

# **LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL EM BANGLADESH: UMA ANÁLISE DE SEUS IMPACTOS PARA A MÃO DE OBRA FEMININA DEDICADA À PRODUÇÃO DE VESTUÁRIO DESDE OS ANOS 1980 A PARTIR DA PERSPECTIVA COMÉRCIO E GÊNERO**

## **TRADE LIBERALIZATION IN BANGLADESH: AN ANALYSIS OF ITS IMPACTS FOR THE FEMALE LABOR FORCE DEDICATED TO THE PRODUCTION OF GARMENTS SINCE THE 1980S FROM THE PERSPECTIVE TRADE AND GENDER**

**Patrícia Nasser de Carvalho**<sup>1</sup>

**Izabela Souza Barbosa Ferreira**<sup>2</sup>

**Igor Vallinote Veloso**<sup>3</sup>

Departamento de Ciências Econômicas

Universidade Federal de Minas Gerais

Belo Horizonte – Minas Gerais – Brasil

**Resumo:** O objetivo deste trabalho é investigar quais foram os impactos do processo de liberalização comercial realizada a partir da década de 1980 em Bangladesh para a mão de obra feminina dedicada à produção de vestuário nesse país, tendo em vista o alto índice de empregabilidade de mulheres na força de trabalho no setor nas últimas décadas e a sua grande representatividade na produção e exportação mundial. Parte-se da premissa de que as economias têm estruturas diferentes, que tendem a ter repercussões específicas e efeitos distributivos diferenciados sobre homens e mulheres. A partir de uma pesquisa que aplica a perspectiva comércio e gênero e reúne dados empíricos, identifica-se que a economia bangladeshiana cresceu de forma sustentada desde os anos 1980 até o período recente, assim como seu PIB per capita, o volume de produção e as exportações de vestuário do país, mas preservou muitas desigualdades entre gêneros. O desempenho da economia pouco repercutiu no sentido de promover a melhoria do bem-estar da mão de obra feminina local empregada no setor de vestuário ou de retirar a mulher da condição de subordinação social.

**Palavras-chave:** Bangladesh. Comércio Internacional. Desigualdades de gênero.

**Abstract:** The aim of this paper is to investigate which were the impacts of the trade liberalization process carried out from the 1980s in Bangladesh on the female labor force engaged in the production of garments in this country, considering the high employability rate of women in the work force in this sector in recent decades and its great representation in world production and exportation. The assumption is that economies have different structures, which tend to have specific repercussions and different distributive effects on men and women. From a research that applies the trade and gender approach and gathers data from empirical data, it is identified that the Bangladeshi economy grew steadily from the 1980s to the recent period, as well as its per capita GDP, the volume of production and the country's clothing exports, but preserved many gender inequalities. The economy's performance had little impact on improving the well-being of the local female labor force employed in the garment sector or on removing women from social subordination.

**Key-words:** Bangladesh. International Trade. Gender Inequalities.

---

<sup>1</sup> patricia.nasser.carvalho@gmail.com

<sup>2</sup> xxizabela@hotmail.com

<sup>3</sup> ig\_v@hotmail.com

**Recebido:** 18/09/2019

**Aprovado:** 26/12/2019

## **Introdução**

Os impactos da liberalização comercial sobre o nível de emprego, a distribuição de renda, a inovação tecnológica, o crescimento e o desenvolvimento econômico das nações são temas há muito tempo amplamente debatidos e permanecem controversos entre formuladores de políticas públicas e acadêmicos de todo o mundo. Diversas teorias, abordagens e modelos foram e continuam sendo formulados para explicar os determinantes do comércio internacional e discutir as vantagens e desvantagens da liberalização ou da proteção dos mercados nacionais da concorrência estrangeira.

Com efeito, a complexidade dos temas e a influência de diversas variáveis não permitiram que surgisse apenas uma perspectiva teórica geral de comércio internacional, visto que as discussões ficaram longe de ser conclusivas (GONÇALVES, 1997). Várias análises e investigações se dedicaram a debater os efeitos dos instrumentos de política comercial e os diferentes graus de abertura do mercado, relacionando-os ao desempenho econômico das nações (RODRIGUEZ & RODRIK, 1999). Em geral, as explicações e abordagens analíticas apontaram os principais determinantes dos padrões comerciais a partir de recortes temporais, destacando seus ganhadores e perdedores (GILPIN, 2001). Menor ênfase, entretanto, foi conferida a um aspecto importante para a maioria das economias do mundo: os impactos das políticas comerciais e da abertura dos mercados sobre o bem-estar de segmentos da sociedade e suas respectivas manifestações em cada país.

Partindo da premissa de que as economias têm estruturas diferentes, as quais dependem da época, da trajetória, da cultura local, do comportamento e tradições sociais e de fatores políticos e que, por isso, as políticas comerciais de cada uma delas tendem a ter repercussões específicas e efeitos distributivos diferenciados entre setores econômicos, grupos étnicos, etários, de raça, áreas geográficas e categorias de gênero, o objetivo deste trabalho é investigar quais foram os impactos do processo de liberalização comercial para a mão de obra feminina dedicada à produção de vestuário em Bangladesh a partir da década de 1980 até a atualidade. Toma-se a experiência do processo de abertura do mercado ocorrida nesse país, dado o alto índice de empregabilidade de mulheres na força de trabalho no setor de vestuário nas últimas décadas e a sua destacada representatividade na produção e exportação mundial. Parte-se do ponto de que a política comercial adotada pelas nações afetam homens e mulheres de maneiras diferentes em cada período histórico para compreender a relação entre o processo de liberalização comercial bangladeshiano e os

distintos efeitos sobre as mulheres no período considerado. Portanto, busca-se demonstrar, no caso de Bangladesh, que essas diferenças foram enfáticas.

Os anos 1980 marcaram o início do processo de abertura do mercado nacional bangladeshiano, uma das principais reformas políticas levadas a cabo por esse país asiático. Como consequência da grande disponibilidade de mão de obra feminina no mercado de trabalho, houve aumento vertiginoso da sua contratação por fábricas nacionais do setor, configurando o processo de “feminização” da força de trabalho nessa atividade. Portanto, a mão de obra feminina bangladeshiana se tornou uma importante fonte de vantagens comparativas para fábricas contratadas por marcas globais pertencentes a famosas empresas transnacionais, à medida que permitiu que unidades fabris em Bangladesh mantivessem alto nível de competitividade na produção desse tipo de bem no mercado internacional, mesmo após a entrada de outros países em desenvolvimento (PEDs) e países menos desenvolvidos (PMDs) na competição por mercados consumidores. Em virtude disso, a economia bangladeshiana cresceu de forma sustentada até os anos recentes, assim como o seu Produto Interno Bruto (PIB) per capita, o volume de produção e as exportações de vestuário do país.

Assim, para preencher a lacuna aberta em razão dos poucos estudos de comércio internacional que trabalham a perspectiva comércio internacional e gênero, demonstra-se neste *paper* como as mulheres permaneceram submetidas a más condições de trabalho nas indústrias e não viram crescer oportunidades de ascensão profissional e social em Bangladesh na mesma proporção que o desempenho econômico do seu país. Consequentemente, persistem limitações do poder de compra e de barganha da força de trabalho feminina, manutenção do cerceamento de outras liberdades individuais, além de desigualdades de gênero, como menor nível de qualificação que os homens e discriminação da mão de obra feminina no mercado de trabalho.

Na primeira seção são discutidas as abordagens convencionais, centradas em princípios das teorias neoclássicas de comércio internacional ou do *mainstream*, que desconsideram os impactos das políticas comerciais e da abertura dos mercados sobre o bem-estar de segmentos da sociedade, além da reconfiguração produtiva mundial na era da globalização. A segunda seção concentra-se em debater uma perspectiva alternativa sobre o tema, que relaciona comércio e gênero como um instrumental para analisar padrões de desigualdades a partir das escolhas de política comercial de um país. Ligada ao arcabouço teórico da Economia Feminista, estudos difundidos por diversos pesquisadores, organizações não-governamentais (Ongs) e organizações internacionais, como a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (*United Nations on Trade and Development*, UNCTAD), destacam as desigualdades de gênero, que criam desvantagens

econômicas e políticas para as mulheres em relação aos homens. Essa perspectiva relaciona as escolhas de política comercial de cada nação aos seus impactos diferenciados para homens e mulheres a partir de uma ótica diferente das convencionais abordagens de comércio internacional. As análises que conectam comércio e gênero demonstram a relação entre os papéis que as mulheres desempenham na sociedade com as suas repercussões para a distribuição de renda e para a condição da força de trabalho feminina se comparada à masculina dentro de um país e entre países. A terceira seção aborda a conjuntura em que ocorreu a abertura comercial em Bangladesh desde os anos 1980 e a proliferação da indústria de vestuário no país, para demonstrar, por meio da análise de dados de pesquisas empíricas, que elas pouco repercutiram no sentido de promover a melhoria do bem-estar da mão de obra feminina local. Essa seção também discute as características estruturais da economia e da sociedade bangladeshianos, as quais histórica e culturalmente colocam as mulheres em condições de subordinação aos homens muito antes da proliferação das indústrias de vestuário no país.

### **1. Abordagens convencionais de comércio internacional**

A ideia de livre mercado está no arcabouço das premissas fundamentais da ortodoxia da economia neoclássica, as quais assumem que as sociedades são uniformes e todos os indivíduos que as compõem são racionais, buscam maximizar seus interesses no mercado e são impactados de forma igualitária pelas decisões dos governos (GILPIN, 2001). Com exceção da teoria da economia de escala, as abordagens dessa vertente presumem também concorrência perfeita no mercado, informações disponíveis para a tomada de decisão de todos os agentes econômicos e que a abertura comercial naturalmente melhora os padrões de qualidade de vida dos países envolvidos nas trocas com o exterior à medida que promove crescimento econômico. Seus defensores, os economistas neoclássicos, admitem ainda pleno emprego de fatores de produção e retornos constantes de escala, uma vez que os padrões de especialização relativa de cada país necessariamente se conformam por meio de ajustamentos de preços e de quantidade (MOREIRA, 2012).

