processo de redemocratização do e de descentralização das políticas públicas.

Estas transformações poderiam trazer benefícios à participação popular na gestão local. No entanto, estas reformas sustentam-se sobre uma realidade repleta de contradições, desequilíbrios e distanciamentos sociais, herdados de uma intervenção centralizadora,

burocratizada e tecnicista do Estado patrimonialista nas práticas de planejamento e de uma atuação autoritária e clientelista deste. Cabe destacar ainda que esta perspectiva de descentralização se fez sob uma economia em crise, o que se traduz em uma forte restrição financeira do Estado e, conseqüentemente, em diminuição dos gastos sociais.

Em um planejamento estratégico democrático das cidades brasileiras, os governos locais atuariam como articuladores de forças, privilegiando a construção de parcerias público-privada, na busca por maior eficiência na gestão local em direção à democratização e alcance de um melhor índice de desenvolvimento humano. A cooperação entre agentes públicos e privados é efetivada por meio de redes públicas de participação nas quais o poder público deveria ser compreendido como mais um dos atores do processo da gestão e não como o exclusivo elaborador e detentor das decisões das políticas públicas a serem implementadas no território.

Este cenário abre perspectivas para iniciativas que enfocam os movimentos de fortalecimento do poder local atrelados à concepção de ativismo democrático, que corresponde a um conjunto de idéias e práticas de gestão local pautadas num alargamento dos horizontes democráticos. E aqui cabe um parêntese para lembrarmos que até o século XX a democracia vinha se aprimorando: conquista de remuneração e imunidade dos parlamentares, que foi uma luta dos trabalhadores para fazer frente aos aristocratas que tinham o monopólio da atividade política e que desencadeavam perseguições políticas que destruíam bancadas, o sufrágio universal, etc. Mas esse processo pára, estaciona e se corrompe. A burguesia tende a cristalizar o *status quo* e os trabalhadores, por outro lado, se dividiram. Na social democracia vários direitos foram conquistados e os trabalhadores se tornaram em parte conservadores. Outras correntes se tornaram revolucionárias e almejavam a conquista do poder, deixando as



preocupações com o alargamento da democracia de lado. A concepção do ativismo democrático traz, através de gestões locais, a possibilidade de se alcançar transformações sociais mais amplas e profundas.

A partir de 1988, por decisão constitucional, diversos instrumentos de democratização da gestão local foram criados. Dentre eles merecem destaque: a formação dos vários conselhos (saúde, educação, etc.); a implantação do Orçamento Participativo que começa por Porto Alegre no governo do PT (Partido dos Trabalhadores) e que hoje se espalhou pelo país, sendo que o montante do orçamento que é submetido à orientação dos moradores da cidade deveria ser ampliado. Também merecem destaque as comissões municipais de emprego que começam a existir formalmente a partir de 1997 e são responsáveis pela formulação de estratégias de geração de emprego e renda em âmbito local. Mas para que elas cumpram com seu papel democrático, faz-se necessário que os conselheiros sejam realmente representativos e capacitados para exercerem as suas funções, e, sobretudo, que haja uma real participação popular nas discussões e decisões.

Nesta opção de gestão as formas de integração entre a sociedade civil e o governo passam pela ampliação do leque de atores sociais a serem mobilizados numa discussão pública de um projeto do presente e do futuro.

O Local

Quando falamos de local podemos estar nos referindo a uma comunidade, um bairro, um município, uma sub-região. Aqui estamos tentando pensar uma sub-região. Isso significa muitas vezes romper com os limites geográficos e procurar complementaridades, identidades, diversidades nos ecossistemas, nas culturas, na produção de bens e serviços, etc., e então pensar e delimitar um território para o seu maior equilíbrio, potencialidade e sustentabilidade.

Podemos verificar que cada local tem a sua especificidade. Se vamos a Franca, em São Paulo, o que encontramos é o desmantelamento do pólo calçadista. Em Volta Redonda, no Rio de Janeiro, vemos as conseqüências da privatização autoritária da maior siderúrgica do país. No sul da Bahia há a crise do cacau e o enfavelamento de grande parcela da população. Cada local tem a

sua história, a sua cultura, as suas potencialidades, as suas especificidades, mas todos são condicionados por uma história do Brasil e por uma reestruturação mundial provocadas não só pelas novas tecnologias e novas formas de organização do trabalho como também por uma política hegemônica neoliberal. Podemos afirmar que todos estes lugares são perpassados por uma conjuntura de precarização das relações de trabalho e pelo desemprego. Hoje no Brasil aproximadamente 40% da População Economicamente Ativa (PEA) encontra-se no trabalho informal. Estamos diante de uma necessidade de resistência para a qual o desenvolvimento local integrado e sustentável e a Economia Solidária são importantes alternativas.

Desenvolvimento Sustentável

De qual desenvolvimento estamos falando? Certamente não estamos falando do desenvolvimento que fez, como diz Ladislau Dowbor, com que São Paulo hoje tenha mais de 2 milhões de potentes e modernos automóveis circulando pela cidade a uma velocidade média de 14 kms a hora, o que é igual à velocidade das carroças do século XIX. Nem do desenvolvimento que está desertificando enormes áreas, poluindo as águas e o ar, precarizando o trabalho, excluindo cada vez maiores contingentes de pessoas quando não continentes inteiros como a África.

Estamos falando de um desenvolvimento que gere melhores condições de vida para a população atual e garanta a vida das próximas gerações. A noção de desenvolvimento predominante desde o pós-guerra tem sido interpelada pelos movimentos sociais e setores da sociedade civil assim como por vários intelectuais. “A degradação do meio ambiente e as persistentes injustiças sociais são vistas como expressão do fracasso de um projeto desenvolvimentista dominante, fundado na expansão mundial das relações mercantis. A crise do desenvolvimento é, pois, a crise de um modelo de integração homogeneizadora das sociedades

periféricas ao capitalismo central. Sua superação supõe a formulação de um novo tipo de desenvolvimento, tendo por eixo o enfrentamento das causas que se encontram na raiz simultaneamente das injustiças sociais e da degradação ambiental”¹.

A sustentabilidade deve ser entendida como “o processo pelo qual as sociedades administram as condições materiais de sua reprodução, redefinindo os princípios éticos e sociopolíticos que orientam a distribuição de seus recursos ambientais”². O desenvolvimento democrático e sustentável está intrinsecamente vinculado à política, pois o conceito de sustentabilidade implica em um campo de lutas sociais, de produção de sentido e da conformação de novos espaços de produção e reprodução ou de reinterpretação desses espaços. Portanto, “as noções de sustentabilidade e de desenvolvimento não podem ser definidas no abstrato. São construções sociais elaboradas num embate social”³.

Não há uma metodologia que possamos seguir e cujo resultado será o desenvolvimento local integrado e sustentável, mas a observação das experiências que estão se desenvolvendo pelo país já nos dá algumas referências.

O objetivo do desenvolvimento local é a realização do ser humano através da democratização do acesso à informação e formação e às condições materiais e imateriais do desenvolvimento. Portanto, passa necessariamente pelo empoderamento dos trabalhadores e dos que estão excluídos para uma ampliação da cidadania através da radicalização da democracia.

O desenvolvimento local pressupõe um novo paradigma de desenvolvimento humano e se orienta por resultados em 4 dimensões com um olhar holístico e sistêmico sobre a realidade de um dado território.

¹ Acselrad, Henri e Leroy, Jean Pierre. Cadernos de debate nº 1, *Novas Premissas da Sustentabilidade Democrática*, FASE, RJ.

² id.

³ idem.

A dimensão sociocultural – esta diz respeito à participação dos cidadãos nas estruturas de poder, portanto, nas decisões tendo como referência a história, os valores, a ética na política e na vida cotidiana e a cultura do território. O resgate da identidade cultural local alavanca a auto-estima e evoca um sentimento de pertencimento e deve trazer a valorização do patrimônio histórico do local.

Aqui a informação, a formação, a capacitação e a valorização da identidade cultural são os fatores essenciais. A ampliação do acesso à informação e ao conhecimento potencializa a capacidade produtiva do território e possibilita o exercício da cidadania assim como qualifica a participação social que passa a se tornar propositiva.

A capacitação⁴ para o desenvolvimento comunitário promove a construção de um senso de identidade territorial e de projeto que integra e articula os diversos atores locais. Prepara as organizações do terceiro setor para a participação cidadã e elaboração e negociação de políticas públicas visando uma nova forma de gestão social. Esta capacitação visa auxiliar na construção de uma visão estratégica do território e uma gestão participativa das organizações sociais, políticas, culturais, religiosas para uma representatividade legítima e fortalecida. Aqui é importante ressaltar que estas formas de organização devem articular sistemas de informação e de comunicação que garantam a transparência das ações que estão ocorrendo sobre o território e que consiga fazer séries históricas de dados para que se possa monitorar e avaliar os resultados das políticas implementadas.

Para uma ligação da cultura com a geração de renda e trabalho devemos nos lembrar que cultura, como diz Augusto Boal, “é o fazer, é o como fazer, o para que e o para quem se faz. É das respostas que damos às exigências da vida que nasce a cultura”.

A segunda dimensão é a político-institucional – É necessário que novas institucionalidades sejam geradas, isto é, uma

maior representação dos segmentos sociais produzindo consensos para a construção de políticas públicas negociadas entre agentes governamentais, agentes do mercado e da sociedade civil transformando a economia local e propiciando o exercício da cidadania ativa.

O processo de descentralização, que, como vimos, começa na década de 70 e desemboca na Constituição de 88 que é considerada uma Constituição municipalista, pensado por nossos políticos e juristas representou mais um repasse de funções entre as esferas de governo do que a descentralização do poder e a construção de uma nova relação Estado/sociedade, ou seja, o deslocamento dos centros de decisão e redistribuição de poder em espaços de participação e maior eficiência na gestão dos interesses coletivos. É o Estado operando a partir da sociedade civil, este é o objetivo deste esforço de desenvolvimento local que, portanto, requer uma enorme atuação na articulação e convencimento dos atores locais.

Estaremos indo na contra-mão da cultura autoritária, patrimonialista e clientelista e de políticas públicas verticais emanadas do núcleo de poder. O desenvolvimento local nesta concepção permite integrar programas públicos com foco nas necessidades da região e ir rearticulando e recriando-os a partir de novas institucionalidades como, por exemplo: fóruns, comitês, conselhos, núcleos de desenvolvimento ou agências de desenvolvimento, consórcios regionais, etc. com autonomia e legitimidade.

Estas institucionalidades vão variar segundo os territórios e os acúmulos e conhecimentos dos atores, mas afirmamos que qualquer espaço onde

⁴ As ações de capacitação se desenvolvem nas 4 dimensões simultaneamente e todas voltadas para a perspectiva da mudança de comportamento para uma prática democrática.

É importante ressaltar que mesmo tratando de questões específicas não se deve perder nunca a visão de conjunto, assim como se deve sempre estar incentivando a criatividade para soluções inovadoras.



atores locais desempenhem o papel de promotores e articuladores de políticas públicas, desde a sua formulação passando pelo acompanhamento de sua implementação e análise dos resultados, é um avanço democrático relevante.

Para este enfoque a figura de um novo tipo de gestor público que passe de um simples administrador a um articulador do desenvolvimento do território, animador e facilitador de novos espaços de pesquisa e de participação democrática, facilitador de oficinas de capacitação e de redes de informação, estimulador da formação de cooperativas e associações, agente que reforce a cultura e identidade locais, implementador de uma planificação estratégica participativa é fundamental. Este seria o perfil ideal. Mas por outro lado, a sua ausência não inviabiliza nada desta proposta, só dificulta. Se o governo local não vier, operamos somente no viés da sociedade civil (igrejas, sindicatos dos trabalhadores rurais e urbanos, associações e federações de moradores, clubes de mães, as universidades, centros acadêmicos, etc.) e do mercado (empresários, associações comerciais, sindicatos e federações patronais, fundações das

empresas, etc.) para elaborar, propor e pressionar o governo local por políticas públicas.

Capacitar para o desenvolvimento institucional visa comprometer as instituições com o enfoque local desenvolvendo formas participativas e cooperativas de gestão pública. Estimula a formação de parcerias e a construção de novos arranjos institucionais necessários para a formação de um entorno inovador no território.

A dimensão ambiental, de gênero e étnica – esta atravessa todas as outras sem a qual não se atinge os princípios democráticos e da sustentabilidade. As questões urbanística e estética são também relevantes para uma boa qualidade de vida.

A capacitação ambiental através de eventos e instrumentos específicos visa o comprometimento das pessoas, das empresas, das organizações sociais e das instituições com os problemas ambientais e a busca de soluções alternativas e da criação de empreendimentos produtivos ligados ao meio ambiente. Os enfoques de gênero e étnico buscam reconhecer as diferenças entre homens e mulheres, identificar os problemas

das desigualdades e garantir a construção da equidade de gênero e étnica através de políticas específicas e de ação afirmativa

A dimensão econômica – esta se coloca de forma a usar e articular os fatores produtivos endógenos para gerar trabalho e renda e dinamismo econômico: busca a racionalização da economia local verificando quais produtos vêm de fora da região município e poderiam ser produzidos no território; fortalece cadeias produtivas locais e integra redes de pequenas empresas associativas e complementaridades com médias e grandes empresas. O desenvolvimento local dá ênfase à agregação de valor aos produtos locais e à diversificação das atividades produtivas; faz uso das tecnologias que melhor potencializem os produtos para o mercado ao mesmo tempo em que propiciem melhor qualidade de vida para a população e gerem trabalho enquanto mantêm o ambiente limpo. Sugere políticas públicas de apoio às cooperativas e associações e às pequenas empresas; apóia a formação de redes reais e virtuais; busca na economia informal o seu potencial e trata de incorporá-la de forma articulada ao conjunto da rede dos pequenos empreendimentos; reorienta todo o potencial de compra do governo local para as pequenas empresas associativas (como, por exemplo: uniformes da rede escolar e de saúde, merenda escolar, manutenção de equipamentos, transporte escolar, obras de saneamento e infra-estrutura, etc.).