Em geral, as abordagens convencionais de comércio internacional, centradas em princípios neoclássicos, explicam os padrões das trocas internacionais por meio de variáveis, como preço e taxa de câmbio, apresentam conclusões favoráveis à inserção internacional de uma nação via trocas de bens e serviços com o exterior, alegando que as diferenças internacionais entre países resultam em um jogo mutuamente vantajoso para eles. Formuladas a partir da 2ª metade do século XX, as teorias neoclássicas admitem ainda que o equilíbrio competitivo é necessariamente alcançado quando todos os recursos de uma economia são plenamente utilizados e que o crescimento

econômico pode ser decomposto em dois grandes componentes: crescimento do emprego e ganhos de produtividade (COSTA, 2018).

Mesmo que tendências recentes apontem para mudanças e ampliação das fronteiras da agenda de pesquisa da ortodoxia neoclássica, percebe-se que essas teorias ainda dedicam pouca atenção à defasagem tecnológica entre países e às diferenças econômicas e sociais. Ademais, a trajetória histórica e institucional e as desigualdades de renda, de poder e de oportunidades são desconsideradas em detrimento de visões generalistas que compõem um núcleo de argumentos calcados em princípios unificados, os quais conformam as linhas gerais do que se consolidou como o *mainstream* do pensamento econômico.

No que se refere às implicações das teorias neoclássicas nas políticas comerciais dos países, em determinadas conjunturas ficou comprovado que seus argumentos enfrentaram dificuldades para serem colocados em prática por instâncias políticas. Conflitos, crises econômicas e geopolíticas e aumento das barreiras comerciais na Europa e nos Estados Unidos foram fatores determinantes para que a capacidade do mercado de se estabilizar fosse desafiada nas duas décadas antes e depois do fim da Segunda Guerra Mundial, ao mesmo tempo em que ficava evidente a importância do papel do Estado para permitir a recuperação econômica e a garantia da proteção social após os conflitos.

No final da década de 1970, a ortodoxia neoclássica ganhou novo fôlego e voltou a se colocar como *mainstream*, pautando-se em ideias radicalmente favoráveis ao capitalismo de livre mercado pelas vias do neoliberalismo. Ocorreram mudanças no comportamento dos agentes econômicos privados, cujas consequências foram sentidas em todo o sistema econômico. Com a ascensão do chamado regime de acumulação flexível – fortemente ligado à agenda econômica neoliberal (HARVEY, 1992) –, as empresas buscaram se tornar mais competitivas, inovar e diferenciar seus produtos. O mercado externo ficou mais atraente às grandes empresas transnacionais à medida que as economias com grande oferta de mão de obra barata e outros fatores que reforçavam sua atratividade se abriam (CHESNAIS, 1996). Ao mesmo tempo, custos de transportes, de comunicação e de informação declinaram conforme as inovações tecnológicas ampliavam oportunidades de vantagens competitivas e mais economias se abriam para concorrer no mercado capitalista global na fase final da Guerra Fria. O processo de desregulamentação financeira internacional, encabeçado pelos Estados Unidos e pelo Reino Unido, começou a ganhar níveis e ritmo sem precedentes, reforçando a retomada da ideologia do livre mercado, não somente como força motriz das trocas de bens e de serviços, senão que também a livre mobilidade de capitais.

A partir da década seguinte, imensos fluxos de investimentos direto estrangeiros (IDE), realizados por grandes empresas globais, que se apoiavam em bases transacionais da integração

vertical da produção (CAVES, 2003), direcionaram-se para países da Ásia, em maior medida, e em menor para a América Latina e a África, principalmente no setor manufatureiro. Os fluxos de comércio internacional se ampliavam também em função das trocas realizadas por essas empresas, fortalecendo a interdependência entre os mercados de todo o mundo. A internacionalização da produção, que foi reforçada pela formação das cadeias globais de valor (CGV), gerou uma estrutura de mercados ao mesmo tempo fragmentada, hierarquizada e muito competitiva no âmbito do capitalismo global. Fusões, aquisições, incorporações, associações com firmas de outros países e de outras nacionalidades, além da terceirização (contratação ou subcontratação) da produção, tornaram-se estratégias corporativas de empresas globais *off shore* (GOMES-CASSERES, 1998). Retomando as premissas da economia neoclássica, muitos analistas e políticos defensores do neoliberalismo apontaram que as CGV e a integração dos mercados eram elementos positivos derivados dos processos de liberalização comercial, e/ou das políticas que incentivavam a abertura desses mercados, pois resultavam no aumento de produtividade, no estímulo à inovação e na difusão tecnológica, no maior acesso a bens intermediários importados, em economias de escala, na tendência de crescimento de salários e na geração de empregos, enfim, na criação de comércio, no crescimento e no desenvolvimento econômico (GROSSMAN & HELPMAN, 1991; KRUEGER, 1998).

O discurso dos governos, alavancado pelas oportunidades apresentadas pela abertura do mercado internacional na era da globalização e pautado em princípios neoliberais, atraiu PEDs e PMDs. Depois de enfrentarem crises econômicas e dificuldades para superar problemas econômicos e sociais nos anos 1970 e 1980, esses países adotaram diversas reformas econômicas pró-mercado entre o final da década de 1980 e início de 1990. Representantes dessas nações buscaram oferecer aos investidores e importadores menores custos de produção, flexibilização de regulações trabalhistas e tributárias, baixas barreiras comerciais, além de reestruturarem a sua política comercial, por exemplo, por meio da oferta de subsídios a determinados setores e acordos de livre comércio.

Por sua vez, a reestruturação produtiva internacional teve repercussões nos salários e no emprego a partir da contratação por empresas sediadas nos Países Desenvolvidos (PDs) de serviços realizados por fábricas localizadas nos PEDs e PMDs e especializadas na produção de vestuário, tecidos, calçados, componentes eletrônicos e outros bens de consumo, peças e insumos para a indústria. Houve também casos de transferência integral da produção manufatureira para essas localidades atraída por suas vantagens comparativas, ampliando o comércio intrafirma. Na maioria desses países, um grande contingente de mão de obra com baixa qualificação encontrava-se

disposta a trabalhar na linha de montagem de fábricas subcontratadas ou de filiais de grandes empresas transnacionais. Em consequência disso, ficou mais acirrada a competição entre esses mercados semiperiféricos para atrair IDE e consumidores para seus bens e serviços. Essas transformações estimularam paralelamente o discurso de certos governos, cujos países “perdiam” empregos nas manufatureiras ao serem transferidos para outros países, e de segmentos da sociedade civil acerca das vantagens “injustas” advindas de *dumping* social praticado nos mercados de países do Sul Global (KABEER, 20012).

Foi neste contexto que surgiram novas perspectivas analíticas que observavam elementos menos convencionais do comércio internacional, com o objetivo de explicar as transformações da economia internacional e suas consequências. Conflitos sociais domésticos relativos à distribuição de renda, o consumo na determinação do padrão de comércio internacional, o papel dos aspectos tecnológicos nessa distribuição, e a diferenciação de produtos foram objetos de análises de críticos das práticas neoliberais no comércio internacional. Essencialmente, essas análises argumentavam que a nova configuração produtiva mundial aumentava a dependência das economias pouco ou não industrializadas do capital e da tecnologia externos dos países industrializados (BARRIENTOS, 2007; PANITCH & GINDIN, 2012). Afirmavam também que o comércio internacional pautado em vantagens comparativas favorecia a formulação de uma política de distorção de preços voltada para a maior participação no mercado externo (GONÇALVES, 1997).

Essas abordagens não convencionais nasceram de evidências empíricas que mostraram que a abertura do mercado não necessariamente conseguia promover o crescimento econômico (RODRIGUEZ & RODRIK, 1999). Também foi constatado que em países com abundância de trabalho de baixa qualificação, os salários médios, em geral, não tenderam a se elevar significativamente e muito menos conduziram à melhora das condições de trabalho. Investigações de linha heterodoxa mostraram que, ao contrário, a renda do trabalho média chegava a ser até menor do que antes de uma economia fazer parte das CGV, gerando efeitos eficientes de distribuição de renda. Da mesma forma, em alguns países, as condições de trabalho revelaram propensão de piora. A flexibilização da jornada de trabalho e a queda da regulação estatal conduziram à maior vulnerabilidade dos trabalhadores, dada a diminuição da proteção social (STANDING, 1999), à eliminação de setores não-competitivos e à concentração da produção em poucos setores e produtores. Outras pesquisas demonstraram que conflitos sociais derivados de baixa renda ou desigualdade de renda após a abertura criaram sinais que geraram incertezas inibidoras de investimentos produtivos (LARRAÍN & VERGARA, 1997).

Na esteira das abordagens analíticas alternativas de comércio internacional, aquela que relaciona comércio internacional e gênero considera os diferentes tipos de papéis ocupados por mulheres na economia e na sociedade de centenas de nações do mundo. Entende-se que elas conferem visões mais realísticas que as teorias do *mainstream* para analisar os impactos do comércio internacional sobre os diferentes grupos sociais de uma determinada nação ao admitir que existem diferenças de gênero que repercutem de modo desigual sobre homens e mulheres em cada sociedade e período histórico dependendo das políticas escolhidas. No caso da política comercial, é preciso indagar de que modo a abertura de mercados afeta as categorias de gênero de maneiras distintas. Esse é o tema da próxima seção.

## **2. Uma abordagem alternativa: a Perspectiva Comércio e Gênero**

Especialmente a partir dos anos 1990, a UNCTAD, assim como a Organização Mundial do Comércio (OMC), o Banco Mundial, a Organização para a Cooperação para o Desenvolvimento Econômico (OCDE, *The Organisation for Economic Cooperation and Development*, OECD) e outras organizações internacionais, além de Ongs, voltaram-se a formular abordagens analíticas alternativas de comércio internacional, desafiando modelos econômicos, paradigmas e conceitos tradicionais. Incorporaram às suas observações as desigualdades de gênero que permeiam sociedades, economias e meios políticos em todo o mundo. Também difundidas por pesquisadores acadêmicos no âmbito da área de estudos da escola de Economia Feminista, essas abordagens foram além da crítica ao *mainstream* e passaram a se dedicar a produzir novas metodologias que incorporassem experiências femininas a modelos econômicos (FLORO & WILLOUGHBY, 2016), absorvendo elementos de outras áreas, como Sociologia e Política, e incorporando preocupações diversas a agenda de temas, como direitos humanos, justiça e políticas públicas (VAN STAVEREN, 2005).

A UNCTAD define gênero como “um sistema de normas e práticas que determina papéis, características e comportamentos particulares de homens e mulheres com base em seu sexo” (UNCTAD, 2014, p. 3). Na mesma linha, segundo a ONU Mulheres, gênero pode ser definido como “papéis e atributos associados a ser homem ou mulher, os quais são construídos e aprendidos através de processos de socialização; são específicos e variam dependendo do contexto e do período e são úteis para analisar como práticas comuns legitimam discrepâncias entre os sexos” (UNICEF, 2017, p. 2). Dado que a igualdade de gênero reconhece que diferentes interesses, necessidades e prioridades de homens e mulheres devem ser levados em consideração na formulação de políticas e que esta é questão que repercute no desenvolvimento de uma nação, as

desigualdades de gênero se referem a manifestações concretas que criam desvantagens ou situações de subordinação para as mulheres. Por exemplo, no mercado de trabalho, a discriminação por gênero é uma forma de as mulheres terem acesso somente a uma limitada gama de ocupações e os salários pagos a elas muitas vezes subestimam a sua capacidade produtiva e/ou meritocrática.

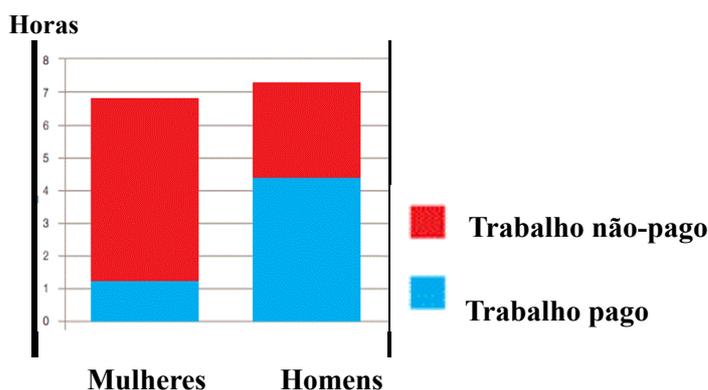
A ideia de levar em conta as diferenças de gênero, apresentada pelas pesquisas sistemáticas feitas pela UNCTAD (2014), e pautada nas conclusões de vários pesquisadores, reconhece que diferentemente das teorias neoclássicas e também de algumas abordagens econômicas heterodoxas, os papéis de homens e de mulheres são distintos na economia, pois eles são parte de um sistema de relações sociais e culturais nas quais a questão de gênero está circunscrita. Os processos de socialização, divisão de trabalho e responsabilidades, acesso e controle de recursos e participação em processos de tomada de decisão têm ligações diretas com as diferenças de gênero, que ao mesmo tempo são reforçadas pela estrutura econômica, política, cultural e social e pelo período histórico em curso (UNCTAD, 2014). Por exemplo, atividades relacionadas à construção civil, em muitos países, são essencialmente masculinas, enquanto cuidar de crianças é considerada uma tarefa majoritariamente feminina (WORLD BANK, 2012). Há, assim, em cada país do mundo, relações entre normas sociais e de poder que variam de acordo com diversos aspectos, inclusive com gênero.

Assim, é possível resumir que a perspectiva comércio e gênero, ainda relativamente nova e pouco explorada nas pesquisas, admite que: a) as desigualdades de gênero tendem a influenciar as estratégias de competitividade das economias – incluindo as escolhas de governos e empresas de estratégias e instrumentos de política comercial –, uma vez que uma gama particular de medidas deve ser traduzida no desempenho econômico desejado (*ex-ante*); b) os resultados distributivos do comércio internacional variam dependendo da categoria de gênero dentro de um país, isto é, em um mesmo país homens e mulheres são afetados pelas mudanças nas políticas e padrões de comércio de formas diferentes (*ex-post*) (UNCTAD, 2014, p. 3-4);

A fim de realizar uma análise que leve em conta as desigualdades de gênero, deve-se primeiramente compreender a divisão entre trabalho “pago” e “não pago” e como eles são interdependentes. O primeiro ocupa lugar principal nas análises econômicas porque é voltado “para o mercado”. O trabalhador recebe salário pelo tempo dedicado a uma determinada atividade de outrem. De forma geral, o trabalho pago é admitido na maioria das sociedades como mais importante que o não pago. Dados da Organização Internacional do Trabalho (OIT) de 2017 mostram que em todas as regiões do mundo, por razões diversas, as mulheres constituem uma parcela maior de trabalhadores que “contribuem para as famílias” (ILO, 2017) porque executam proporcionalmente mais trabalho não-pago (atividades como cozinhar, limpar, tomar conta de

crianças e de idosos, de adultos doentes e/ou incapacitados, trabalhar na lavoura doméstica, cuidar da casa, etc.) que os homens. A mesma conclusão chegou a OCDE (OECD, em inglês), que recentemente mediu o tempo médio gasto por mulheres e por homens em atividades que demandam trabalho pago e não-pago em vários países do mundo. Na figura abaixo, é possível perceber essas diferenças na média global de tempo despendido no ano de 2017:

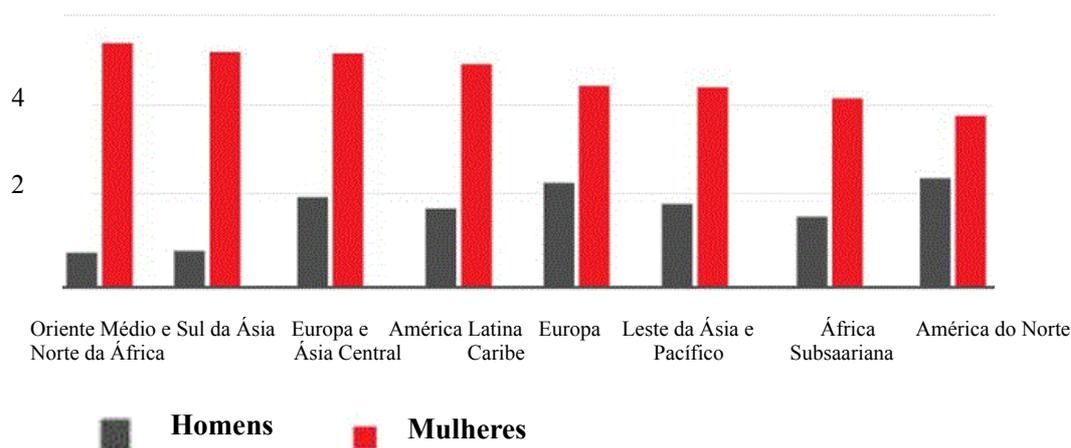
**Figura 1** - Diferenças de tempo de trabalho (pago e não-pago) despendido diariamente entre homens e mulheres, média global (em horas), em 2017.



Fonte: OECD (2018).

Quando a mulher assume também o trabalho pago fora de casa, enquanto ao homem não é atribuído o trabalho não-pago no domicílio na mesma proporção, o resultado é o acúmulo de tarefas por parte das mulheres. Em vista das dificuldades de equilibrar suas obrigações, é provável que as mulheres sejam empregadas em tipos de trabalhos mais precários do que os homens porque precisam dar conta de todas as atividades. Quando realizam apenas trabalho não-pago, como o provisionamento da unidade familiar, elas se encontram numa situação ainda maior de vulnerabilidade econômica e social, pois não têm acesso a nenhuma fonte de renda autônoma e dependem da renda do homem, seja seu pai, irmão ou esposo. Investigação anterior publicada pela OCDE mostrou que as discrepâncias entre homens e mulheres com relação ao tempo dedicado ao trabalho não-pago é um fenômeno mundial:

**Figura 2** – Tempo gasto com trabalho não-pago por dia (em horas, por região do mundo, 2014)



Fonte: FERRANT, PESANDO & NOWACKA (2014).

Essa realidade se reflete em desvantagens para as mulheres no mercado de trabalho, pois é comum que de imediato o empregador pense que elas terão menos tempo para se dedicar ao trabalho pago quando precisarem cuidar de sua unidade familiar. Por esse motivo, muitas delas são “empurradas” para atividades informais, cujos horários são mais flexíveis e a renda, em geral, menores. As condições de trabalho também tendem a ser inferiores às atividades exercidas formalmente por homens. Desse modo, é possível que as mulheres consigam atuar nos dois espaços, mas sem deixar de manter a sua condição de dependência das figuras masculinas (HIGGINS, 2012).

Além disso, face às demandas domésticas e à estrutura da sociedade e da economia em que vivem, frequentemente as mulheres têm menor acesso a herança, terra, educação, formação técnica, e crédito, e muitas vezes ficam à margem da vontade e do *status* social dos homens simplesmente pelo fato de serem mulheres (UNCTAD, 2014). Na maioria das vezes, quando conseguem se tornar empresárias, dedicam-se a atividades de pequena escala e têm menor acesso que os homens a capital, treinamento técnico e habilidades necessárias para ampliar suas oportunidades de negócios. Além dos fatores mencionados, que obstaculizam a igualdade de gênero em termos verticais, ainda há diferenças em nível horizontal atreladas à raça, cultura, religião, etnia e idade, que dependem do país, e colocam a mulher em uma condição subordinada ao homem.