A capacitação para o desenvolvimento produtivo dá ênfase ao potencial empreendedor, gerencial (plano de negócios, sensibilização para o cooperativismo/associativismo, formação das cooperativas e associações, comercialização, qualidade do produto, como elaborar projetos, captação de recursos, gerenciamento, etc.). Desenvolve o espírito solidário, estimula formas de cooperação empresarial e integração de pequenas empresas e da economia informal (dos catadores de lixo aos biscateiros e os negócios de fundo de quintal), busca alternativas sustentáveis de geração de trabalho e renda.

A lógica do desenvolvimento produtivo do território focada na geração de trabalho e renda e na formação de cooperativas e associações se contrapõe à política compensatória e assistencialista que forma clientela. Seu esforço é no sentido da integração dos setores excluídos dos sistemas de produção, dos circuitos de consumo e do mercado de trabalho e se orienta no sentido da distribuição de renda.

Economia Solidária

A partir dos anos 70 verificamos uma crise no modelo de produção anterior onde todas as etapas da produção cabiam às empresas que, normalmente, possuíam grandes unidades fabris. O que observamos atualmente é que as grandes empresas conservam somente sua atividade central e as demais etapas do processo produtivo são terceirizadas. Algumas iniciativas atendem a uma lógica meramente empresarial, isto é, a flexibilização de relações de trabalho através do incentivo à criação de algumas “cooperativas” de trabalhadores demitidos (são as “cooperativas de fachada”) para prestação de serviços terceirizados pelas empresas.

Por outro lado, os trabalhadores desempregados e/ou precarizados têm encontrado saídas na organização de empreendimentos cooperativos e associativos autogeridos e há diversos apoios em termos de políticas públicas, bem como de organizações não-governamentais neste sentido mesmo que ainda com uma visão preconceituosa e pouco arrojada. É por estes caminhos que podemos compreender a emergência do cooperativismo no contexto atual, ou seja, tanto pelo positivo quanto pelo negativo.

A Economia Solidária demanda políticas públicas criativas e uma sociedade civil autônoma e inovadora que gere um subsistema dirigido às necessidades sociais mais amplas e não ao imperativo da lucratividade como primeiro indicador de sucesso. Isto implica em uma nova cultura ultrapassando, portanto, os limites da economia como é entendida pelos economistas. É

preciso colocar a centralidade do trabalho para restaurar a dignidade, os laços de sociabilidade e identidade da maioria da população. Isso só é possível com a criação de novas estruturas econômicas criadas pelas mãos de políticas inovadoras capazes de gerar um maior equilíbrio no poder econômico através da geração de forças diretamente econômicas (com poder de mercado e de financiamento) das maiorias de maneira que se descolem da economia do capital. Para tanto, no Brasil, há a enorme potencialidade criativa calcada no saber intuitivo acumulado dos agentes populares em suas experiências de produção e reprodução que é conhecida (mais pelos de fora do que por nós mesmos), mas não é desenvolvida. No entanto, esta representa uma fonte rica de possibilidades para a geração de novos produtos e formas de gestão inovadoras.

O mercado, enquanto espaço de troca e de circulação de bens e serviços, tem uma função social. Ele é resultado de um processo histórico cheio de conflitos e lutas onde a cooperação e a competição são elementos complementares e contraditórios. Sendo uma construção social, pode-se pensar na ampliação de um mercado calcado na cooperação. Não com base em utopias distantes – mesmo que uma dose de utopia seja indispensável, pois sem sonhos o ser humano não se move –, mas porque as relações de cooperação sejam percebidas como a melhor forma de trazer benefícios para todos os participantes deste mercado. Esta é a proposta dos novos atores da rede da Economia Solidária.

“A Economia Solidária não pode sustentar-se em ações voluntárias de desenvolvimento da consciência sem conseguir alcançar a importância exigida hoje para a superação dos efeitos produzidos pela crise estrutural do trabalho. Requer a reestruturação dos sistemas de alimentação, transporte, educação, saúde e habitação” diz Cunca Bocayuva. Um exemplo claro disso é o caso do microcrédito concedido para operar a produção que mesmo quando aplicado com

sucesso, às vezes, não é pago pelo pequeno produtor porque no caminho alguém da sua família adoeceu e ele teve que gastar seus recursos no tratamento, pois a rede pública não cumpriu o seu papel satisfatoriamente.

Quando reorientadas a partir dos planos locais e articuladas com outras políticas como renda mínima, bolsa escola, saneamento, educação, transporte de massa e de produtos (aqui a questão da falta de uma malha ferroviária no país traz grandes dificuldades tanto no escoamento quanto no aumento da competitividade dos produtos no mercado), moradia e saúde as políticas e programas têm enorme potencial para permitir o desenvolvimento de bases econômicas mais autônomas e dinâmicas.

Em cima da análise das experiências que estão se desenvolvendo no país e através da prática vivida ao longo de vários anos em apoio a formação de cooperativas de vários segmentos é que a seguir propomos uma política pública de fomento ao cooperativismo/associativismo.

Uma proposta de política pública, o Centro de Informação e Capacitação de Cooperativas/ Associações

“Falar de cooperativismo e de Economia Solidária é falar de formas de integração social permanente no tecido sócio-produtivo a partir de um novo ângulo do esforço empresarial e empreendedor.

Ao tratarmos de cooperativismo estamos falando da estrutura e da conjuntura de crise do trabalho assalariado, mas falamos de uma reorientação estratégica de parte da atividade empresarial, já que se trata de uma área ou segmento da atividade econômica com uma marca própria. Se as cooperativas são empresas de caráter distinto que combinam lógicas sócio-coletivas e eficiência empresarial, portanto, operam em relações de mercado e em formas de interação e solidariedade social, suas necessidades de apoio institucional, tecnológico, financeiro, etc, seguem essas características” (Cunca Bocayuva).

A geração de trabalho e renda e a necessária ampliação do mercado formado em rede de pequenas unidades produtivas e de serviços exigem uma política pública local voltada para o fomento das novas organizações produtivas dos trabalhadores.

O Centro de Informação e Capacitação de Cooperativas/ Associações

O neoliberalismo foi uma resposta ágil por parte do capital frente à crise de esgotamento que o sistema apresentava a partir da crise internacional de 1970. No Brasil, passados os primeiros anos da década de 90 quando tivemos uma aceleração das ações neoliberais que trouxeram perplexidade para todos e, em particular, para os trabalhadores, e diante da crise de paradigmas que tomou conta do Ocidente após a queda do Muro de Berlim, estes começaram a procurar novas alternativas de organização e de reprodução da vida assim como várias entidades da sociedade civil colocaram seu foco de atuação na geração de trabalho e renda. O direito ao trabalho passou a ser uma questão chave. Mas, como fazer face às novas

formas de organização do trabalho e às novas tecnologias que desempregam excluindo do mercado formal de trabalho enormes contingentes, inchando mais ainda o mercado informal e precarizando as relações de trabalho?

A formação de cooperativas reaparece neste cenário como uma forma organizativa defensiva dos trabalhadores, aliás, como foi no seu surgimento em 1844 frente à Revolução Industrial na Europa. A tradição marxista não percebeu, na maioria das vezes, e muitos combateram a visão dos chamados Socialistas Utópicos, que desde então diziam que era necessário se enraizar na economia gerando novas maneiras de produzir e consumir onde os trabalhadores fossem os donos. O cooperativismo tem se expandido enormemente no Brasil nesses últimos anos e junto com ele o embrião de uma nova cultura de como produzir bens e serviços. A construção de uma área de economia cooperativa e social no interior da diversidade sócio-produtiva brasileira tem um ponto de partida fortíssimo: a emergência de experiências autogestionárias nascidas do colapso de empresas relativamente grandes de setores tradicionais da economia (metalurgia, têxtil, mineração, calçados, etc.), com uma disposição de



seus trabalhadores no sentido de se converterem em cooperativados; as experiências de plantio e processamentos agro-industriais em assentamentos rurais sob a forma cooperativista; a emergência de ações integradas e associativas dos microempresários; a constituição de fóruns e redes de apoio, fomento e auto-organização de empreendimentos de base associativa e cooperativa; a emergência de formas locais de apoio em crédito e tecnologia.

As recentes transformações tecnológicas e econômicas na área da organização do trabalho têm tido como efeito imediato o aumento do desemprego estrutural e a criação de novas formas de ocupação. Um exemplo disso são os processos de terceirização que muitas vezes têm levado à precarização do trabalhador. Esse por sua vez passa a não ter nenhum direito ou é rebaixado na sua profissão auferindo um rendimento inferior. Isso leva a uma desorganização do mundo do trabalho, provocando a fragilização das formas tradicionais de produção e estabelecendo um verdadeiro "apartheid" social no país.

O neoliberalismo pretende reorganizar a Nação pelas forças do mercado e reformar o Estado em direção ao que chamam de Estado Mínimo. Os resultados dessa agenda, que no Brasil vem se implantando há mais de uma década, todos conhecemos: temos cerca de 38% da população abaixo da linha de pobreza absoluta e somos recordistas mundiais de concentração de renda.

A GERAÇÃO DE TRABALHO E RENDA E A NECESSÁRIA AMPLIAÇÃO DO MERCADO FORMADO EM REDE DE PEQUENAS UNIDADES PRODUTIVAS E DE SERVIÇOS EXIGEM UMA POLÍTICA PÚBLICA LOCAL VOLTADA PARA O FOMENTO DAS NOVAS ORGANIZAÇÕES PRODUTIVAS DOS TRABALHADORES.

A EXPERIÊNCIA RECENTE DE FORMAÇÃO DE GRUPOS ASSOCIATIVOS COM FINALIDADE ECONÔMICA DEMONSTRA QUE A COMBINAÇÃO DE MUDANÇAS TECNOLÓGICAS E ORGANIZACIONAIS COM EXIGÊNCIA DE NOVAS ATITUDES E COMPORTAMENTOS IMPLICA NA SUPERAÇÃO DE 6 DIFICULDADES PRINCIPAIS

"Considerando as taxas explosivas de desemprego dos últimos anos e o crescimento da população economicamente ativa, que se mantém no patamar de 1,9 milhões de jovens/ano, o país além de crescer e distribuir renda precisa de uma política articulada para enfrentar a tragédia social do desemprego. ... Nesse campo é preciso ousar, construir novos instrumentos e categorias, sem abdicar de definir o direito ao trabalho como dimensão fundamental de cidadania" (Mercadante, Aloizio. Folha de São Paulo).

A contrapartida positiva destas transformações tem sido o surgimento e a multiplicação de inúmeras iniciativas de associativismo econômico – associações e cooperativas - por parte dos trabalhadores mais afetados. No entanto não há uma política pública eficaz de incentivo as formas solidárias e cooperativadas de produção de bens e serviços. O município pela proximidade que tem com os cidadãos deveria ser o ator desse fomento. Não estamos, é claro, considerando aqui as cooperativas constituídas para precarizar os contratos de trabalho, falamos das cooperativas autogestionárias do movimento histórico associativista e cooperativista.

A experiência recente de formação de grupos associativos com finalidade econômica demonstra que a combinação de mudanças tecnológicas e

organizacionais com exigência de novas atitudes e comportamentos implica na superação de 6 dificuldades principais para o desenvolvimento dessas novas formas de trabalho, ocupação e geração de renda. Essas dificuldades são:

1. Há barreiras culturais que devem ser vencidas junto aos trabalhadores no sentido da superação do emprego tradicional como horizonte de ocupação a ser atingido. Prevalece ainda uma mentalidade de busca da imaginada segurança proporcionada pelo vínculo empregatício (e, portanto, da subordinação e não da liberdade e independência) e das garantias trabalhistas (cujos benefícios podem ser obtidas de outra forma como, por exemplo, através de fundos opcionais nas cooperativas). A alternativa do associativismo econômico só surge como último recurso ante a impossibilidade de recolocação no mercado de trabalho tradicional. No entanto, esta tem sido uma tendência crescente. Torna-se necessário incentivar a formação de uma mentalidade empreendedora e solidária que potencialize a criação e o desenvolvimento do associativismo econômico e a sua ligação com o mercado globalizado em termos de tendências, necessidades e gostos, mas com princípios éticos, preço justo, peso e medidas respeitados, pureza e qualidade dos produtos.

2. A barreira cultural também está presente nos empresários, setores do sindicalismo, técnicos de governos, quadros das agências tradicionais de capacitação, qualificação, fomento e financiamento, que não estão preparados para lidar com trabalhadores não qualificados ou semiquilificados que atualmente ingressam no mercado do associativismo econômico, assim como desconhecem as propostas da Economia Solidária e as experiências em curso no país. Faz-se necessária uma mudança na cultura destes agentes de desenvolvimento social e econômico no sentido de sua adaptação à nova realidade social de seu público-alvo, da criação de novas formas de abordagem da questão, da criação e utilização de novas metodologias de capacitação e aprendizagem.

3. Mesmo do ponto de vista do financiamento destas novas iniciativas, há uma nova barreira cultural que deve ser superada. Os critérios tradicionais de funcionamento para empreendimentos econômicos em termos de garantias para o empréstimo de capital, mecanismos de repasse e avaliação dos resultados são inadequados a essa nova realidade. É preciso criar novos critérios que disponibilizem fundos já existentes que ultrapassem os atuais critérios baseados em garantia patrimonial, ficha cadastral junto à entidade do sistema financeiro e a lucratividade como principal indicador de resultado. Viabilidade mercadológica, existência de apoio técnico e gerencial adequados, capacitação de pessoal e geração de trabalho e renda como indicadores de resultados mensuráveis, passíveis de avaliação devem nortear os novos mecanismos de financiamento necessários para o desenvolvimento do associativismo econômico. Mas fundamentalmente será a constituição de cooperativas de crédito que poderá atender as exigências destes novos empreendimentos e beneficiar ampla parcela da população local.

4. Uma característica deste momento inicial de desenvolvimento de novas formas de empreendimentos associativos econômicos é a existência ainda de uma fragmentação muito grande das diversas experiências. Este fato leva a um desperdício de oportunidades em termos de troca de experiências e iniciativas conjuntas que poderiam alavancar muitos dos projetos em andamento. Torna-se necessário a criação de instrumentos, mecanismos e instituições que possibilitem um associativismo em escala municipal e regional entre os grupos que se formam.