Como mencionado, a condição da mulher na sociedade é um elemento definidor de decisões políticas e econômicas que influenciam a competitividade das economias (*ex-ante*). No caso do processo de internacionalização da produção mundial, a escolha das estratégias de competitividade “aproveita” as situações de desigualdades estruturais entre homens e mulheres (e todas as suas respectivas consequências, como a desigualdade salarial), concentrando investimentos em setores de baixo nível de complexidade, que são trabalho-intensivos, a fim de utilizar mão de obra feminina como fonte de vantagens comparativas. Ademais de facilitar a entrada de IDE no país, os governos

diminuem as barreiras comerciais para importar insumos, exportar bens manufaturados finais e prestar serviços. Por conseguinte, verifica-se que a condição da mulher em uma determinada economia e sociedade impacta na alocação de fatores de produção, na formulação da política comercial e na especialização e na eficiência produtiva.

Isso vem acontecendo à medida que as empresas globais se beneficiam dos salários pagos às mulheres, que em média são mais baixos que dos homens, conforme contratam ou subcontratam serviços de fábricas locais. Nesse processo, denominado de “feminização” da força de trabalho, o trabalho masculino foi e continua sendo substituído pelo feminino em fábricas localizadas em várias economias semiperiféricas desde os anos 1960 (STANDING, 1999). Setores manufatureiros ali situados, em sua maioria especializados na produção de têxteis, vestuário e calçados e na montagem ou produção de manufaturas, são exemplos emblemáticos da concentração e exploração dessas desigualdades. Empresários acreditam que as mulheres são mais adaptáveis do que os homens para desempenhar certos tipos de serviços repetitivos e que exigem paciência. A segregação por gênero também se reflete na confluência de mão de obra majoritariamente feminina na prestação de serviços domésticos e na área de comunicação, na produção agrícola e de alimentos, nos cuidados com a casa ou com pessoas doentes ou idosas, tanto no seu núcleo familiar, onde não há remuneração, quanto fora dele (UNCTAD, 2014). Desse modo, nos mercados onde a oferta de trabalho é elástica, e tendo em vista os diversos mercados abundantes de mão de obra feminina, os salários tendem ser menores, e até mesmo insuficientes para cobrir gastos básicos, e não o contrário, como admitem os economistas neoclássicos.

Por outro lado, a condição da mulher e as escolhas políticas e econômicas de um país têm repercussões específicas e impactos distributivos diferenciados por gênero (*ex-post*). Em conformidade com as condições econômicas e sociais estruturais, as desigualdades de gênero desempenham papel importante na distribuição de renda e de riqueza dentro de uma nação, assim como no seu desenvolvimento tecnológico e econômico. Se projetado para o plano internacional, essas desigualdades influenciam na divisão internacional do trabalho e no padrão internacional de trocas comerciais.

Em geral, nas localidades semiperiféricas do mundo, as mulheres se dedicam a ocupações de tempo parcial ou têm empregos com contratos mais flexíveis, de rotatividade mais alta, e até aceitam trabalhos informais (FONTANA, 2003), conseguindo aproveitar menos outras possíveis oportunidades no mercado de trabalho do que os homens. Visto que as ocupações individuais são hierarquizadas, há segregação por nível de carreira em uma fábrica, empresa ou instituição, que varia de acordo com o gênero (MENZEL & WOODRUFF, 2019). Diante desse quadro, a força de

trabalho feminina tende a se concentrar em poucos setores e tem muito mais dificuldade de ascender na carreira que os homens. Os homens, por seu turno, são mais bem distribuídos entre setores, ocupações e atividades produtivas (WORLD BANK, 2012) e têm mais chances de ocupar cargos formais, de realizar atividades em áreas intensivas em capital ou trabalhos de maior complexidade, de ser promovidos, ter mais mobilidade no mercado de trabalho e ocupar postos de mais alto escalão e, por conseguinte, de ser melhor remunerados que as mulheres.

Os resultados e conclusões das pesquisas empíricas a respeito das desigualdades de gênero a partir da perspectiva alternativa apresentada são inúmeros. Por exemplo, a UNCTAD (2014) constatou que nos PDs, o livre comércio abriu oportunidades para o empoderamento feminino ao criar mercados para seus produtos e prover empregos formais. No entanto, na maioria das vezes, nos PEDs e PMDs, efeitos positivos da abertura comercial, como elevação de salários, não aconteceram na mesma proporção e velocidade da contratação da mão de obra. Há casos em que eles até caíram. Isso porque os bens nacionais provenientes de setores intensivos em mão de obra foram confrontados com a competição dos bens importados similares mais baratos ou de qualidade mais alta.

Especialmente em economias semi-industrializadas, como as do Sul e do Sudeste da Ásia, voltadas para a produção e exportação de bens de consumo não-duráveis, onde as desigualdades de gênero já eram grandes por razões históricas e culturais, estudos de Benería, Floro e Gorwn (2000) e de Van Staveren (2013) concluíram que as diferenças de salários entre homens e mulheres foram aprofundadas com a abertura comercial e a especialização produtiva das últimas três décadas. Ampliando o escopo de países em sua análise, Blau e Kahn (2016) mostraram que essa tendência foi na contramão do que aconteceu na maioria dos PDs. Standing (1999) afirma que o emprego se tornou crescentemente flexível em alguns processos na esteira do processo de globalização na tentativa de diminuir custos produtivos.

Investigações como a de Seguino (2002), por exemplo, mostraram empiricamente que há relação positiva entre viés de gênero no mercado de trabalho e crescimento econômico em várias economias do mundo. As economias com as maiores diferenças salariais com viés de gênero na Ásia foram as que mais cresceram entre os anos 1990 e 2000. Na mesma linha, segundo Freeman (2000), a prestação de serviços por mulheres em áreas de produção voltadas para exportação também foi fundamental para o crescimento econômico de vários PEDs onde havia um grande contingente de mulheres desempregadas. Neste sentido, segundo esse autor, em países em crise econômica ou buscando sobreviver em meio à forte competição produtiva na era da globalização, a

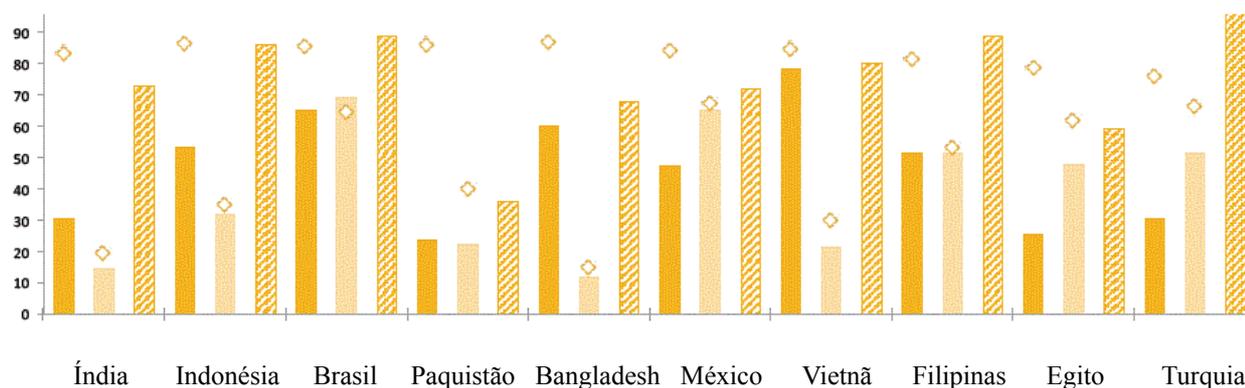
“feminização” da força de trabalho é um caminho eficiente para garantir a produção fabril em larga escala.

Amsden (1989) recorda que em países de industrialização tardia, como do Sudeste da Ásia, os salários reais provenientes das atividades de produção para exportação de bens de consumo, cujos preços eram altamente elásticos entre os anos 1960 e 1980, tornaram-se elementos de vantagens comparativas e até mesmo de compensação da queda da demanda doméstica. Conforme aponta Becker (2010), a discriminação salarial é fruto de decisão racional do empregador. Assim, partindo do exemplo de Bangladesh, discutido a seguir, a liberalização comercial induz o empregador a reduzir seus custos, se quiser que seus produtos se mantenham competitivos frente aos estrangeiros, principalmente nos setores em que a competição não ocorre pela via da diferenciação de produtos. Ghosh (2002) evidenciou tendência de flexibilização das leis trabalhistas e da contratação de mulheres no final dos anos 1990 no contexto de crescimento econômico de grandes fornecedores de manufaturas, como China e México. Seguino e Grown (2006) averiguaram que o poder de barganha das mulheres nas fábricas localizadas em PEDs e PMDs, os quais fazem parte das CGV, manteve-se muito fraco nas últimas duas décadas, a despeito de que essas unidades fabris tenham se espalhado por vários mercados do mundo.

Segundo Kabeer e Mahmud (2004), de maneira geral, desde os anos 1990, houve deterioração das condições de trabalho nos países do Sul Global. Da mesma forma, Kabeer (2012) afirma que o aumento dos custos de produção nos PDs paralelamente à queda dos custos de comunicação e transportes no mundo, provocaram mudanças no padrão de produção e de comércio e na divisão internacional do trabalho entre os anos 1980 e 2000. Na visão do autor, o crescimento econômico por si só não é suficiente para promover a igualdade de gênero, pois as mulheres são as maiores vítimas do processo de liberalização comercial nos PEDs e PMDs, uma vez que a persistência de desvantagens para elas no mercado de trabalho reduz sua capacidade de acessá-lo em igualdade de condições que os homens. Goldin (2014) afirma que as diferenças salariais médias entre homens e mulheres vem caindo em todo o mundo à medida que as últimas passaram a estudar mais e ter mais experiência profissional, embora elas ainda prefiram tipos de trabalho mais flexíveis, o que geral, implica em remunerações mais baixas que os homens em vários setores da economia. Isso acontece porque as firmas inclinam-se a remunerar melhor aqueles trabalhadores que dedicam mais tempo às atividades laborais.