5. Mesmo quando as barreiras anteriormente citadas são superadas, há a falta de acompanhamento duradouro das iniciativas dos diferentes grupos por parte dos órgãos de apoio e financiamento. Esta falta de acompanhamento tem deixado espaço para estes grupos enfrentarem dificuldades – muitas vezes determinadas por sua

inexperiência administrativa e de gestão — que de outra maneira poderiam ser evitadas. É preciso que o acompanhamento duradouro dos grupos associativos seja sistemático e esteja combinado com a existência de espaços que permitam a troca de experiências e a realização de iniciativas conjuntas por parte destes grupos. Daí que a incubagem inclusive com um espaço público disponibilizado para alavancar os grupos por um determinado tempo, seja imprescindível.

das potencialidades econômicas do município para que possa orientar a formulação de suas diretrizes e os caminhos para a real concretização de uma política e a implementação de instrumentos e incentivos necessários como, por exemplo, a criação de feiras ou locais permanentes de negócios e mesmo de espaço (galpões) para instalação das unidades mesmo que por um período determinado de tempo para dinamizar a economia local.



6. Outra deficiência parte do poder público, principalmente o municipal, por ser este o mais próximo dos grupos, que por hora ainda não tem conseguido gestar uma política pública de geração de trabalho e renda adequada, muitas vezes se atendo somente a requalificação ou qualificação da mão-de-obra sem se preocupar com o a geração de novos postos de trabalho. Isto ocorre não só no sentido das suas próprias diretrizes quanto no sentido da dificuldade de um levantamento de dados confiáveis do seu público-alvo, realização de um cadastro de desempregados e empregados, o levantamento detalhado da economia submersa que só é possível detectar através de um mergulho em profundidade indo-se de casa em casa e, ainda,

A criação do Centro de Informação e Capacitação para Cooperativas/Associações visa atacar as dificuldades acima descritas. Para tanto, ele terá como objetivos: a) capacitar e formar cooperativas/associações autônomas e autogeridas, b) incentivar a multiplicação das formas de associativismo econômico que têm surgido a partir de comunidades mais carentes e da liberação de mão-de-obra inerente aos novos padrões de emprego decorrentes da reestruturação econômica em curso, c) Incentivar a formação de redes municipais e regionais de cooperativas, associações que permitam a troca de experiência, iniciativas comuns de pesquisa, complementaridade na produção e criação de novos

produtos e serviços, negociação com fornecedores e clientes, desenvolvimento de tecnologias produtivas e de gestão, d) facilitar parcerias entre grupos associativos e autoridades e órgãos de fomento e financiamento federais, estaduais e municipais, bem como organizações não-governamentais, fundações e outras entidades privadas que desenvolvam trabalhos na área de cooperativismo e associativismo econômico, e) Manter e gerenciar um sistema de informações referentes às atividades econômicas e empreendedoras geradoras de renda e trabalho e sobre as condições sócio-econômicas locais e regionais, bem como de projetos em andamento na região e de entidades de apoio e financiamento, f) O Centro deverá através de estudos, propor uma política tributária específica talvez com a mesma orientação do “simples” das microempresas, g) Angariar recursos para financiamento de projetos tecnológicos e de gestão que aumentem a eficácia, a produtividade e o faturamento dos grupos associativos a partir da análise de riscos de investimento e do estabelecimento de indicadores de sucesso específicos para o associativismo econômico, h) avaliar a viabilidade de projetos referentes ao desenvolvimento de tecnologias, desenvolvimento de novos produtos, formas de capacitação e treinamento e métodos de gestão específicos e adequados para os grupos associativos, i) prestar serviços para grupos associativos formados e em formação nas áreas de marketing, publicidade, contabilidade e de apoio jurídico, j) promover cursos e seminários e desenvolver e produzir material didático de apoio para os grupos associativos.

O Centro atuará nas seguintes áreas:

1 - Capacitação e prestação de serviços

Organização e realização de seminários e cursos de formação e capacitação para grupos associativos formados e em formação nas áreas de gestão, administração, produção, marketing, publicidade, contabilidade e apoio jurídico.

Serão áreas temáticas destes cursos, seminários e serviços: sensibilização e motivação para o

cooperativismo/associativismo; o desafio de tornar-se empreendedor e solidário; cooperativismo e empreendimento social, diagnóstico FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) e plano de ação; autogestão, administração – Plano de Negócios; pesquisa de mercado, desenvolvimento de novos produtos, negociação com fornecedores e comercialização, organização da produção e controle de qualidade; apuração de custos e formação de preço de venda; desenvolvimento de lideranças; educação cooperativista e organização do quadro social de cooperativas; legislação, tributos e contabilidade; o papel sócio-econômico e político das cooperativas e associações frente ao desenvolvimento local e/ou regional; a globalização e o mercado; capacitação para os Conselheiros das Comissões Municipais de Emprego; capacitação em Economia Solidária para os agentes sociais, quadros técnicos governamentais e de entidades não-governamentais, etc.; capacitação e assessoria em como elaborar e executar um projeto.

Estes serviços, seminários e cursos constarão de um catálogo de informações com sua descrição, condições para pleiteamento, custos e formas de pagamento/financiamento divulgado e disponível para cooperativas, associações, grupos e indivíduos microempreendedores assim como agentes governamentais e técnicos de organizações não-governamentais, sindicatos, etc. E serão ministrados por profissionais formados pelo próprio Centro como prestadores de serviço.

O Centro cuidará da parte de planejamento e coordenação dos cursos, seminários e serviços, bem como disponibilizará sua estrutura de apoio tecnológico, material, profissional e suas instalações.

Os serviços, cursos e seminários terão definidas as suas fontes de recursos financeiros, podendo ser realizados e fornecidos gratuitamente para os grupos associativos em formação e comprovadamente sem recursos financeiros ou mediante remuneração.

2 – Informações sobre fundos, linhas de crédito, elaboração e avaliação de projetos

**A HIPÓTESE DA
CONSTITUIÇÃO
DE FORMAS INSTITUCIONAIS
DE FOMENTO
PARA O COOPERATIVISMO
PARTE DO POTENCIAL DE
GERAR
REDES DE COOPERAÇÃO
SOBRE A BASE
TERRITORIAL**

Construção de um banco de dados com as informações sobre linhas de crédito federais, estaduais e municipais, agências da cooperação, empresas, fundações e entidades não-governamentais para financiamento de projetos tecnológicos, maquinário, capital de giro e de gestão que aumentem a eficácia, a produtividade e o faturamento dos grupos associativos e suas iniciativas para melhorar a qualidade de vida de seus associados. O Centro dará a assessoria e a capacitação para montagem de projetos.

3 – Formação de parcerias, gestão e administração de projetos

O Centro deverá trabalhar em prol de um ambiente propício a parcerias e integração das ações sobre o território.

Incentivo à multiplicação das formas associativistas através da realização de reuniões nos bairros com uma metodologia participativa.

Realização de módulos para criação de novos negócios a partir da pesquisa das vocações da região e de seu potencial de mercado.

Deverão ser feitos convênios com universidades para o levantamento sócio-econômico da região que possibilitará a formulação de estratégias e políticas públicas no campo do associativismo econômico por parte do Centro e das organizações governamentais e não governamentais com atuação na área.

A boa administração dos projetos se torna essencial para fazer frente a atual sobreposição de projetos no território e o decorrente e recorrente desperdício de recursos.

4 – Formação de uma rede de cooperativas e associações

Para o bom resultado da política de geração de trabalho e renda e das atividades do Centro para o dinamismo econômico da região torna-se imprescindível que se constitua uma rede dos empreendimentos associativos. Para tanto será montado e mantido um banco de dados dinâmico e atualizado constantemente referente às atividades econômicas e empreendedoras da região e os projetos em andamento para gerar uma central de oportunidades, de compra de insumos de forma associada quando possível e de comercialização em conjunto assim como de complementaridade nas cadeias produtivas. “É na forma da rede tecnológica, informacional e sócio-produtiva e na dimensão local, que podemos criar a base para o desenvolvimento sustentável, sendo as redes, portanto, um referencial para as políticas públicas de geração de trabalho e renda no plano local e também no nacional” (Cunca Bocayuva).

5 – Apoio, estímulo e capacitação para participação em consórcios e licitações em mercados públicos.

**A COMBINAÇÃO ENTRE AS
REDES E FÓRUMS, NOVOS
SISTEMAS
PÚBLICOS DE APOIO AO
COOPERATIVISMO, A
CRIAÇÃO DE CENTROS E
ESTRUTURAS DE
ATENDIMENTO
COM BASE TERRITORIAL, A
DIFUSÃO CULTURAL PELAS
DIFERENTES MÍDIAS, E AS
MUDANÇAS LEGAIS
FACILITADORAS PODEM
SERVIR DE UMA VERDADEIRA
BASE DE POLÍTICA
PÚBLICA DE GERAÇÃO DE
TRABALHO E RENDA DE
GRANDE ÊXITO**



6 - Buscar a integração de organizações de base e movimentos de mulheres e jovens na formulação de novos empreendimentos de infraestrutura e políticas sociais.

7 - Valorizar as atividades agrícolas e agroindustriais e as formas de ligação cidade e campo em termos de oferta de produtos.

8 - Criar grupo de trabalho voltado para estabelecer controles junto com os sindicatos e a justiça do trabalho sobre as atividades precarizadoras do mercado de trabalho realizadas de maneira abusiva em nome do cooperativismo.

9 - Apoiar a constituição de grupo de trabalho para a formulação de critérios e mecanismos para a certificação e aprimoramento dos produtos e serviços ofertados pelo setor cooperativado da economia.

Como Metodologia para a implantação do Centro recomendamos os seguintes passos:

A - Reunião com a sociedade civil organizada (ONGs, igrejas, associações, cooperativas, sindicatos urbanos e rurais, dos trabalhadores e patronais, conselhos, comissão municipal de emprego, federações de moradores, etc.), re-

presentantes dos movimentos sociais, Câmara de Vereadores, prefeito e seus assessores e secretários, e membros das universidades para uma apresentação e sensibilização sobre o projeto de política pública;

B - levantamento inicial dos dados da região;

C - primeira reunião de trabalho para criação de um plano de ação e organograma de implantação do Centro.

A hipótese da constituição de formas institucionais de fomento para o cooperativismo parte do potencial de gerar redes de cooperação sobre a base territorial. Existem relações e sinergias entre mercados locais, estruturas de governo local, cadeias produtivas que ligam o endógeno e o exógeno, e formas dispersas de recursos materiais, tecnológicos e potencial humano. A combinação entre as redes e fóruns, novos sistemas públicos de apoio ao cooperativismo, a criação de centros e estruturas de atendimento com base territorial, a difusão cultural pelas diferentes mídias, e as mudanças legais facilitadoras podem servir de uma verdadeira base de política pública de geração de trabalho e renda de grande êxito.

A Situação da Mulher Latino-Americana

O Mercado de Trabalho no Contexto da Reestruturação*

Laís Abramo**



*Este artigo foi publicado em *Mulher e Trabalho Experiências de ação afirmativa*, S.P, Boitempo Editorial, abril de 2000.

** Laís Abramo, especialista em temas de gênero da OIT para a América Latina, é mestre em Sociologia e doutoranda pelo Departamento de Ciências Sociais da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da USP.

A presença das mulheres na força de trabalho na América Latina vem aumentando de forma consistente e significativa nas últimas décadas. Entre 1960 e 1990, o número de mulheres economicamente ativas mais que triplicou, aumentando de 18 para 57 milhões, enquanto o número de homens nessa condição não chegou a duplicar, aumentando de 80 para 147 milhões. Nesse período a taxa de participação feminina na População Economicamente Ativa (PEA) aumentou de 18,1% para 27,2%, enquanto a masculina diminuiu de 77,5% para 70,3% (Valdés & Gomáriz, 1995).

Apesar da maciça incorporação das mulheres ao mercado de trabalho ocorrida nesse período, continuam existindo diferenças importantes por país (Quadro 1). Por outro lado, a participação das mulheres no meio urbano continua sendo

muito superior àquela existente no meio rural, apesar de a taxa de crescimento da participação da mulher nas áreas rurais ter sido superior à urbana em vários países (Bolívia, Colômbia, Costa Rica, Nicarágua, Paraguai e Uruguai)¹. Segundo

¹Entre 1970 e 1990, a taxa de atividade feminina nas zonas urbanas cresceu em média 6,5 pontos percentuais e 6,9 pontos nas rurais. Mesmo assim, em 1990, as diferenças entre essas duas realidades continuavam sendo muito significativas: enquanto nas áreas urbanas a participação feminina atingia 31,6%, era inferior a 20% (19,2%) nas áreas rurais (Valdés & Gomáriz, 1995). É importante assinalar que o sub-registro estatístico da atividade feminina é especialmente acentuado nas zonas rurais (Valdés & Gomáriz, 1995; Pollack, 1995).

QUADRO 1
TAXAS DE ATIVIDADE ECONÔMICA, POR SEXO (1990)
América Latina e países do Mercosul
(Porcentagens)

	MULHERES	HOMENS
AMÉRICA LATINA	27,2	70,3
ARGENTINA	26,1	69,7
BRASIL	30,3	76,2
CHILE	27,0	66,9
PARAGUAI	25,6	77,3
URUGUAI	39,5	66,7

Fonte: Valdés & Gomáriz, 1995.

QUADRO 2
EVOLUÇÃO DA PROPORÇÃO DE MULHERES NO TOTAL DA PEA*
ENTRE 1950 E 1990
América Latina e países do Mercosul
(Porcentagens)

	1950	1960	1970	1980	1990
AMÉRICA LATINA	21,9	19,0	21,1	25,3	28,1
ARGENTINA	20,0	21,2	24,8	25,8	27,9
BRASIL	15,4	17,8	20,4	27,0	29,6
CHILE	25,2	22,0	22,2	26,0	29,4
PARAGUAI	21,9	21,9	21,0	25,0	24,4
URUGUAI	18,7	19,4	27,1	33,5	38,5

Fonte: Valdés & Gomáriz, 1995.

*Corresponde à população acima de 10 anos de idade.

QUADRO 3

CRESCIMENTO DA PEA POR SEXO ENTRE 1970 E 1990:
(1970 = 100)

América Latina e países do Mercosul

	MULHERES	HOMENS
AMÉRICA LATINA	251,7	168,4
ARGENTINA	148,0	124,3
BRASIL	279,4	170,8
CHILE	223,9	153,7
PARAGUAI	146,1	104,9
URUGUAI	74,8	3,3

Fonte: Valdés & Gomáriz, 1995.

Valdés & Gomáriz (1995), esse fenômeno poderia ser explicado pela diminuição do peso do setor agrícola e da produção para o autoconsumo, assim como pelo aumento das atividades de serviços e do emprego assalariado nas áreas rurais, fatores esses que vêm facilitando a incorporação de mulheres ao mercado de trabalho e, ao mesmo tempo, tornando a sua participação mais visível.

A tendência a longo prazo continua sendo a incorporação de mulheres ao mercado de trabalho em um ritmo alto e crescente, ao lado de uma leve diminuição das taxas de atividade masculina, o que contribui para a redução da brecha entre os sexos (Valdés & Gomáriz, 1995).

Por outro lado, a intensa afluência das mulheres ao mercado de trabalho não foi acompanhada por uma diminuição significativa das desigualdades profissionais entre homens e mulheres. A maior parte dos empregos femininos continua concentrada em alguns setores de atividade e agrupada em um pequeno número de profissões, e essa segmentação continua estando na base das desigualdades existentes entre homens e mulheres no mercado de trabalho, incluindo as salariais. As possibilidades de acesso a postos elevados nas hierarquias ocupacionais continuam sendo muito modestas para a maioria das mulheres².

Ao contrário do que se esperava, a crise econômica não produziu uma “volta ao lar”, já que continuaram aumentando tanto as taxas de atividade como o desemprego femininos.

Aumenta o número de horas que as mulheres dedicam ao trabalho remunerado, assim como seus anos de vida economicamente ativa³.

Também aumenta o grau de continuidade das trajetórias laborais femininas: incrementa-se a proporção daquelas que não se retiram do mercado de trabalho quando têm filhos e se mantêm economicamente ativas durante o período de maior trabalho reprodutivo⁴.

²No Brasil, em 1990, metade das mulheres trabalhadoras se concentrava em seis ocupações: empregadas domésticas, balconistas, vendedoras ou comerciantes por conta própria, costureiras, professoras de ensino fundamental e empregadas em funções administrativas. Considerando somente o setor formal da economia, 54% das mulheres se concentravam em treze ocupações principais: professoras de ensino fundamental e médio, enfermeiras, funcionárias públicas de nível universitário, auxiliar de escritório, agente administrativo, auxiliar de contabilidade ou caixa, secretária, recepcionista, vendedora, trabalhadora em conservação de edifícios, cozinheira e costureira (Rais 1990, *apud* Cacciamali & Pires, 1995).

³Em média nove anos, entre 1970 e 1990 (Celade, 1989 e 1993, *apud* Amagada, 1997).

⁴Nas zonas urbanas de catorze países da América Latina, enquanto a participação feminina na PEA em 1990 era de 41,7%, a participação de mulheres entre 25 e 44 anos era da ordem de 57%, o que indica que a participação no mercado de trabalho das mulheres em idade reprodutiva era proporcionalmente maior (Onudi, 1994).

Nos anos 80, a maioria das famílias sobreviveu à crise fazendo um enorme esforço, no qual todos os membros participaram, por meio de novas combinações de trabalho para o autoconsumo e trabalho para a obtenção de um rendimento. Aumentou assim a participação dos membros da família no trabalho para o mercado, e ao mesmo tempo intensificou-se o trabalho nas atividades reprodutivas. Essa maior carga de trabalho doméstico foi assumida basicamente pelas mulheres. O trabalho feminino no lar aumentou para suprir a ausência ou a diminuição dos rendimentos familiares, enfrentar o aumento dos preços dos alimentos e dos artigos de primeira necessidade e enfrentar a redução do gasto social, que se traduziu na deterioração dos serviços de saúde, educação e moradia.

Como resultado ocorreu não apenas um aumento quantitativo, mas sim *uma mudança no modelo da participação laboral feminina*, apontando para uma maior homogeneização do *comportamento de atividade* de homens e mulheres.

Por outro lado, aumentou a porcentagem de família chefiadas por mulheres, o que cada vez mais questiona a idéia de que a mulher constitui uma "força de trabalho secundária". Segundo Arriagada (1997), a porcentagem de famílias chefiadas por mulheres na América Latina oscila entre 25 e 35%. Além dessas existem as famílias em que a contribuição da mulher à renda é igual ou superior a dos homens, o que não se detecta nos censos de população nem nas pesquisas domiciliares devido à

definição de chefia que é utilizada. Da mesma forma, nos países em que as condições de emprego têm melhorado para os homens, não se observa a retirada das mulheres do mercado de trabalho, o que aconteceria se elas, efetivamente, constituíssem uma *força de trabalho secundária*.

O nível médio de instrução das mulheres é superior ao dos homens no mercado de trabalho, o que questiona a idéia de que os rendimentos das mulheres são inferiores aos dos homens porque seu nível de instrução é menor. Nas zonas urbanas da América Latina as mulheres economicamente ativas possuem, em média, nove anos de instrução, enquanto os homens possuem oito (Valdés & Gomáriz, 1995).

Durante os anos 80, a porcentagem de ocupadas com dez e mais anos de estudo nas zonas urbanas cresceu em média aproximadamente 35% a 44%. No caso dos homens o aumento foi similar (27% a 36%), mas a partir de um perfil educacional mais baixo. No final da década, a porcentagem de mulheres ocupadas com treze e mais anos de estudo era superior a dos homens na maioria dos países da América Latina, incluindo os países do Mercosul. Nestes, essa diferença era de 1,2 (Paraguai) a 7,5 (Uruguai) pontos percentuais a favor das mulheres (Quadro 4) (Valdés & Gomáriz, 1995).

O aumento dos níveis de educação ao lado da maior participação das mulheres no mercado de trabalho traduziu-se em uma importante presença feminina no grupo de profissionais e técnicos (mais de 50% nas zonas urbanas de muitos países entre

QUADRO 4

POPULAÇÃO URBANA POR SEXO OCUPADA COM TREZE E MAIS ANOS DE ESTUDO, POR VOLTA DE 1990

Países do Mercosul

(Porcentagem sobre o total de ocupados)

	MULHERES	HOMENS
ARGENTINA	24,3	17,1
BRASIL	12,9	9,1
CHILE	17,6	13,9
PARAGUAI	15,5	14,3
URUGUAI	18,3	10,8

Fonte: Valdés & Gomáriz, 1995.

os quais se destacam Chile, Costa Rica, México e Venezuela). Por outro lado, o fato de o perfil educacional das mulheres ocupadas ser mais elevado em comparação ao dos homens esta relacionado à contestação de que suas taxas de participação crescem muito acentuadamente à medida que aumenta seu nível educacional (Valdés e Gomáriz 1995). Em outras palavras, está relacionado ao fato de que a dificuldade de incorporação ao mercado de trabalho das mulheres com nível educacional mais baixo é significativamente maior que as dificuldades dos homens na mesma situação, e que elas necessitam, em geral, mais anos de estudo para se incorporar ao mercado de trabalho.

Por outro lado, apesar dos maiores níveis educacionais, os salários das mulheres continuam sendo significativamente inferiores aos dos homens, e essa diferença aumenta quanto maior é o nível educacional (quanto maior o nível educacional, maior a diferença salarial entre homens e mulheres). Na diferença de rendimentos entre homens e mulheres, a porcentagem que se atribui à discriminação de gênero varia, segundo o país, entre 10% e 85% e tende a ser superior a 50% nos países em desenvolvimento. Em nenhum país latino-americano os rendimentos de homens e mulheres com o mesmo nível de instrução são equivalentes. Os rendimentos das mulheres são habitualmente menores que os dos homens, seja qual for o nível educacional que se considere, e a brecha se acentua à medida que aumenta o nível de escolaridade. A desvantagem relativa dos rendimentos por hora das mulheres adultas em relação aos homens equivale a aproximadamente *quatro anos de educação formal* (Arriagada, 1997)⁵.

Por outro lado, a taxa de desemprego feminina é sistematicamente superior (entre 10% e 40%) à masculina nos países da região. Em alguns casos (como o da Jamaica) chega a ser 50% superior (OIT, 1995). Também vem aumentando a proporção de mulheres nas formas precarizadas de trabalho (com baixos salários, baixa produtividade, ausência de contratos, ausência de proteção social), tanto as "velhas" ocupações precárias

(trabalho doméstico, por conta própria) como as "novas" modalidades de trabalho em domicílio, eventual, em tempo parcial, ou subcontratado.

O objetivo desse artigo é analisar algumas das novas oportunidades e experiências de inserção feminina no mercado de trabalho, assim como os novos problemas e desafios surgidos nesse contexto, marcado pelos processos de globalização e integração regional, reestruturação produtiva e inovação tecnológica nas empresas.

Evolução da Participação Feminina no Mercado de Trabalho na América Latina (1970-1990)

a) Aumenta a taxa de participação feminina e ocorre uma mudança no comportamento de atividade das mulheres

1. Aumenta o número de horas (diárias, semanais) que as mulheres dedicam ao trabalho remunerado.

2. Aumenta o número de anos de vida economicamente ativa das mulheres.

- O número de anos que as mulheres dedicam ao trabalho remunerado aumentou, em média, em torno de nove anos entre 1970 e 1990.

3. Aumenta o grau de continuidade das trajetórias laborais femininas.

- Incrementa-se a proporção de mulheres que não se retiram do trabalho quando têm filhos e se mantêm economicamente ativas durante o período de maior possibilidade de trabalho reprodutivo.

- A mulher em idade reprodutiva é a que tem maior participação no mercado de trabalho. Os maiores aumentos na participação feminina deram-se nos grupos de 25 a 34 anos e de 35 a 44 anos. A participação das mulheres casadas aumenta mais que a das solteiras.

4. Aumenta o nível médio de instrução das mulheres, que já é superior ao dos homens, no mercado de trabalho.

⁵No Brasil, segundo cálculos recentes do Seade, essa diferença é de *sete anos* (Folha de São Paulo, abril de 1997).

b) Não se produz uma diminuição significativa das desigualdades entre homens e mulheres no mercado de trabalho

1. A segregação ocupacional se reproduz.
2. A brecha salarial se mantém e é maior quanto maior é o nível de escolaridade.
3. A taxa de desemprego das mulheres continua sendo significativamente superior a dos homens.
4. Aumenta a presença feminina nas ocupações precárias.

Os novos encadeamentos produtivos e as novas segmentações no mercado de trabalho

Têm sido poucas até agora as pesquisas sobre os novos paradigmas produtivos que incorporam sistematicamente a dimensão de gênero.⁶ A reduzida presença da variável de gênero nos estudos sobre a reestruturação produtiva em geral e os processos de inovação tecnológica de maneira particular já foram observados por várias autoras.⁷

O silêncio em relação à dimensão de gênero que marca em geral a discussão sobre o “modelo japonês” e o paradigma da “especialização flexível” ajuda a esconder importantes problemas existentes nessas realidades, como, por exemplo, o fato de, no Japão, os empregos vitalícios, qualificados e remunerados em geral sejam ocupados pelos trabalhadores (homens) das grandes empresas industriais, estando reservados para as mulheres os empregos menos qualificados, instáveis e mais mal-remunerados das empresas que participam do sistema de subcontratação, parte constitutiva desse mesmo modelo. Assim como o fato de que a outra cara da enorme dedicação dos trabalhadores homens ao emprego no Japão é o confinamento da mulher à esfera doméstica durante o longo período de reprodução e educação dos filhos, em uma sociedade caracterizada por uma divisão sexual do trabalho extremamente rígida (Ferreira e outros, 1991).

Efetivamente, em uma parte significativa da literatura sobre o tema, o “modelo japonês” aparece como um dos principais modelos “virtuosos” de reestruturação produtiva, ao lado do modelo dos distritos industriais italianos.

Segundo essa literatura, as relações entre as empresas no modelo japonês se caracterizariam por um alto grau de cooperação (incluindo o intercâmbio de informações, capacitação e assistência técnica da empresa “mãe” aos fornecedores) e esse tipo de relação teria como efeito a disseminação das “melhores práticas produtivas” ao longo da cadeia. O estabelecimento de redes estáveis e cooperativas entre clientes e fornecedores com essas características abriria também a possibilidade de fortalecer e consolidar micro e pequenas empresas, com efeitos conseqüentemente benéficos sobre sua capacidade de geração de emprego.

De acordo com vários autores (Ferreira e outros, 1990; Kamada, 1994; Leite, 1996), a configuração concreta das cadeias produtivas no Japão seria muito mais complexa que a apresentada no modelo, já que esta se baseia em uma importante segmentação da estrutura industrial e do mercado de trabalho, que se evidencia em desempenhos produtivos e em condições de trabalho muito diferentes segundo o lugar que cada empresa ocupa na cadeia produtiva. O trabalho estável, bem pago e qualificado se concentra nas empresas cabeças e nas fornecedoras de primeira linha. Nos demais níveis, que produzem as peças tecnologicamente menos sofisticadas o trabalho tende a ser mais mal remunerado menos qualificado e instável. A mão-de-obra feminina se concentra nesses níveis.

Dessa forma, longe de generalizar para o conjunto da economia e do mercado de trabalho

⁶ Em um balanço das pesquisas realizadas sobre o tema no Brasil na segunda metade dos anos 80, por exemplo, dos 37 estudos analisados, apenas um considerava essa dimensão, o de Hirata (1989), sobre a inovação tecnológica na indústria do vidro (Abramo, 1990).