Para ilustrar a condição das mulheres no mercado de trabalho, abaixo são apresentados dados do Banco Mundial sobre força de trabalho e nível salários femininos em grandes PEDs e PMDs do mundo em 2013:

**Figura 3 – Participação feminina na mão de obra (2013) (em %, países selecionados)**



Barra: mulheres ◇ Homens ■ Participação feminina na força de trabalho total (15-64 anos)  
■ Trabalhadoras assalariados ▨ Salários femininos como % dos salários masculinos

Fonte: World Bank (2013).

É notório que Bangladesh tem uma das menores taxas de participação feminina na força de trabalho total e de salários das mulheres em relação aos homens entre os países analisados. A seção seguinte busca explicar porque isso acontece.

### 3. A indústria de vestuário em Bangladesh e a condição da mulher

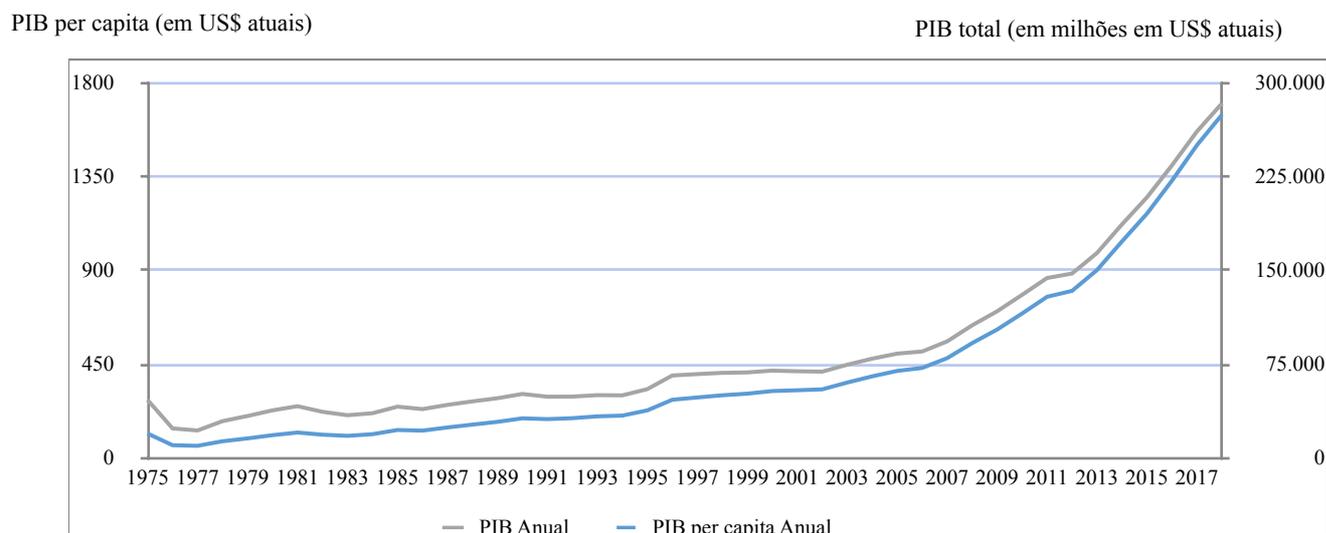
A República Popular de Bangladesh está localizada no Sul da Ásia, mais especificamente na região de Bengala, e é o oitavo país mais populoso do mundo, abrigando cerca de 163 milhões de habitantes de diferentes grupos sociais, étnicos e religiosos. Dhaka é sua capital e a maior cidade do país onde vivem 15 milhões de pessoas. Bangladesh é considerado um PMDs de baixa renda média: seu PIB per capita em 2018 foi de US\$ 1.698,26 (a US\$ de 6/09/2019) ou US\$ 4.374 (PPP) (WORLD BANK, 2019) e, por isso, enfrenta grandes desafios ao seu desenvolvimento, visto que a maior parte de sua população vive abaixo da linha de pobreza<sup>4</sup> e os níveis de escolaridade e de saúde são muito baixos. Por esses e outros motivos, Bangladesh ocupa o 138º lugar no ranking mundial de IDH global (0,608), entre 189 países, de acordo com dados mais recentes de 2017 do PNUD.

A despeito das persistentes dificuldades socioeconômicas, o PIB e o PIB per capita bangladeshianos têm crescido significativamente nas últimas quatro décadas. A taxa de crescimento médio anual do PIB nos últimos dez anos foi de 6,5% e somente no ano de 2018 o país cresceu 7,9%, quando seu PIB alcançou o valor total de US\$ 274,025 bilhões (WORLD BANK, 2019). Por

<sup>4</sup> O parâmetro é a linha de pobreza mundial estabelecida pelo Banco Mundial em 2015, de US\$ 1,90 por pessoa por dia.

consequente, segundo o Banco Mundial, Bangladesh conseguiu reduzir drasticamente a sua taxa de pobreza extrema: de 44,2% em 1991 para 14,8% em 2017, o que significa que por volta de 50 milhões de pessoas saíram da linha da pobreza. O PIB per capita também cresceu de modo significativo, como pode ser observado a seguir:

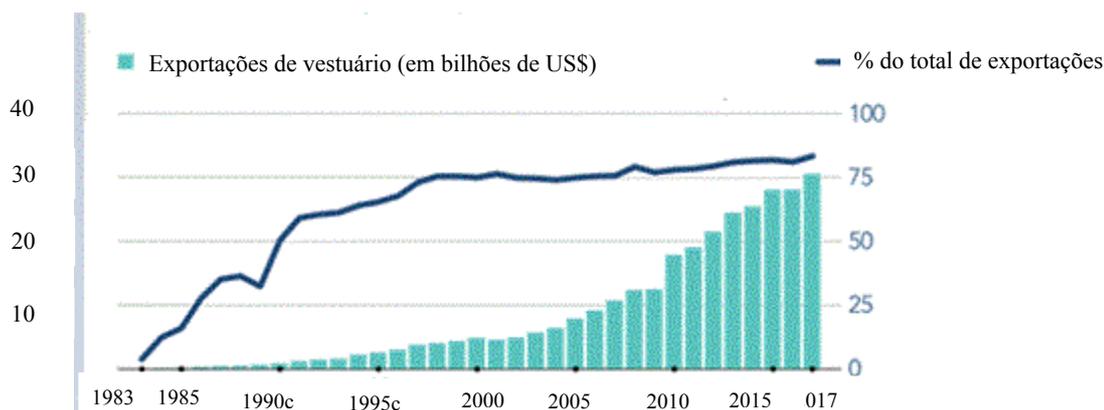
**Figura 4 - Crescimento do PIB e do PIB per capita anual de Bangladesh (1975-2018)**



Fonte: Elaboração dos autores a partir de dados do WORLD BANK (2019).

A produção para exportação de tecidos e de roupas teve – e ainda tem – grande importância para o desempenho econômico de Bangladesh, a despeito da infraestrutura e de condições regulatórias precárias. Atualmente o país é o segundo maior exportador mundial de peças de vestuário, atrás apenas da China. Esse setor, que cresce há décadas, representa quase 80% da contribuição total do setor industrial para a renda nacional (HAQUE, RANA & ABEDIN, 2015), mais de 75% de tudo o que o país exporta e cerca de 6% do total das exportações do mundo (ADNAN, RAKIB & RAHMAN, 2015). Em 2018, o valor das exportações de vestuário foi de US\$ 36,67 bilhões, o equivalente a 14% do PIB bangladeshiano (CENTER FOR POLICY DIALOGUE, 2018). A figura abaixo mostra o crescimento sustentado das exportações de vestuário em relação ao total entre 1983 e 2017:

**Figura 5 – Exportações de vestuário de Bangladesh (volume e %, 1983-2017)**



Fonte: BGMEA, 2017.

Em 2016, a indústria de vestuário bangladeshiana exportou 62,6% do total do vestuário produzido no país para a União Europeia, 18,7% para o mercado norte-americano, seguido pelo Canadá, com participação de 3,3%, e 15,3% para o resto do mundo. Os dois primeiros parceiros têm se mantido há décadas como os maiores importadores de Bangladesh. Grande parte das relações de trocas do país se dá por meio de acordos preferenciais de comércio mantidos com mais de 50 países (CENTER FOR POLICY DIALOGUE, 2018).

A formação da indústria de vestuário tem origem no país em 1971, ao final da guerra de independência de Bangladesh contra o Paquistão. Logo, a estratégia de política econômica e comercial protecionista foi perseguida pelo governo da época com o objetivo de melhorar a posição da balança de pagamentos do país e proteger suas indústrias manufatureiras nacionais (RAIHAN, 2008). Entretanto, os resultados não foram positivos e essa década foi marcada por desemprego, pobreza e corrupção.