⁷ Veja a respeito o interessante artigo de Jenson (1989) e a análise de Abreu (1993) sobre as tendências da bibliografia internacional

as condições favoráveis existentes nas empresas que constituem a cabeça das cadeias, produz-se um processo de segmentação do trabalho e da estrutura industrial, seja no interior do país, seja internacionalmente. Quanto a esse segundo aspecto, Leite (1996), em uma cuidadosa análise da literatura existente sobre o tema, mostra como uma das tendências do processo de internacionalização das empresas japonesas é a concentração no país de origem das fases mais sofisticadas do processo produtivo e a externalização, para fora dos limites nacionais, das suas fases mais simples. Segundo a autora, isso ocorreria não apenas em países caracterizados por maior disponibilidade de mão-de-obra barata, mas inclusive em países como EUA e Canadá. A visão otimista dos efeitos benéficos do “modelo japonês” sobre as condições de trabalho, não apenas no Japão, como em todos os países em que o modelo japonês estaria sendo visto por amplos círculos como a expressão por excelência das *best practices*, ou do novo *one best way*, estaria relacionada justamente ao fato de a maioria dos estudos sobre a sua aplicação e/ou reapplicabilidade estar concentrada em algumas poucas empresas de ponta desses setores. Na maioria das subsidiárias dessas empresas, ou das unidades produtivas localizadas nos níveis inferiores das cadeias, na verdade, os processos de produção tendem a ser simples e rotinizados, enquanto o trabalho complexo e qualificado se mantém circunscrito à matriz japonesa, ou à “empresa cabeça” local.

Nesse sentido, “ao contrário da esperada difusão de uma determinada forma de produção baseada no trabalho estável, bem pago e qualificado por todo o processo produtivo, parece estar se conformando uma nova estrutura industrial na qual o trabalho desenvolvido nas grandes e modernas firmas se complementa com inúmeras formas de trabalho informal e mal-remunerado (pouco qualificado)” (Leite, 1996).

O segundo modelo “virtuoso” presente na literatura seria o dos distritos industriais, caracterizados por aglomerações ou *clusters* de pequenas empresas, cujo exemplo principal estaria

localizado no norte da Itália, e cuja teorização principal se encontra em Piore & Sabel (1984). Nesse caso, as relações de cooperação entre empresas seriam ainda mais importantes, já que nelas residiria a fonte básica da competitividade do distrito, uma forma de competitividade definida inclusive, em novas bases, a partir de conceitos como o de “eficiência coletiva”. Também nesse caso, a consequência desse modelo seria a generalização do trabalho qualificado e de boa qualidade pelo conjunto do território.

Outra vez, segundo Leite (1996), o exemplo italiano tampouco estaria isento “de uma forte segmentação no mercado de trabalho, caracterizando-se também pela combinação de uma ampla variedade de condições de trabalho, com níveis bastante diferenciados de qualificação, remuneração e estabilidade e, mais uma vez, uma pronunciada divisão sexual do trabalho, através da qual o trabalho feminino cumpre importante papel na garantia da flexibilidade”. Outra vez, portanto, esse processo estaria fortemente marcado pela variável de gênero.⁸

Assim, da mesma maneira que as generalizações apressadas de algumas experiências particulares de reestruturação produtiva podem levar à criação de uma imagem idealizada das virtuosidades presentes nos novos modelos de organização produtiva (como, por exemplo, a previsão da disseminação de relações de cooperação entre empresas e de um tipo de trabalho bem-remunerado e qualificado por todo o tecido produtivo), a figura de trabalhador que emerge desses paradigmas (qualificado, estável, bem-remunerado, polivalente e participativo) uma vez mais se associa a uma imagem masculina.⁹

Por outro lado, os estudos a respeito da reestruturação e dos novos paradigmas produtivos que

⁸ “Muito da flexibilidade dos distritos industriais italianos se apóia no trabalho feminino mal pago e instável, que se assenta sobre as tradicionais divisões de gênero no que se refere aos papéis reprodutivos no interior da unidade familiar, ao mesmo tempo em que as reproduz e reforça” (Leite, 1996).

⁹ Ver a esse respeito a discussão feita por Abreu (1993).

têm incorporado a dimensão de gênero têm propiciado uma análise mais rigorosa de suas supostas potencialidades virtuosas. Como já assinalado por Abreu (1993), em muitos casos esses estudos têm revelado que “a flexibilidade nobre e pioneira de *uns* só é possível devido à permanência do taylorismo para *outras* (...). O que a evidência de uma série de estudos empíricos realizados na América Latina parece indicar é que o novo modelo de flexibilização, para as mulheres, passa pela utilização intensiva de formas de emprego precárias, como contratos de curta duração, empregos a tempo parcial e/ou trabalho a domicílio”.

A concentração da presença feminina nas empresas “mãos” dos novos encadeamentos produtivos (ou seja, aquelas em que predomina o trabalho instável, pouco qualificado e mal pago), em oposição às empresas “cabeça” (em que se concentraria o trabalho mais bem qualificado, mais estável e mais bem-remunerado), na terminologia de Castillo & Santos (1993), é uma das formas pelas quais se manifesta esse fenômeno.

Assim, uma vez mais, a consideração da variável gênero, além de contribuir para elucidar os efeitos diferenciados desses processos sobre homens e mulheres (e, portanto, alguns dos mecanismos de exclusão e desigualdade presentes nos modelos que estamos discutindo), questiona algumas das categorias que tradicionalmente costumam ser empregadas na análise do emprego e do trabalho.

Com efeito, a maioria dos estudos realizados sobre a reestruturação produtiva e os processos de inovação tecnológica, em uma primeira fase, tendeu a se concentrar nas empresas de ponta dos setores de ponta de cada país. Essa ênfase foi em parte responsável pela construção de uma imagem parcial - e demasiado otimista - dos processos de transformação em curso. Efetivamente, esses estudos não captavam o fato de que, tal como alertado por Castillo & Santos (1993), os efeitos virtuosos sobre a produtividade das empresas e as condições de trabalho que poderiam estar se produzindo nessas empresas de ponta, freqüentemente se relativizavam, ou se anulavam, se passássemos a examinar o que estava ocorrendo nos sucessivos níveis das cadeias produtivas nas quais elas se inseriam.

Por isso a análise das cadeias produtivas é uma das formas mais importantes, no contexto atual, de superar a parcialidade desses primeiros estudos. Essa perspectiva tem o mérito de chamar a atenção para as configurações territoriais das novas realidades produtivas e para como o taylorismo-fordismo (em especial no que se refere à fragmentação do trabalho em tarefas simples e repetitivas, à separação entre concepção e execução e à concentração das qualificações em segmentos determinados e restritos da força de trabalho) pode, ao mesmo tempo que se redefine nas empresas de ponta, estar se reconstituindo se examinamos o processo produtivo no seu conjunto.

Por outro lado, essa perspectiva de análise evidencia a presença feminina nos processos produtivos. Mais que isso, contribui para esclarecer o sentido dessa presença nos atuais processos de reestruturação. Ajuda a entender, por exemplo, o trabalho em domicílio, ou aquele realizado nos pequenos *talleres* informais (onde, em muitos países e setores, as mulheres são presença expressiva, quando não majoritária), não como uma esfera separada da economia e do mercado de trabalho, mas sim como parte de uma cadeia produtiva que tem na outra ponta empresas “formais”, “modernas”, inseridas no mercado internacional. Significa sem dúvida entender de maneira mais adequada essas formas de emprego e trabalho como parte de um processo de acumulação que articula esses diversos níveis; em outras palavras, como parte das estratégias de competitividade de muitas empresas “bem-sucedidas” e inseridas com sucesso no mercado internacional. Significa deixar de pensar nas mulheres (assim como nos homens que estão submetidos a essas formas precárias de trabalho) como força de trabalho “secundária”, “atípica”, marginal, eventual.

No caso discutido por Castillo & Santos (1993) em uma pesquisa realizada no complexo produtivo localizado em Arganda (norte de Madri), no qual se concentram indústrias químicas, de transformação de plástico e produtos metálicos, a suposta recomposição do trabalho e das qualificações no interior das empresas que estão na ponta das cadeias se

descompõe outra vez quando examinamos o que os autores chamam de “complexo sistema social de produção no seu conjunto”. A reconstrução desse sistema aponta a existência de cinco níveis articulados de produção. Do primeiro (o que se dirige diretamente ao mercado) ao último existiria uma espécie de *continuum* entre o que os autores chamam expressivamente de “empresas-cabeça” e “empresas-mãos”, fazendo-nos lembrar, justamente, da tradicional separação entre concepção e execução típica do taylorismo-fordismo. Conforme nos deslocamos das empresas “cabeça” para as empresas “mãos” podemos observar uma progressiva precarização das condições de emprego e trabalho (em termos de salários, tipo de contrato e qualificações), fortemente marcada pela variável de gênero.

América Latina: as cadeias produtivas realmente existentes

Na América Latina, as evidências empíricas até agora acumuladas parecem indicar que os processos de desintegração vertical das grandes empresas nascidas e crescidas sob o modelo de industrialização por substituição de importações vêm significando em poucos casos a estruturação de um novo tecido produtivo com as virtuosidades constitutivas do modelo teórico da “especialização flexível” (Piore & Sabel, 1984). O que tem predominado, na maioria deles, são processos nos quais a estruturação das cadeias de subcontratação (ou a “terceirização” de serviços e/ou atividades) obedece basicamente a uma estratégia de externalização de custos e de responsabilidades sociais em relação à mão-de-obra. Isso tem significado um processo de precarização do trabalho, fortemente marcado por diversas variáveis, entre elas a de gênero. A grande empresa se articula em redes de subcontratação que, ao longo da cadeia produtiva, inclui desde empresas formais, de grande e médio porte, e com um desenvolvimento tecnológico próximo ao da “empresa-mãe”, passando por empresas menores, tecnologicamente menos desenvolvidas e com maiores graus de informalidade, incorporando *talleres* de distintas

dimensões (e distintos graus de ilegalidade), até chegar, muitas vezes, às formas de trabalho em domicílio que se reproduzem nesses contextos.¹⁰

O primeiro elemento a ser destacado é o seguinte: o que predomina não são as “redes” de empresas no sentido mais horizontal, mas sim cadeias produtivas verticalizadas, cujas principais características seriam a *grande assimetria de poder existente na relação entre as empresas* (assim como entre empresários e trabalhadores) e a *ausência (ou fragilidade) da regulação dessas relações* (em especial as de subcontratação) (Díaz, 1991 e 1996). Essas características estariam, por sua vez, relacionadas: a) à natureza dos processos de reestruturação e abertura comercial existentes em muitos países da região; b) à predominância de estratégias de competitividade baseadas na redução de custos sobre outras que tentam promover um maior equilíbrio entre custos, qualidade e *design*;¹¹ e) à fragilidade dos tecidos produtivos sobre os quais se desenvolvem esses processos, tanto em termos econômicos quanto institucionais (existência de serviços avançados à produção, formação de atores, espaços de negociação entre eles etc.).

A assimetria de poder se fundamenta no poder oligopsônico das empresas contratistas, seu domínio tecnológico, comercial e financeiro. Muitas das empresas subcontratadas produzem bens e/ou serviços de baixo valor agregado, com baixo nível de concepção

¹⁰ Para algumas evidências empíricas desses processos, ver Benería & Roldán (1987), Díaz (1991), Selamé & Henríquez (1995) e Abramo (1996).

¹¹ Essas estratégias de competitividade estariam, por sua vez, vinculadas ao tipo de mercado aos quais se dirige essa produção. Entre os produtores que se dirigem aos mercados caracterizados por um padrão de competitividade no qual predomina a qualidade e o *design* pode-se encontrar uma maior preocupação com a melhoria das condições de subcontratação (esforços de estabilização da rede de clientes-fornecedores, assistência técnica dos primeiros em relação aos segundos etc.). Entre os que concorrem basicamente por preços, a lógica de redução de custos é a que tende a presidir a constituição das cadeias (Ruas, 1993).

e escassa informação de mercado (Díaz, 1996).¹²Essa assimetria de poder, a ausência de regulação e, freqüentemente, a ausência de estratégias de competitividade mais sistêmica por parte das empresas que dominam a cadeia, faz com que a tendência destas seja descarregar seus custos (assim como os vaivéns dos ciclos econômicos) nas médias e pequenas empresas ao longo das cadeias. Produz-se assim uma transferência de excedentes das empresas subcontratadas (e seus/suas trabalhadores/as) ao grupo econômico que domina a rede, reproduzindo a heterogeneidade estrutural no seio da própria cadeia, a partir dessa dinâmica (Díaz, 1991).

Isso significa que os frutos da competitividade produzidos pelo conjunto da cadeia não se repartem eqüitativamente. Esse tipo de lógica (da relação existente entre as empresas) será, portanto, fortemente responsável, não pela disseminação das “melhores práticas”, mas sim por um processo de precarização do trabalho ao longo das cadeias: uso intensivo de mão-de-obra malpaga, utilização de equipamentos obsoletos, informalidade ou ausência de contratos de trabalho, baixos níveis de qualificação e métodos de gestão paternalistas e/ou despóticos (Díaz, 1991 e 1996; Selamé & Henríquez, 1995; Leite, 1997).

Os processos de integração regional enfatizam a importância de introduzir essa perspectiva tanto na análise dos tecidos produtivos como na discussão das políticas públicas, em especial aquelas relacionadas aos processos de fomento produtivo, desenvolvimento econômico local e geração de emprego. Se é certo que entender esse tipo de articulação produtiva é cada vez mais importante para caracterizar a configuração real dos tecidos produtivos, também é certo que as cadeias (ou os *clusters* de empresas) não se limitam necessariamente a apenas um país (Gereff, 1993). É muito provável que os processos de integração regional, como é o caso do Mercosul, estimulem (ou redefinam) os encadeamentos ao longo de territórios que abarquem mais de um ou vários países. Esse fenômeno pode apresentar aspectos positivos e negativos para o emprego em geral e o trabalho feminino em particular, dependendo das condições concretas nas quais se desenvolva.