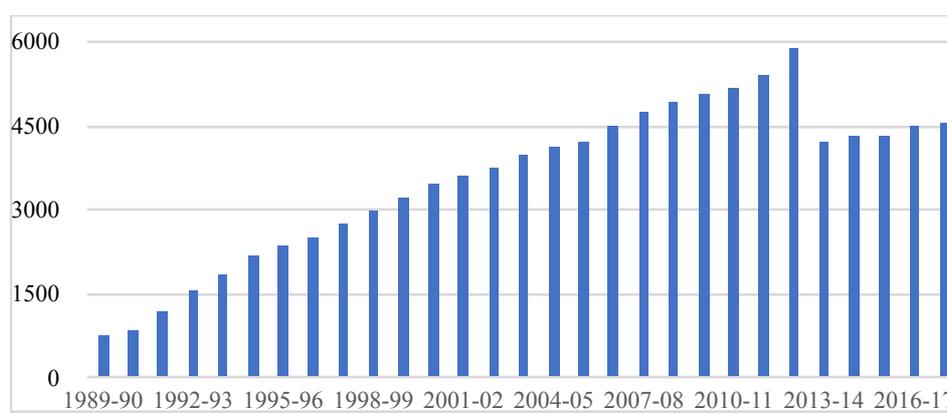
O regime de comércio bangladeshiano sofreu drásticas mudanças a partir de meados da década de 1980, quando foi iniciado o processo de liberalização econômica moderada, que fez parte do programa geral de reformas nacionais apoiado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) e pelo Banco Mundial. Sua meta era promover crescimento e desenvolvimento através das exportações e privatizações de empresas estatais a fim de remodelar o ambiente industrial nacional. Outros incentivos, como crédito facilitado e licenças para exportar, também foram colocados à disposição no mercado. O governo ainda implantou uma série de reformas econômicas para criar um ambiente mais atrativo para o IDE (YUNUS & YAMAGATA, 2012), incluindo as políticas monetária, fiscal e cambial (RAIHAN, 2008), e criou zonas de promoção às exportações (ZPE), ou seja, parques industriais preparados e financiados pelo setor público para a produção de bens manufaturados. Na década de 1990, a abertura econômica foi acentuada por meio da facilitação pelo governo das

importações de máquinas para a fabricação de vestuário, o que resultou no aumento do número de indústrias de proprietários locais nos anos seguintes. O governo manteve o suporte às indústrias desse setor, baixando tarifas e concedendo isenção de impostos para importação de maquinário, matérias-primas, tintas e outros produtos químicos, além de empréstimos de longo prazo, como incentivos para as fábricas locais.

A primeira indústria nacional de vestuários destinada à produção para exportação em Bangladesh foi a *Desh Garments Ltd*, criada em 1979 como uma *joint venture* com a sul-coreana *Daewoo*, um grande e importante *chaebol*, que forneceu treinamento de capacitação para a mão de obra de Bangladesh. A associação incluiu também transferência de tecnologia (KABEER & MAHMUD, 2004). Esse impulso foi casual, uma vez que o Acordo Multifibras (AMF) do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), o primeiro assinado em 1974, havia aprovado um sistema temporário de quotas de exportação de produtos têxteis e vestuário de grandes mercados produtores, que à época eram Hong Kong, Coreia do Sul, Taiwan e Cingapura (HABIB, 2014). Assim, a *Daewoo* sofreu com as restrições impostas e viu em Bangladesh a solução para seus problemas. Na sequência, houve realocação de grande parte da produção mundial de vestuário do Sudeste para o Sul da Ásia, onde os países não tinham que cumprir quotas de exportação, a oferta de mão de obra era abundante, os salários eram ainda mais baixos e havia pouca ou nenhuma regulação no mercado de trabalho. Por problemas na sede na Coreia do Sul, a *Daewoo* abandonou seu empreendimento em Bangladesh cinco anos depois, embora tenha deixado legados, como a expertise na produção de vestuário.

Com a implementação dessas mudanças, Bangladesh passou a ter crescente participação nas CGV do setor de vestuário. Considerando as vantagens do mercado bangladeshiano, diversas grandes empresas de origem estrangeira, proprietárias de famosas marcas globais, ampliaram as suas encomendas de camisetas, calças, shorts, jaquetas, agasalhos, roupas esportivas e produtos semelhantes para fábricas locais. O resultado desse processo no decorrer das décadas pode ser visto na Figura 6:

**Figura 6** – Número de indústrias de vestuário em Bangladesh (1983 a 2018)



Fonte: Cálculos dos autores baseados no *Statistical Yearbook*, BGMEA (2018).

Se em 1980 Bangladesh tinha por volta de 50 indústrias de vestuário (KABEER, 2012), em 2018 eram cerca de 5000, que atendiam a marcas como Inditex, H&M, Marks & Spencer, C&A, Victoria Secret, Gap e Benetton. Portanto, o crescimento do número de fábricas chegou próximo de 1000% no período, a despeito da queda relativa nos últimos cinco anos. Assim, percebe-se que o bom desempenho econômico de Bangladesh nas últimas décadas está diretamente relacionado à indústria de vestuário, dada a grande representatividade desse setor na economia do país. Ele teve papel fundamental no crescimento sustentado do PIB, da produção industrial e das exportações totais, embora os bens finais tenham se mantido de baixo valor agregado ao longo das décadas.

Especialmente em Bangladesh, as reformas econômicas pró-mercado encontraram condições para o impulso definitivo da indústria de vestuário: grande contingente de mão de obra feminina vulnerável, pouco escolarizada, com pequena esperança de inserção no mercado de trabalho, buscando sair das condições de pobreza extrema do campo e disposta a aceitar salários baixos e alta carga de trabalho nas cidades. Consideradas mais dóceis e complacentes que os homens (AHMED, 2004) para trabalhar em serviços repetitivos, fisicamente exigentes e que demandavam pouca capacitação, a escolha dos empresários por mão de obra feminina nas fábricas de Bangladesh foi deliberada. Desde os anos 1980, o setor de vestuário contratou cada vez mais mulheres e se tornou um ramo tradicional de força de trabalho feminina, indo na contramão da indústria de modo geral, que continuou preferindo empregar homens (HAQUE, RANA & ABEDIN, 2015).

Estimativas recentes apontam que 90% da mão de obra das 4,5 milhões de pessoas empregadas nas indústrias de vestuário de Bangladesh é composta por mulheres, o maior percentual de países do Sul da Ásia, os quais também são especialistas na produção desses tipos de bens. Na tabela abaixo, são apresentados dados comparativos do emprego da mão de obra feminina de Bangladesh no ano de 2015:

**Tabela 1** – Empregabilidade feminina nas indústrias de vestuário nos países do Sul da Ásia,

2015 (em %)		
País	Total de trabalhadores (em milhões)	% de mulheres
Bangladesh	4,2	90

Sri Lanka	3,1	81
Índia	5,3	38
Nepal	5,2	18
Paquistão	9,1	15

Fonte: ADNAN, RAKIB, RAHMAN (2015, p. 27)

Na opinião dos defensores do livre comércio, pelo fato do nível de emprego ter aumentado, alavancado pelo crescimento da produção e do comércio, o bem-estar geral deveria ter sido ampliado em Bangladesh. De fato, o setor de vestuário criou oportunidades de negócios, atraiu IDE, ampliou o número de projetos de infraestrutura, influenciou o aumento do PIB e da renda per capita do país. Todavia, pesquisas mostram que o espaço de negociação da indústria bangladeshiana com seus grandes clientes estrangeiros diminuiu nos últimos anos, tendo em vista o grande número de produtores de bens similares, tanto em nível local quanto mundial (HAQUE, RANA & ABEDIN, 2015). Camboja, Filipinas, Vietnã, Índia e outros polos especializados na produção de vestuário entraram na competição internacional e tiveram que enfrentar os mesmos desafios de produzir mais, com mais qualidade, a custos cada vez menores e em menos tempo. Nesses mercados, a possibilidade de o capital via IDE ser móvel resultou em um “efeito-ameaça”, que de um lado, implicou em ganhos de produtividade para as empresas e, de outro, em dificuldades de obter salários mais altos por parte dos trabalhadores. Acima de tudo, Bangladesh se tornou uma economia extremamente dependente do setor de vestuário em um período de rápidas mudanças no processo produtivo mundial com a automação industrial e a flexibilização do mercado trabalho (STANDING, 1999).

No que se refere às condições de trabalho das mulheres em Bangladesh, estudos mostram que na maioria das fábricas, a jornada de trabalho média é de 10 a 14 horas diárias, incluindo sábados. Devido às longas jornadas e à grande insegurança das ruas, não é incomum os trabalhadores passarem a noite na fábrica (RAHMAN, 2010). Em geral, esses ambientes apresentam alto grau de insalubridade e em muitos deles não há instalações de água potável e sanitários em quantidade suficiente para todas. Confinadas em pequenos ambientes quentes e úmidos (BEGUM et al., 2010), o resultado disso é que os trabalhadores, em sua maioria mulheres, constantemente sofrem de alguma enfermidade. Nas empresas que não se situam em uma ZPE, as condições podem ser piores, pois é mais provável que a contratação seja informal e o compromisso dos empresários com o bem-estar dos seus funcionários seja ainda menor.

Além disso, a maioria dos cargos de liderança pertence a homens. O *Global Gender Gap Report 2017* realizado anualmente pelo *World Economic Forum* (2018), mede as desigualdades

(políticas, sociais, econômicas) entre mulheres e homens em todos os países do mundo e destaca os importantes progressos que Bangladesh tem feito nos últimos anos em termos de ampliação das oportunidades para elas, incluindo políticas públicas para estimular a equidade salarial e programas específicos de capacitação, embora também aponte que apenas 10% daquelas que trabalhavam no setor de vestuário em Bangladesh em 2016 ocupavam posição de gerência. Mesmo baixo, esse número era bem maior do que nos anos 1980. É preciso recordar que vestuário é um setor que se firmou com base em mão de obra feminina, mas no total da força de trabalho empregada na indústria em Bangladesh, as mulheres ainda são minoria: em 2014 eram 28% contra 72% de homens (HAQUE, RANA & ABEDIN, 2015, p. 66). A partir de uma amostra de 90 mulheres de três grandes fábricas de Dhaka, o trabalho de Begum et al. (2010) conclui por meio de pesquisa de campo que na indústria de vestuário bangladeshiana em 2008, elas eram empregadas principalmente em categorias inferiores, como ajudantes de acabamento e de costura e operadoras de máquinas, sendo que a maioria dos postos tinha caráter temporário.

Com relação aos salários, há pesquisas que mostram que no início dos anos 2000, o salário do setor de vestuário de Bangladesh era um dos menores do mundo: US\$ 0,15 a hora, ao passo que na China e na Índia era US\$ 0,35 e no Sri Lanka US\$ 0,45 (KABEER & MAHMUD, 2004, p. 146). Outros trabalhos econométricos apontaram que as diferenças salariais entre homens e mulheres têm diminuído no país, mas ainda variam entre 20 e 50% no setor de vestuário e que uma das principais razões para essa discrepância é o baixo nível da capacitação feminina frente à masculina (AHMED & MAITRA, 2010). De acordo com estudo de Rahman (2010), as trabalhadoras raramente recebem salário com regularidade e muitas vezes eles estão abaixo do mínimo permitido por lei. Dados coletados de 80 mil trabalhadores de 70 fábricas de Bangladesh e analisados durante 13 meses por Menzel e Woodruff (2019) revelaram que os homens ascendem na carreira mais que as mulheres, e, por isso, os salários deles crescem em torno de 60-70% mais rápido nos primeiros estágios da vida profissional do que os delas. A mesma análise apontou que somente 1/3 das diferenças salariais entre homens e mulheres no país podem ser explicados por diferenças de capacitação. A pesquisa de Habib (2014), feita alguns anos antes, comprovou que as trabalhadoras dificilmente possuem contrato de trabalho e que, mesmo assim, não protestam porque temem perder o emprego. Muitas delas reclamam da pressão que sofrem para produzir a meta.

Ahmed e Maitra (2015) investigaram empiricamente a diferença salarial de gênero em Bangladesh entre 2005 e 2009. Aplicando modelos de regressão, demonstraram que as mulheres recebem remunerações médias mais baixas que os homens e que a diferença é maior na extremidade inferior da distribuição; isto é, dado que a proporção significativa dos trabalhadores mal

remunerados na parte inferior da distribuição em Bangladesh é composta por mulheres, as mulheres enfrentam maior discriminação salarial na base da distribuição de renda do que no topo dela. Segundo os autores, mesmo que os dados de 2009 mostrem diminuição das desigualdades salariais em relação ao ano de 2005, a discriminação contra as mulheres na sociedade e no mercado de trabalho, e não a sua capacitação ou escolaridade, é o principal determinante para explicar as discrepâncias.

O Quadro 1 apresenta dados da OIT compilados por Huynh (2016) sobre as diferenças salariais (bruta e ajustada) com base em gênero em Bangladesh por nível de escolaridade e subsetor manufatureiro trabalho-intensivo, assim como a média de horas semanais de trabalho. A diferença de salários (pagamento) bruta é resultado de gênero (sexo) como variável de controle, enquanto o hiato de salários (pagamento) ajustado reflete a inclusão de variáveis qualitativas independentes de controle (gênero, idade, estado civil, escolaridade, etc.) por subsetor calculado a partir de análises de regressão por nível de escolaridade e de ocupação, no ano de 2013:

**Quadro 1** – Diferenças estimadas com base em gênero, salários e horas de trabalho, Bangladesh (por nível de escolaridade e subsetor, 2013)

	Diferença pagamento bruto	Diferença pagamento ajustado	R <sup>2</sup> (especificação de diferença salarial ajustada)	Obs. (ponderada)	Horas trabalhadas Homens	Horas trabalhadas Mulheres
<b>Menos do que a educação primária</b>	-0,2	-0,22	0,78	176 220	49	45,5
<b>Educação primária completa</b>	-0,14	-0,14	0,32	1 226 056	54,6	50
<b>Ensino fundamental completo</b>	-0,15	-0,18	0,3	2 107 110	54,3	49,2
<b>Ensino médio completo</b>	-0,12	-0,21	0,41	591 053	54,6	48,2
<b>Ensino superior completo ou mais</b>	0,13	-0,07	0,61	212 345	56	51,3
<b>Têxtil</b>	-0,05	-0,11	0,36	1 445 169	53,6	50,5
<b>Vestuário</b>	-0,13	-0,14	0,31	2 822 464	54,9	48,6
<b>Bagagens, bolsas, calçados, etc.</b>	0,01	-0,03	0,67	54 698	52,8	52,3

Nota: A diferença de pagamento bruto indica a diferença no log estimado dos salários (pagamentos) dos trabalhadores (acima de 15 anos) por hora, sendo que apenas o gênero (sexo) é a variável de controle. Na diferença ajustada todos os demais elementos são considerados. Um valor negativo (positivo) da diferença indica ganhos mais baixos (mais altos) para os homens em relação às mulheres.

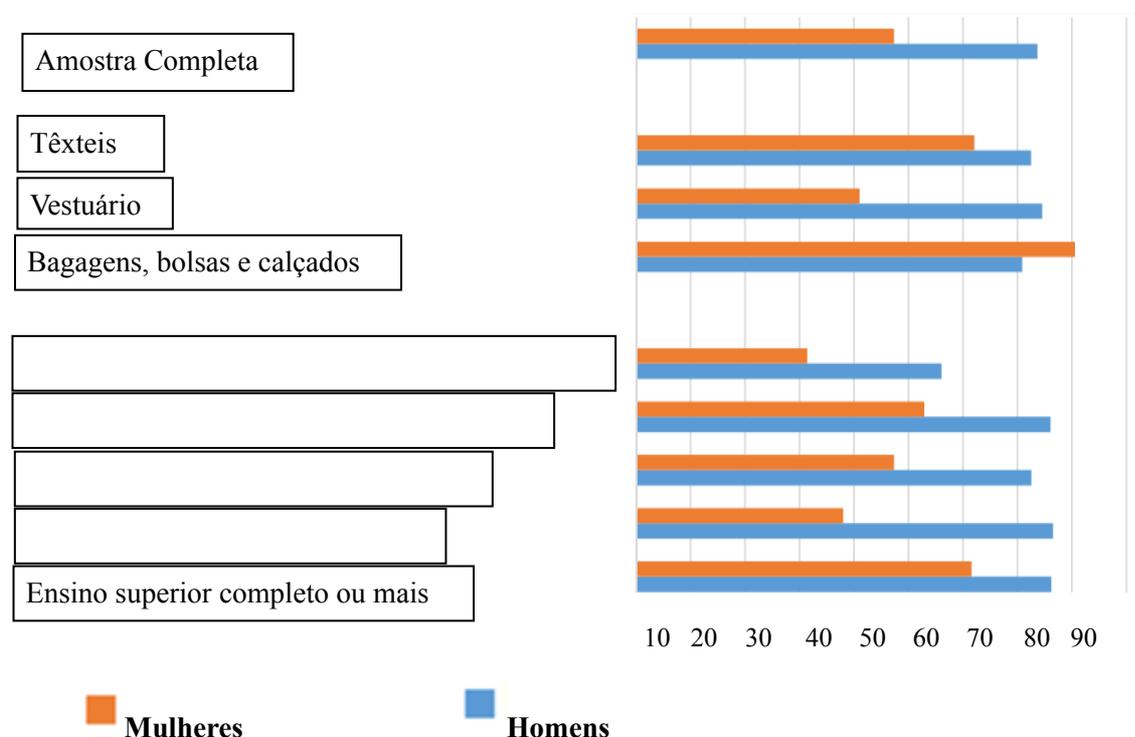
Fonte: HUYNH (2016, p. 10) a partir de dados da ILO.

É notório que os homens trabalham, em média, mais horas do que as mulheres, independentemente do nível de escolaridade ou subsetor. Em termos de escolaridade, a maior diferença no tempo médio de trabalho (6,4 horas) está entre funcionários do sexo masculino e feminino que têm nível médio.

Por subsetor, a maior diferença entre gêneros em termos de horas trabalhadas ocorre no setor de vestuário (6,3 horas), que também responde por mais de 3/5 de todos os salários da indústria do setor de vestuário-têxtil-bagagens, bolsas e calçados em Bangladesh. Por outro lado, o tempo de trabalho dispendido na produção de calçados e de bolsas é consideravelmente mais equilibrado, uma vez que as mulheres trabalham em média apenas cerca de meia hora por semana a menos que os homens. As diferenças maiores de salários (bruto e ajustado) estão no segmento de trabalhadores sem ensino primário completo.

Essas grandes diferenças entre homens e mulheres em relação às horas trabalhadas por semana reportadas são ainda mais impressionantes quando se examina a proporção de horas de trabalho em excesso. Utilizando os critérios-padrão internacionais que consideram 48 horas para definir o tempo limite de trabalho por semana pela OIT, a figura 7 revela o que acontece na indústria de Bangladesh, que mostra a situação desvantajosa das mulheres vis-à-vis os homens:

**Figura 7** – Horas de trabalho em excesso por nível de escolaridade, subsetor e gênero, Bangladesh (2013, em %)



Fonte: HUYNH (2016, p. 11) a partir de dados da ILO.

A partir da observação da amostra, identifica-se que 73,7% dos homens e 47,4% das mulheres trabalham mais de 48 horas por semana. Com relação à educação e subsetor, a proporção de homens

em todos os segmentos excede 70%, exceto para os assalariados com educação primária incompleta. Esse percentual é bem maior que a proporção de mulheres em todos os subsetores e níveis de escolaridade, sendo que é ainda maior no segmento educação primária incompleta. Em termos de subsetores, a diferença de horas de trabalho em excesso entre homens e mulheres é maior no setor de vestuário.

É possível dizer que a prevalência de longas horas de trabalho na indústria dos subsetores mostrados é um indicativo da necessidade de os funcionários trabalharem mais para compensar seus baixos rendimentos-base. Todavia, sabe-se que longas e excessivas horas extras podem comprometer a segurança do trabalho, a saúde e a produtividade no longo prazo. Portanto, os dados apresentados mostram que, em comparação aos homens, as mulheres são menos escolarizadas, trabalham em média menos horas e recebem salários mais baixos, muitas vezes insuficientes para seu sustento. O setor de vestuário é aquele em que as diferenças entre gêneros são as maiores. Os dados corroboram a tese da perspectiva comércio e gênero, que admite que as desigualdades de gênero desempenham papel importante na distribuição de renda e de riqueza dentro de uma nação, assim como no seu desenvolvimento tecnológico e econômico.