Seus efeitos tenderão a ser negativos, por exemplo, se a estruturação (ou a redefinição) dos novos encadeamentos produtivos estiver orientada por uma lógica exclusiva de redução de custos, não estiver submetida a qualquer tipo de regulação e for caracterizada por uma relação muito assimétrica e verticalizada entre as empresas. Esse tipo de encadeamento provavelmente gerará novos processos de segmentação no mercado de trabalho, que poderão afetar especialmente as formas mais freqüentes de inserção feminina no mercado de trabalho, gerando novos processos de expulsão e/ou de precarização do trabalho das mulheres a partir das dinâmicas impostas por empresas que dominam assimetricamente as cadeias produtivas e que podem inclusive estar localizadas em outros países. Isso coloca novos problemas e desafios para a regulação e a negociação das condições de trabalho que demandam a atenção de governos, empresários, sindicatos e organismos multilaterais.

Por outro lado (em uma visão mais otimista), seriam justamente esses encadeamentos (e mais, quanto mais se apresentem em suas versões mais virtuosas) que poderiam abrir novas e maiores projeções para algumas das estratégias locais de desenvolvimento e para as políticas de geração de emprego produtivo estruturadas no seu interior. Para as pequenas e micro empresas e para certos tipos de trabalho por conta própria (nos quais a presença feminina é muito significativa), a articulação (minimamente virtuosa) com esses encadeamentos produtivos é justamente o que lhes poderia abrir maiores possibilidades de estabilização, expansão e/ou diversificação.

Outra vez, tanto em termos dos diagnósticos como das oportunidades de ação e elaboração de políticas, é importante estar atento a essas duas possibilidades, em particular no que se refere à identificação de novas oportunidades de melhoria da inserção feminina no mundo do trabalho.

¹² Quando seus produtos possuem maior valor agregado, pode aumentar seu poder de barganha em relação à empresa que domina a cadeia.

A presença feminina na indústria e nos processos de modernização tecnológica

Apesar da segmentação ocupacional de gênero que persiste no mercado de trabalho, não apenas na América Latina, como em todo o mundo, confinando a grande maioria da força de trabalho feminina às ocupações menos valorizadas do setor de serviços, sua presença na indústria não é irrelevante. Aqui há outro terreno importante que não deve ser abandonado (ou que deve ser recuperado) na discussão sobre o trabalho feminino. No final dos anos 70 e começo dos 80, tiveram muita força na região as teses que identificavam o aprofundamento do processo de industrialização com uma progressiva expulsão da força de trabalho feminina dos setores mais modernizados da economia.¹³ No contexto dos processos de globalização e de ajuste estrutural e, particularmente, a partir da disseminação da indústria maquiladora, primeiramente no México e depois no Caribe e na América Central, ganham visibilidade fenômenos importantes de feminilização da força de trabalho em alguns setores industriais e agroindustriais de vários países (Benería, 1993; Valdés, 1991).

Esse fenômeno, assim como os processos de “masculinização” da força de trabalho identificados mais recentemente em alguns setores da indústria maquiladora (especialmente no México) evidenciam uma não-linearidade. Por outro lado, reafirmam a importância de estudar o trabalho feminino no coração mesmo das dinâmicas de acumulação já que, em muitos setores e países, *elas estão aí*, seja de maneira mais visível (nas empresas grandes e formais, as “cabeças” das cadeias produtivas) seja de maneira mais invisível (nos diversos elos das cadeias de subcontratação).

Apesar de as mulheres, em 1994, representarem apenas 16% da força de trabalho industrial da América Latina (Onudi, 1994), há que se considerar que:

a) essa cifra era resultado de um aumento de 13% ocorrido durante os anos 80; b) nesses 16% não

estão consideradas muitas formas de trabalho nas quais as mulheres têm presença significativa, como por exemplo o trabalho industrial em domicílio ou aquele exercido em empresas industriais com menos de dez trabalhadores que, apesar de responderem por porcentagens muito expressivas do total do emprego em todos os países da região, não são consideradas nas estatísticas oficiais da maioria deles.

Por isso é fundamental, na discussão dos novos paradigmas produtivos, além de descobrir e tornar visível a presença das mulheres (e dos indígenas, migrantes, crianças, etc.) nos elos inferiores das cadeias produtivas, verificar também o que está ocorrendo com as mulheres nas empresas “cabeça” do setor industrial (as formais, as que se modernizam); em particular, é preciso examinar até que ponto a inovação tecnológica e organizacional aí experimentada lhes está abrindo maiores possibilidades de emprego e melhores condições de trabalho.

Algumas evidências empíricas das (poucas) pesquisas realizadas até agora sobre o tema na América Latina parecem indicar que o que está ocorrendo não é apenas um processo de externalização, de expulsão da força de trabalho feminina em direção aos elos inferiores da cadeia. Além disso, ocorre também um complexo processo de inclusões e exclusões em torno das novas tecnologias *no interior* dessas mesmas empresas. Um processo de redefinição de formas de trabalho e hierarquias, de competências e qualificações, de condições de saúde e segurança, que contém, em alguns casos, elementos de melhoria para as mulheres (maiores oportunidades de acesso ao emprego, de capacitação e promoção) assim como, em muitos outros, a reprodução das desigualdades, a discriminação e a segmentação ocupacional anteriormente existentes. Devido à sua complexidade e diversidade, esse processo merece ser estudado detalhadamente em cada situação concreta, sob o risco de que a discussão sobre os novos paradigmas produtivos continue se desenvolvendo a partir de uma perspectiva cega

¹³ Ver discussão a respeito em Humphrey, 1987.

em termos de gênero, com todas as conseqüências negativas que isso possa ter.¹⁴

Numa pesquisa realizada no Chile, por exemplo, foram encontradas diferenças importantes entre o setor industrial e o de serviços no que se refere à situação de emprego e trabalho das mulheres em contextos de inovação tecnológica. Nas empresas industriais, em geral, a relação encontrada entre o processo de modernização e o trabalho das mulheres era pouco favorável sob vários aspectos.¹⁵

No que se refere às condições de acesso ao emprego observou-se que, no período 1989-93, ainda que o volume total do pessoal empregado houvesse aumentado em nove dos quinze estabelecimentos para os quais se dispunha de dados (em proporções que variavam entre 16% e 43%), a participação feminina no conjunto do pessoal empregado havia aumentado em apenas quatro casos (em proporções que variavam entre 2% e 19%), reduzindo-se nos outros quatro (em proporções que variavam entre 4% e 13%) e mantendo-se igual nos oito restantes.

Foram observados também outros fenômenos que poderiam indicar uma deterioração da situação ocupacional da mulher, associada à modernização da base técnica. A presença feminina na operação da maquinaria programável (mais moderna) era proporcionalmente bem inferior à sua presença na operação da maquinaria convencional. Isso se relaciona, em primeiro lugar, ao fato de que a nova

maquinaria tendia a ser incorporada nas seções-chave do processo produtivo, no qual os postos de trabalho (mais qualificados) eram ocupados principalmente por homens.

Por outro lado, quando a nova maquinaria era introduzida em seções ou postos de trabalho ocupados exclusiva ou majoritariamente por mulheres, em geral as empresas entregavam a operação dessas máquinas a homens (muitas vezes recrutados fora da empresa) e não a mulheres, configurando uma "masculinização" dos postos de trabalho diretamente relacionados às novas tecnologias. Isso havia ocorrido em todas as empresas de calçado e do setor têxtil/confecções analisadas na pesquisa, assim como em um laboratório e um banco. O movimento contrário (entrada de mulheres a seções/postos de trabalho ocupados exclusiva ou predominantemente por homens), que poderia significar uma diminuição da segmentação ocupacional de gênero em um

¹⁴ Para recolher os resultados de pesquisas realizadas a respeito ver, entre outros, Hola & Todaro (1992), Abramo & Armijo (1997), Hirata e outros (1995), Leite (1995). Para uma análise de caráter mais histórico, ver Arango (1991).

¹⁵ A pesquisa foi realizada em 1993 em dezesseis empresas do setor industrial e do setor de serviços. No marco do Projeto OIT/ACDI "Inovação tecnológica e mercado de trabalho". Os principais resultados estão em Abramo & Armijo, 1997.

QUADRO 5
PARTICIPAÇÃO FEMININA NO TOTAL DO EMPREGO
(Porcentagens)

	ARGENTINA (1989)	BRASIL (1990)	CHILE (1989)	COLÔMBIA (1989)	MÉXICO (1989)
TOTAL INDÚSTRIA	21,2	27,3	23,6	33,0	26,3
ALIMENTAÇÃO	S.D.	23,0	25	23,7	22,1
METAL-MECÂNICA	S.D.	15,4	15,4	19	26,3

Fonte: Elaboração própria, baseada nos censos demográficos e industriais dos países selecionados.

sentido favorável à mulher, não foi observado em nenhuma empresa industrial.¹⁶

Em outras palavras, os processos de modernização tecnológica e organizacional não haviam alterado a tradicional divisão sexual do trabalho no sentido da abertura de maiores oportunidades de acesso da mulher a novas profissões e ocupações, ou a postos de trabalho mais bem-remunerados ou de maior responsabilidade hierárquica.

Tendências similares foram observadas por outras autoras. Na Argentina e no Brasil, Hirata e outros (1995) observam uma exclusão das mulheres das experiências organizacionais mais inovadoras (sistemas participativos tipo “círculos de qualidade”, células de produção e sistemas *just-in-time*), o que estaria indicando a tendência à masculinização de alguns tipos de emprego em contexto de reestruturação: na medida em que a empresa adota formas de organização do trabalho que requerem polivalência funcional de um determinado nível técnico que as mulheres não possuem, estas perdem suas antigas “vantagens comparativas” (ou seja, eficiência e produtividade em determinadas tarefas manuais que exigem precisão e destreza) e tendem a ser substituídas por homens nas etapas mais modernizadas do processo produtivo. Em outras palavras, a exclusão das mulheres dessas novas formas organizacionais se explicaria pelo fato de as inovações estarem atingindo principalmente as categorias mais qualificadas de trabalhadores, nas quais a presença feminina é pouco significativa.¹⁷

Por outro lado, podem-se observar no setor de serviços, em contextos de mudança tecnológica, melhorias relativas no trabalho das mulheres, especialmente em relação a suas oportunidades de acesso ao emprego, a novas ocupações, a capacitação e promoção (Abramo & Armijo, 1997). Na pesquisa realizada no Chile, à qual se fez referência, essa tendência era mais acentuada naquelas empresas cujas estratégias de modernização enfatizavam a busca de maior qualidade por meio de inovações organizacionais; mas ainda dependiam, em grande medida, de algumas políticas específicas de recursos

humanos e, particularmente, da atuação de alguns(mas) gerentes, preocupados(as) especialmente com a valorização da mão-de-obra feminina. Por outro lado, as mulheres eram ampla maioria nas ocupações menos qualificadas (como por exemplo as digitadoras) que, em muitos casos, haviam sido as mais afetadas pelos processos de subcontratação e de precarização do trabalho a elas associados.

As tendências positivas encontradas no setor de serviços no Chile tampouco são uniformes. No setor financeiro, por exemplo, Hola & Todaro (1992) identificam grandes diferenças salariais entre homens e mulheres (para o mesmo tipo de trabalho e com o mesmo nível de escolaridade), segregação ocupacional e o sistemático predomínio masculino nas ocupações de maior poder e prestígio. Isso reforça a necessidade de continuar analisando e acom-

¹⁶ O único argumento gerencial justificando essa política era a suposta dificuldade da mão-de-obra feminina existente nas empresas (em geral com mais tempo de trabalho) em acompanhar a intensificação dos ritmos de trabalho ocorrida a partir da introdução das novas máquinas. Os(as) sindicalistas, no entanto, questionavam esse argumento, afirmando que, inclusive, em muitos casos, os homens recém-contratados pelas empresas não haviam correspondido às expectativas de maior rendimento. As operárias mais experientes continuavam fazendo o trabalho com mais rapidez e eficiência que os novos contratados (Abramo & Armijo, 1997).

¹⁷ Isso não quer dizer que as mulheres estejam sendo necessariamente excluídas das empresas que adotam esses sistemas, mas sim que as assimetrias de gênero se reproduzem no seio dos processos de modernização. Os próprios autores dão exemplos de empresas com composição genérica prévia totalmente masculina que passam a recrutar mulheres em funções menos qualificadas no contexto da reestruturação, como conseqüência há um aumento da participação feminina no volume total do pessoal ocupado. Entre os fatores que explicam esses diferentes comportamentos, os autores assinalam o tipo de competitividade, a composição genérica anterior à reestruturação, a disponibilidade local de mão-de-obra masculina e feminina (em termos de volume e qualificação), assim como a avaliação de cada empresa em relação às vantagens e desvantagens de empregar mulheres (Hirata e outros, 1995).

panhando esses processos, assim como de avançar na estruturação de políticas gerenciais, estratégias sindicais e espaços de negociação em que esses problemas possam ser enfrentados.

Imagens de gênero e políticas de recursos humanos

Na análise das novas oportunidades e experiências de inserção das mulheres no mundo do trabalho no contexto da reestruturação produtiva, é importante recuperar a idéia, cada vez mais presente na literatura especializada sobre o tema, assim como em muitas expressões do discurso gerencial, de que os recursos humanos são ou deveriam ser, cada vez mais, parte integrante e fundamental das estratégias de produtividade e competitividade das empresas.

No entanto, existem aqui dois tipos de problema: o primeiro é o paradoxo de que, apesar da valorização dos recursos humanos tender a aparecer como um elemento constitutivo do discurso gerencial (particularmente aquele que se articula a partir de distintas aproximações aos modelos de Qualidade Total), por outro lado é possível constatar, nas estratégias concretas implementadas na maioria das empresas (inclusive aquelas em processo de modernização), uma reduzida importância atribuída à gestão dos Recursos Humanos como fator de produtividade e competitividade, assim como uma visão pouco articulada entre as diversas dimensões dessa gestão (políticas e programas de treinamento e formação profissional, sistemas salariais, de saúde ocupacional, de participação dos trabalhadores etc.) (Abramo, 1997).

O segundo é que, se é verdade que os recursos humanos continuam sendo um elemento pouco valorizado nas estratégias de produtividade e competitividade da maioria das empresas, existem também fortes indícios de que essas políticas não incorporam homens e mulheres de forma igualitária, quando não passam a constituir mais uma via de reprodução de mecanismos de discriminação de gênero no interior das empresas.

Os resultados de uma pesquisa realizada em um conjunto de estabelecimentos industriais do

setor metal-mecânico e da indústria de alimentação de Argentina, Bolívia, Brasil, Colômbia, Chile e México, por exemplo, evidenciam que ainda existem grandes obstáculos para que os empresários considerem as mulheres como um recurso humano no qual vale a pena investir.¹⁸ Um primeiro obstáculo seria a “pouca importância” atribuída à mão-de-obra feminina por muitos deles, devido à reduzida porcentagem de mulheres empregadas nos seus estabelecimentos. Mas isso não explica tudo, já que esse tipo de atitude foi identificada inclusive em empresas/setores nas quais a participação feminina no emprego era bastante significativa (ou seja, igual ou superior a 25% do pessoal ocupado).

Isso indica que existem outros tipos de barreira e de mecanismos de discriminação que poderiam explicar a existência desses obstáculos, relacionados fundamentalmente às imagens de gênero que predominam entre os empresários e executivos dessas empresas.

Entendemos por *imagens de gênero* configurações das identidades masculina e feminina, produzidas social e culturalmente, que determinam, em grande parte, as oportunidades e a forma de inserção de homens e mulheres no mundo do trabalho. Essas imagens são “prévias a essa inserção, ou seja, são produzidas e reproduzidas desde as etapas iniciais da socialização dos indivíduos e estão baseadas, entre outras coisas, na separação entre o privado e o público, o mundo familiar e o mundo produtivo, e na definição de uns como *territórios de mulheres* e outros como *territórios de homens*. Por sua vez, essas imagens condicionam intensamente as formas (diferenciadas e desiguais) de inserção de

¹⁸ A fonte básica dos dados analisados nessa pesquisa foi obtida por meio de um questionário (“Estratégias de competitividade, produtividade em recursos humanos em emprego, anos 90”), no marco do Projeto Regional OITIACOI (“Mudança tecnológica e mercado de trabalho na América Latina”). O questionário foi aplicado entre 1992 e 1993 em um total de 270 estabelecimentos metal-mecânicos e 130 da indústria de alimentação nos seis países citados.

homens e mulheres no mundo do trabalho: tanto as oportunidades de acesso ao emprego como as condições em que este se desenvolve.

Muitos(as) autores(as) têm chamado a atenção para esse problema. Gamendia (1994), por exemplo, assinala que, em vários trabalhos relativos ao tema, tem se observado que a existência de “papéis estereotipados” correspondentes a homens e mulheres pareceria ser a razão principal da segmentação no mercado de trabalho, segmentação essa que, por sua vez, está na base do diferencial de remunerações que afeta negativamente as mulheres e das dificuldades maiores destas para conseguir conservar seus postos de trabalho e ascender nas suas carreiras. Maruani (1993), por sua vez, discute a importância da dimensão de gênero na construção social da noção de qualificação (ou seja, nos diferentes valores sociais atribuídos a cada tipo de trabalho, que podem ser bastante independentes de seus conteúdos técnicos), afirmando que a noção de qualificação está no centro das desigualdades profissionais socialmente construídas entre homens e mulheres.

Por outro lado, o trabalho (e em especial a divisão sexual e a segmentação ocupacional de gênero existentes no seu interior) é um *locus* muito importante de reprodução dessas imagens. Estas, já no interior do mundo do trabalho, e sendo aí constantemente reproduzidas, passam a ser um elemento constitutivo fundamental da divisão sexual do trabalho e da segmentação ocupacional existentes, constituindo um obstáculo à alteração dessa segmentação, inclusive em contextos de transformação da organização do trabalho e dos paradigmas produtivos em um sentido mais geral (contexto que estamos analisando).

Em outras palavras, as imagens de gênero são um componente fundamental das formas e dos processos por meio dos quais se estruturam a divisão (sexual) do trabalho e a organização do processo de trabalho. Como tão bem nos alerta Humphrey (1987), a divisão sexual do trabalho é um processo que não se resume em alocar homens e mulheres em estruturas ocupacionais, perfis de qualificação e tipos de postos de trabalho já definidos. Da mesma maneira em que

a qualificação é uma construção social fortemente sexuada (Maruani, 1993), o sistema sexo/gênero (e suas características de dicotomização) sugere questões à política de recursos humanos. Nesse sentido, essas imagens (hierarquização e exclusão) são uma dimensão fundamental do processo de constituição das categorias que vão estruturar a definição dos postos de trabalho e dos perfis de qualificação e competência a eles associados.

O que se pretende discutir mais especificamente neste artigo é a idéia de que essas imagens de gênero estão na base da formulação das políticas de recursos humanos das empresas, no sentido de que influenciam bastante o grau e a natureza do investimento que os empresários estão dispostos a fazer em seu pessoal (homens e mulheres). A disposição dos empresários de investir em seus recursos humanos é diferenciada (desigual) conforme o gênero e está fortemente influenciada por essas imagens. Em outras palavras, essa disposição está influenciada pelo que pensam os empresários a respeito dos homens e das mulheres trabalhadoras (para que servem, para que podem servir, qual é seu potencial, quais são suas limitações) e se as idéias, e as percepções a elas associadas vão estar na base das políticas de recrutamento, demissão, capacitação e promoção dirigidas (diferenciadamente) a homens e mulheres.

No que se refere às mulheres trabalhadoras, o problema é que essas imagens estão marcadas por muitos mitos e preconceitos. Por exemplo, elas são freqüentemente associadas a altas taxas de absenteísmo, impontualidade e rotatividade, sem que, na maioria dos casos, haja qualquer comprovação empírica da validade dessas associações.¹⁹ Os direitos relacionados à proteção da maternidade (licença maternidade e horários de lactância) são associados diretamente a maiores custos da mão-de-obra feminina, em circunstâncias que: a) em geral a maior parte desses custos é de responsabilidade do Estado e não das empresas; b) não existem avaliações mais objetivas sobre a quantidade de horas de trabalho efetivamente perdidas por essa razão ou sobre os efeitos que a interrupção do trabalho devido à licença maternidade possam ter sobre a produtividade das

mulheres trabalhadoras (mesmo considerando - o que é cada vez mais discutível - que as medições de produtividade possam ser feitas de forma tão parcial, individual e isolada)²⁰.

Essas associações (e várias outras) têm um substrato comum: uma imagem da mulher associada basicamente a seu papel de reprodutora (no âmbito privado e doméstico) que se superpõe à imagem da mulher trabalhadora (definida no âmbito das relações, do mercado e do processo de trabalho). Essa imagem básica, originária (da mulher-família, mãe e dona de casa), vai estar sempre na base, e projetando sua sombra sobre a outra (a da mulher trabalhadora). As características básicas dessa imagem originária vão tender a sempre se superpor à outra, sendo vistas como barreiras e limitações a uma adequada inserção da mulher no trabalho, em especial no mundo industrial, que continua sendo visto como basicamente masculino (um "território de homens" na expressão de Oliveira, 1991).

Na referida pesquisa (Abramo, 1996), buscou-se analisar os elementos da política de recursos humanos das empresas (indústria metal-mecânica e de alimentação de Argentina, Brasil, Chile, Colômbia e México) que poderiam estar referidos diretamente à mão-de-obra feminina.

Os programas foram classificados em dois tipos: os relacionados à articulação entre o trabalho assalariado e a vida doméstica/familiar da mulher e aqueles relacionados à sua atividade profissional. Entre os primeiros estão: permissão de ausência para mulheres e homens em caso de doença dos filhos, creche, licença paternidade, programas de treinamento dirigidos a familiares dos/as trabalhadores/as, afastamento temporário com possibilidade de reincorporação e, de certa forma, horário flexível e trabalho em tempo parcial.²¹ Entre os segundos estão: ações para aumentar o recrutamento de mulheres, ações para elevar a participação de mulheres em programas de treinamento e para favorecer seu acesso a postos de trabalho mais bem-remunerados e a cargos de maior responsabilidade hierárquica.

A análise dos dados das empresas consideradas evidencia que as políticas de recursos humanos

dirigidas às mulheres são muito limitadas e, quando existem, se compõem basicamente de medidas destinadas a diminuir as dificuldades de articulação entre a vida doméstica e o trabalho remunerado. Em geral apresentam uma baixa frequência de aplicação, inclusive quando se trata de direitos legalmente estabelecidos (como, por exemplo, a licença

¹⁹ Uma pesquisa realizada em 1991 pelo Instituto da Mulher da Espanha em 2 mil empresas localizadas em vários setores industriais e de serviços, cujo objetivo era justamente verificar a associação estabelecida entre as mulheres e as altas taxas de absenteísmo, chegou à conclusão de que essa relação não se verifica: não só não existem diferenças significativas entre mulheres e homens quando se comparam condições de trabalho semelhantes, como os resultados mostram, por escassa diferença, um maior absenteísmo por parte dos trabalhadores do sexo masculino (Castillo, 1992). Por sua vez, Cacciamali & Pires (1995) também questionam a tese da existência de uma maior taxa de rotatividade entre as mulheres no Brasil, demonstrando, por dados da Rais de 1990, que, no setor formal da economia, a incidência das mulheres com menos de três anos no mesmo emprego (49,9%) é inferior à dos homens nessa mesma situação (56,2%). O mesmo foi observado nas empresas maquiladoras do norte do México por Canales (1995).

²⁰ Sem considerar, além disso, o fato de que esse raciocínio atribui à mulher todo o "custo" da maternidade e do cuidado com os filhos, quando isso deveria ser algo socialmente compartilhado. Em um estudo de caso realizado em doze empresas chilenas, Lerda & Todaro (1997) questionam o senso comum de que é mais caro contratar mulheres devido aos custos indiretos associados à maternidade, chamando a atenção para a necessidade de realizar medições mais objetivas desses indicadores, que permitam situar a discussão em um terreno menos obscurecido por estereótipos associados a homens e mulheres no trabalho.

²¹ Dissemos "de certa forma" porque essas duas modalidades de trabalho podem, por um lado, representar formas menos desgastantes de articulação entre a vida doméstica e o trabalho remunerado, de especial interesse para as mulheres trabalhadoras, mas por outro lado também podem significar novas formas de precarização do trabalho, que tendem a afetar principalmente as mulheres.

paternidade, creches e falta justificada em caso de doença dos filhos). Os programas destinados a aumentar a incorporação da mulher ao mercado de trabalho e a promover seu desenvolvimento profissional são ainda menos frequentes.

No entanto, pode-se observar uma tendência de deslocamento dessa ênfase. Uma leitura otimista dos dados nos sugere dois elementos importantes, que poderiam estar apontando para uma melhoria das condições de incorporação e permanência da mulher no trabalho e que, por sua vez, poderiam ter efeitos positivos para o êxito das estratégias de produtividade e competitividade das empresas: a) uma ampliação, ainda que limitada, da legitimidade da idéia de que o cuidado com os filhos deve ser uma responsabilidade compartilhada entre homens e mulheres (disposição de estender as permissões de faltas para pais em caso de doença dos filhos e, em menor medida, a licença paternidade); b) a possibilidade de um aumento importante da difusão de programas dirigidos a ampliar as oportunidades de acesso da mulher ao emprego, assim como suas perspectivas de desenvolvimento profissional (ampliação das oportunidades de treinamento e acesso a postos de trabalho mais bem remunerados e de maior responsabilidade hierárquica).

Bibliografia

ABRAMO, L. (1997). *Políticas de capacitación e gestión de mano de obra en un contexto de modernización productiva*. Ilpes, Santiago.

_____. (1990). "Novas tecnologias, difusão setorial, emprego e trabalho no Brasil: um balanço", BIB 30. Rio de Janeiro, Anpocs/Vértice.

_____. (1996). "Um olhar de gênero: visibilizando precarizações ao longo das cadeias produtivas". (Apresentado ao II Congresso latino-americano de Sociologia do Trabalho, Águas de Lindóia, SP, 1º - 5 dezembro de 1996.

ABRAMO, L. & ARMIJO, M. (1997). Cambio tecnológico e empleo femenino: estudio de caso en empresas chilenas. *Revista de Estudios Feministas*, v. 5, n. 1/97. UFRJ, Rio de Janeiro.

ABREU A R P (1993) "Mudança tecnológica e gênero no Brasil primeiras reflexões in *Novos Estudos Cebrap*, 35, março, São Paulo.

ABREU A R P e SORJ B (1993) Trabalho a domicilio e relações de gênero as costureiras externas

do Rio de Janeiro 'n Abreu & Sor> (org) *O trabalho 'nutszvel estudos sobre trabalhadores a domic'ho no Brasil* Rio de Janeiro Rio Fundo

ARANGO, L. G. (1991). *Mujer, religión e industria (Fabricato, 1923-1982)*, Medellín, Ed. Universidad de Antioquia/Universidad Externado de Colombia.

ARRIAGADA, I. (1997). *Realidades e mitos del trabajo femenino urbano en América Latina*, Série Mujer y Desarrollo, Unidad Mujer y Desarrollo, Santiago, Cepal.

BENERIA, L. (1993). «La globalización de la economía y el trabajo de las mujeres.» *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*. Madri, nºs 13-14, set-dez.

_____. e ROLDÁN, M. (1987). *The Crossroads of Class and Gender: Industrial Homework, Subcontracting and Households Dynamics. A Case Study in Mexico City*. Chicago, The University of Chicago Press.

CACCIAMALI, M. C. & PIRES, J. M. (1995). *Instituições do mercado de trabalho brasileiro e desempenho econômico*. Mimeo, FEA-USP

CANALES, A. (1995). «Condiciones de género y determinantes sociodemográficos de la rotación de personal en la industria maquiladora», in GONZÁLEZ, S. et alli. *Mujeres, migración y maquila en la Frontera Norte*. Tijuana, El Colegio de México/El Colegio de la Frontera Norte.

CASTILLO, J. J. (1992). «El absentismo laboral de la mujer: el fin de un mito», Madri, *El País*, 11/6/1992.

CASTILLO, J. J. & SANTOS, M. (1993). «La calificación del trabajo y los distritos industriales», *Economía e Sociología del Trabajo*, 21/22, setembro/dezembro. Madri, Ministerio del Trabajo e Seguridad Social.

CONSEIL SUPÉRIEUR de l'Egalité Professionnelle entre les Femmes et les Hommes. Relatório final do grupo de trabalho «Quelle action pour l'egalité professionnelle dans les branches professionnelles, les entreprises et les établissements». Relatores: Françoise Grouin e Catherine Carret- Bedel, novembro de 1995.

DIAZ, A. (1991). "El capitalismo chileno en los 90: crecimiento económico y desigualdad social", Santiago, Série *Documentos de Análisis* 1, julho.

_____. (1996). *Flexibilidad productiva y nuevos modelos de empresa* Mimeo.

FERREIRA e outros (1990). «Alternativas sueca, italiana e japonesa de paradigma fordista.» *Modelos de organização industrial e do trabalho*. São Paulo, ABET

GARMENDIA, M. (1994). Trabajo de mujeres, em *Derecho laboral de Mercosur*, Montevidéo, FUC-Relasur-OIT.

GEREFFY, G. e KORZENIEWICZ, M, org. (1994). *Commodity chains and global capitalism..* Westfort, Greenwood Press.

GRAF (Groupe de Recherche sur l'Activité des Femmes) (1989). *Les plans d'égalité professionnelle: Etude Bilan 1983-1988*. Paris, Coleção Direitos des Femmes, Ed. La Documentation Française.

GRANDIN, C., MARUANI, M. & MEYNAUD, H. (1989). "L'inégalité professionnelle dans les entreprises publiques à statut réglementaire". Paris, *GJP-Mutations Industrielles* 34.

HIRATA, H. (1989). "Automação micro-eletrônica e trabalho: o caso da indústria de vidro no Brasil", in *Para um levantamento sistemático dos impactos sócio-econômicos da automação micro-eletrônica*: São Paulo, Dieese-Finep.

HIRATA, H., HUSSON, M. & ROLDÁN, M. (1995). "Reestructuraciones productivas y cambios en la división sexual del trabajo y del empleo (Argentina, Brasil e México)", *Sociología del Trabajo*, 24, primavera de 1995. Madri, Siglo XXI.

HIRATA, H. & SENOTIER, D. (1996). *Femmes et partage du travail*. Paris, Ed. Syros.

HOLA, E. & TODARO, R. (1992). *Los mecanismos del poder (hombres y mujeres en la empresa moderna)*. Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

HUET, M. (1983). "La Concentration des Emplois Féminins". *Economie et Statistique*, 151, Paris.

HUMPHREY, J. (1987). *Gender and Work in the Third World (Sexual Divisions in Brazilian Industry)*. Londres/Nova York, Tavistock Publications.

INSEE. (1995). *Les femmes: contours et caractères*, Paris, Service des Droits des Femmes.

JENSON, J. (1989). "The Talents of Women, the Skills of Men: Flexible Specialization and Women", in S. Wood. (org.), *The Transformation of Work?* Londres, Unwin Hyman.

JOBERT, A. (1994). "L'égalité professionnelle dans la négociation collective en France". *Travail et Emploi*, Paris, v. 63.

JUNTER-LOISEAU, A. (1995). "Egalité des chances et négociations collectives en Europe: le cas de la France". Relatório final - Fase I.

LANQUETIN, Marie-Thérèse. (1995). *Egalité professionnelle, quelle effectivité?* *Les Cahiers du Mage* 3 /4 - CNRS. Paris.

LAUFER, J. (1986). "Egalité professionnelle, un atout négligé pour gérer les ressources humaines": *Revue Française de Gestion*, janeiro/fevereiro. (1984). "L'égalité professionnelle: principes et pratiques". *Droit Social*.

_____. (1992). *L'entreprise et l'égalité des chances: enjeux et démarches*. Coleção

Droits des Femmes, Paris, La Documentation Française.

_____. (1996). "Les carrières féminines à EDF-GDF, regards d'aujourd'hui", in H.Y Meynaud (org.). *Les sciences sociales et l'entreprise, cinquante ans de recherches à EDF* Paris, Ed. La Découverte, pp. 287-300.

LEITE, M. (1996). "A qualificação reestruturada e os desafios da formação profissional", *Novos Estudos Cebrap*, 45, julho de 1996. São Paulo, Editora Brasileira de Ciências.

LERDA, S. & TODARO, R. (1997). "Cuánto cuestan las mujeres? Un análisis de los costos laborales por sexo", *Sociología del Trabajo*, Madri, Siglo XXI.

MARUANI, M. (1991). "La construcción social de las diferencias de sexo en el mercado de trabajo", *Revista de Economía e Sociología del Trabajo*, n. 13/14, setembro-dezembro. Madri, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.

_____. (1993). "La calificación, una construcción social sexuada", *Economía y Sociología del Trabajo*, 21/22, setembro-dezembro. Madri, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.

MARUANI, M. & CHANTAL, N. (1989). *Au labour des dames, métiers masculins et emplois féminins*. Paris, Ed. Syros.

ONUDI (1994). *Participación de la mujer en el sector manufacturero. Patronos determinantes y tendencias futuras*. Unidad de Integración de la Mujer en el Desarrollo Industrial, Santiago, Cepal.

PIORE, M. & SABEL, C. (1984). *The Second Industrial Divide*. Nova York, Basic Books.

POLLACK, M. (1995). "Mujeres y Mercado de trabajo. Desafíos para una participación con equidad", in Semam, *Igualdad de oportunidades para la mujer en el trabajo*, Santiago.

RUSA, R. (1993). "Notas acerca das relações entre trabalho a domicílio, redes de subcontratação e as condições de competição", in Abreu & Sorj (org.), *O trabalho invisível: Estudos sobre trabalhadores a domicílio no Brasil*. Rio de Janeiro, Rio Fundo.

SELAMÉ, T. & HENRÍQUEZ, H. (1995). "Estudio acerca de la mujer trabajadora a domicilio". Santiago, El Sernam.

SILVEIRA, R. (1995). *Le salaire des femmes, toutes choses inégales... Les discriminations salariales en France et à l'étranger*, Coleção Direitos des Femmes. Paris, Ed. La Documentation Française.

VALDÉS, T. (1991). *La feminización del mercado de trabajo en la agricultura de Chile Central: las "temporeras" de la uva*. Santiago, Cedem.

_____. & GOMÁRIZ, E. (1995). *Mujeres latinoamericanas en cifras* (vol. Comparativo). Santiago, Instituto da Mujer de España e Flasco.

Novo site da FASE venha visitar e conhecer

**MATO GROSSO**Acesso Rápido

Página Principal

Fale Conosco

Círculo de Amigos

Redes/Articulações

Parceiros

Regionais

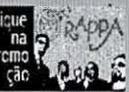
Intrafase

Publicações

SAAP

Nova Abolicionista

clique na promoção



Produção pela **rits**

A Crise Hídrica Capixaba

Tal como suas causas históricas, a solução para minimizar ou reverter a crise hídrica capixaba é de todos conhecida mas exige um novo modelo de desenvolvimento sustentável e democrático

[Leia mais](#)

ALCA, Questão Democrática e Projeto Nacional

Proposta 87 aborda o tema do comércio internacional e os processos de integração regional: um dos debates centrais do Fórum Social Mundial.

Os arquivos já estão disponíveis para download!



Agenda

■ Fase Bahia promove "Encontro regional de trocas de experiências sobre alternativas de geração de trabalho, emprego e renda".
Ilhéus, 22 e 23 de maio.

No Fórum da Fase:

Desigualdade, uma questão de raça?

[Participa!](#)

Conheça também o Acervo da Fase

■ "Breve panorama analítico das mulheres na área de trabalho, renda e segurança social - Brasil nos cinco últimos anos".
Por Wania Sant'Anna
[\[Para ler, clique aqui\]](#)

Fase Hoje

■ Boletim informativo mensal da Direção Executiva da FASE

[Leia Mais](#)

EXPLORAÇÃO INFANTIL DINHEIRO E REALIDADE

liberação para alunos das escolas do RJ, de



Campanhas

■ Participe das campanhas apoiadas pela FASE. Ajude a mudar o Brasil e o mundo

[Leia mais](#)

Informação alternativa para mudar

Novos Cadernos Temáticos

Vários autores



Veja carta da Campanha dos Transgênicos para a CTRBio

Fique por dentro

■ **Aprovado Plano de Manejo Florestal Comunitário do Pará**

■ **Movimento Pernambucano em Defesa das Águas e do Saneamento Público realiza ato público.**

[Adquira nossas publicações](#)

Pesquisa no Site Fase

Encontre a informação que você precisa no site da FASE

FASE ©
Rua das Palmeiras, 90 - Botafogo
(0XX21) 258.1441 - Rio de Janeiro - R.J.

Números atrasados, catálogo de publicações, fóruns de debates, agenda, notícias, parceiros, articulações, campanhas nacionais e internacionais ...

Quem quer mudar e precisa de informação tem encontro marcado em

www.fase.org.br

Proposta

Na cidade e no campo, de Norte a Sul do Brasil, hoje são milhares de organizações que reúnem jovens, idosos, negros, mulheres, deficientes físicos, profissionais e amadores de diferentes campos da arte, e que desenvolvem novas formas de protagonismo social.

No próximo número de **Proposta** iniciaremos uma análise desta realidade a partir das novas formas de organização que se apresentam no cenário social brasileiro destacando aquelas que mais envolvem os setores empobrecidos da sociedade..

⇒ Como nascem estas organizações? Atendem a que necessidades? Quais os vazios que tentam preencher?

⇒ Como são trabalhadas as relações destas novas organizações com os partidos, os movimentos tradicionais, as ONGs históricas, os órgãos do governo? Como e com quais recursos públicos e privados trabalham?

⇒ Esta nova geração de organizações sociais está trazendo algo de novo para o fortalecimento dos setores populares da sociedade e para uma radicalização democrática?

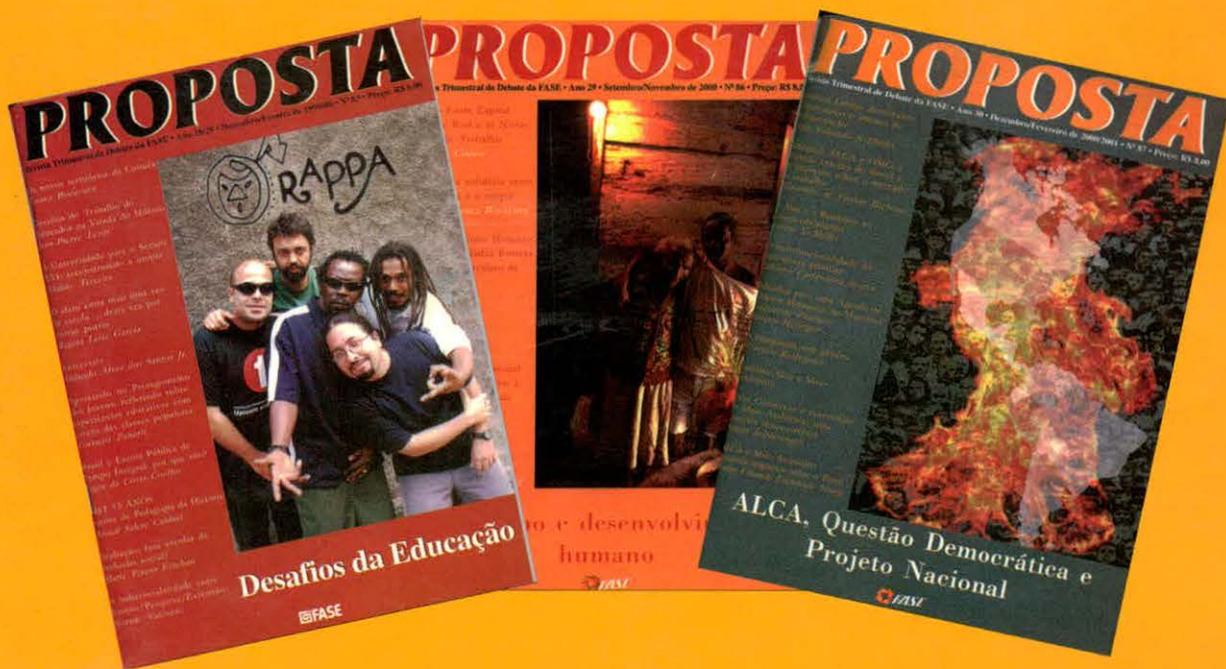
⇒ Quais os desafios que vão ter que ser enfrentados por estas novas organizações e quais os desafios que estas apontam para nós educadores, artistas, sociólogos, políticos, “ongueiros”...?

Neste trabalho contaremos com contribuições de cientistas sociais, artistas, educadores, técnicos de ONGs e com lideranças populares envolvidas diretamente com estas diferentes e novas organizações sociais.

ONDE ADQUIRIR:

FASE: Rua das Palmeiras, 90 • Botafogo • CEP 22270-070 • Rio de Janeiro • RJ

Tel: (021) 286-1441 • Fax: (021) 286-1209



Em **PROPOSTA**, você vai encontrar artigos que trazem diferentes perspectivas e a análise mais apurada sobre a realidade brasileira e o retrato extraído diretamente da experiência dos movimentos populares. Você vai ler e refletir em profundidade sobre um Brasil que discute, luta, se organiza e encontra soluções alternativas, em inúmeras experiências em diferentes regiões e cidades do país, para a construção de uma sociedade justa, democrática e sustentável.

Valor da Assinatura Anual

• R\$ 28,00 (vinte e oito reais).

Como Fazer sua Assinatura de **PROPOSTA**

- Fazer um depósito no valor acima à **FASE** no Banco Bradesco, na conta 31 947 - 3, agência Catete 3019 -8.
- Enviar o comprovante de depósito com seu nome e endereço para o fax (021) 286-1209. Em breve você receberá a Revista em sua casa pelo correio.

Ou então,

- Enviar um cheque nominal à **FASE** no valor de R\$ 28,00, juntamente com seus dados, para o endereço:
Rua das Palmeiras, 90 Cep - 22270-070, Botafogo, Rio de Janeiro, RJ
Para maiores informações: (021) 286-1441 ou sveiga@fase.org.br.