Além dos elementos conjunturais que resultaram nas escolhas de políticas pró-abertura comercial de Bangladesh desde os anos 1980, na proliferação da indústria de vestuário no país e no aumento da contratação de mão de obra feminina, é possível dizer que as transformações econômicas não retiraram a mulher da condição de subordinação também em razão da cultura, da religião e da estrutura social do país. As raízes conservadoras de Bangladesh reforçam a posição de pouca autonomia das mulheres na sociedade. Geralmente, o casamento precoce e o cuidado com o lar são elementos comuns na maioria das famílias bangladeshianas (HABIB, 2014).

Outro aspecto referente ao papel tradicional da mulher nesse país é o dote, que é uma quantia paga em dinheiro ou na forma de presentes dados pela família da noiva para o noivo. Nas áreas rurais, tal prática ainda é comum, e até hoje faz a mulher ser vista como um peso para a família, sobretudo de baixa renda, que muitas vezes não tem como arcar com o dote. Esse costume altera completamente as preferências de alocação de recursos dentro da própria unidade familiar em favor dos homens. O filho, ao contrário da filha, não traz esse peso porque é quem recebe o dote. Assim, quando a menina atinge a puberdade, os pais buscam casá-la o mais rápido possível, pois ela se torna um peso para a família. Ter em casa uma mulher/menina não casada é considerado algo muito vergonhoso e falha dos pais. A cobrança de dote é ilegal, entretanto, ainda é um costume amplamente reproduzido, principalmente na zona rural do país. Além do mais, a preservação do

casamento depende do cumprimento de certas demandas, que se não forem seguidas podem resultar em divórcio (RAHMAN, 2010).

Bangladesh é um país de religião majoritariamente islâmica, e certos aspectos dela acabam por embasar e difundir costumes que reforçam a posição submissa das mulheres na sociedade. O *pardah*, por exemplo, é parte da cultura patriarcal que limita suas oportunidades de trabalho. Na prática, ele relega a mulher à esfera doméstica enquanto os homens exercem outros tipos de trabalho, pois assume que ela tem um protetor homem, com a tarefa de defender a honra da comunidade de características patriarcais. Se uma mulher encontrar emprego fora do seu domicílio, isso pode acarretar severas consequências, levando até mesmo à sua exclusão do resto da família, pois isso é motivo de grande desonra. Paul-Majumder e Begum (2000) identificaram em entrevistas que as mulheres trabalhadoras na indústria de vestuários tinham a percepção da diminuição de seu status social, desde quando entraram no mercado de trabalho formal e, portanto, achavam que não seriam desejadas pelos homens para o casamento. Além de ter um papel determinante na preservação de recursos básicos à vida, a mulher é discriminada no acesso à educação e ao mercado de trabalho (KABEER, 2012), o que foi comprovado pela pesquisa empírica de Ahmed e Maitra (2015), anteriormente mencionada.

Outro mecanismo de discriminação das mulheres é o *shalishi*, um tipo de tribunal local que se baseia nos valores morais da religião. Em Dhaka, muitas mulheres foram condenadas pelo *shalish* ao terem sido acusadas de estarem “minando a religião muçulmana e convertendo os membros da comunidade contra o Islã” (FELDMAN, 2001, p. 1108). Portanto, o *pardah* e o *shalishi* são elementos importantes da cultura islâmica e podem ser usados como forma de violência.

A violência foi e continua sendo amplamente aceita e praticada como forma de disciplinar as mulheres. Há relatos de violência contra elas por trabalharem fora dos seus domicílios, além de se tornarem menos “desejadas” pelos homens para o casamento (PAUL-MAJUMDER & BEGUM, 2000). Também há testemunhos de que supervisores homens as agredem fisicamente quando cometem erros ou falham ao cumprir suas metas de produção (HABIB, 2014). Pesquisa realizada pelo *Fair Trade Foundation* (2005) nas indústrias de vestuário bangladeshianas registrou casos de violência física, verbal, sexual e psicológica no local de trabalho.

Diante desses fatos, é possível concluir que há indícios de que as condições sociais e de trabalho da mulher não acompanharam o bom desempenho do setor de vestuário e da economia de Bangladesh nas últimas décadas. As desigualdades de gênero foram mantidas e em alguns pontos até ampliadas por submeter a população feminina à subordinação e à violência e até mesmo reforçar suas estruturas de dominação (GALTUNG, 1969). Dessa forma, não se pode afirmar que com o

aumento da empregabilidade da mão de obra feminina houve empoderamento das mulheres, tampouco melhorias significativas de seu bem-estar, mas exploração da mão de obra feminina e manutenção das desigualdades entre homens e mulheres na economia e na sociedade bangladeshianas.

## **Conclusão**

A partir da aplicação de uma abordagem analítica não convencional de comércio internacional, que relaciona comércio e gênero, desde um olhar crítico dos pressupostos da economia neoclássica, e propõe uma nova metodologia que incorpora experiências femininas, foram discutidos neste *paper* os impactos da liberalização comercial em Bangladesh sobre a economia e a mão de obra feminina do país desde os anos 1980. Fatores internos, como o grande contingente de mão de obra barata disponível no país, e as decisões de abertura econômica no escopo das reformas neoliberais realizadas por governos bangladeshianos, os quais buscaram estimular um tipo específico de indústria manufatureira trabalho-intensiva – a de vestuário –, assim como externos, na esteira das transformações derivadas da globalização dos mercados e da busca de grandes empresas globais por vantagens comparativas de produção em regiões menos desenvolvidas, fizeram de Bangladesh um dos maiores produtores e exportadores de vestuário do mundo.

Por um lado, o bom desempenho do setor de vestuário, ligado à “feminização” da força de trabalho por meio da instrumentalização das desigualdades de gênero presentes na sociedade bangladeshiana, repercutiu positivamente no crescimento da economia e da renda per capita. Por outro, se a pobreza e a marginalização social da mulher foram fundamentais para a contratação em massa de mão de obra feminina desde os anos 1970, fonte de vantagens comparativas (*ex-ante*), o resultante crescimento da produção e das exportações de vestuário nas décadas seguintes não mudou a forma discriminatória com que a mulher é vista e tratada na sociedade e no mercado de trabalho (*ex-post*) bangladeshianos.

Apesar de alguns avanços, de modo geral, as desigualdades de gênero continuaram influenciando as estratégias de competitividade da economia de Bangladesh fornecedoras de grandes marcas globais, ao mesmo tempo que impediram a melhoria significativa da condição da mulher; em alguns casos, as desigualdades foram até mesmo aprofundadas. Em outras palavras, as mulheres permaneceram submetidas a más condições de trabalho nas fábricas e não viram crescer oportunidades de ascensão profissional e social em Bangladesh na mesma proporção que o desempenho econômico do seu país. Diante disso, ficou evidente que a liberalização comercial não

gera necessariamente ganhos de bem-estar para todos, como defendem as teses das teorias neoclássicas de comércio internacional.

Em abril de 2013, Bangladesh chamou a atenção do mundo quando uma fábrica na Rana Plaza, localizada na periferia de Dhaka, veio abaixo. Mais de 1.100 trabalhadores morreram e 2.500 ficaram feridos, em sua maioria, mulheres. Infelizmente, esse episódio não foi o primeiro nem será o último. Formalmente, há maiores exigências de segurança e respeito aos direitos humanos do que no passado, as mulheres vêm conseguindo se organizar mais para exigir melhores condições de trabalho, muitas marcas globais europeias vêm exigindo maior segurança nos locais de trabalho para continuar comprando, mas, na prática, não há fiscalização suficiente ou mesmo interesse de que isso seja feito, nem por parte das grandes marcas estrangeiras, tampouco pelos donos das fábricas ou do governo.

Dessa forma, as estruturas de dominação que mantêm as mulheres em condição de submissão, de raízes religiosas e culturais, são reforçadas por escolhas políticas de Bangladesh, sobretudo daquelas relacionadas ao comércio internacional. Assim, o país permanece dependente da produção de vestuário (além de produtos têxteis e outros trabalho-intensivos) para garantir seu crescimento sustentado. Para isso, necessita de grande quantidade de mão de obra, em sua maioria feminina, disposta a ganhar baixos salários e se submeter a más condições de trabalho para continuar tendo vantagens comparativas no mercado internacional. Por conseguinte, persistem limitações do poder de compra e de barganha da força de trabalho feminina, há cerceamento de outras liberdades individuais, além de menor nível de qualificação que os homens e discriminação da mão de obra feminina no mercado de trabalho.

## Referências

ADNAN, Atm; RAKIB, Abdur; RAHMAN, Mizarnur. (2015) Export trend of Bangladesh: the dominance of ready-made garments industry. **Research Journal of Economics, Business and Ict**, 10 (1): 25-31.

AHMED, Fauzia E. (2004) The Rise of the Bangladesh Garment Industry: Globalization, Women Workers, and Voice. **NWSA Journal**, 16 (2): 34-45.

AHMED, Pushkar; MAITRA, Mushkar. (2010) Gender Wage Discrimination in Rural and Urban Labour Markets of Bangladesh. **Oxford Development Studies**, 38, 83-112.

\_\_\_\_\_. (2015) A distributional analysis of Gender Wage Gap in Bangladesh. **Journal of Development Studies**, 51 (11): 1444-1458. AMSDEN, Alice. (1989) **Asia's next giant: South Korea and late industrialization**. New York/Oxford: Oxford University.

BARRIENTOS, Stephanie. (2007) International Labour Office. **Working Paper (77)**: 1-35.

- BLAU, Francine D.; KHAN, Lawrence M. (2016) The Gender Wage Gap: extent, trends and explanations. **NBER Working Paper Series**, (21913): 1-75.
- BECKER, Gary Stanley. (2010) **The Economics of Discrimination**. Chicago: The University Of Chicago Press Books.
- BEGUM, F.; ALI, Reza, HOSSAIN, M; SHAHID, Sonia B. (2010) Harassment of women garment workers in Bangladesh. **Journal of the Bangladesh Agricultural University**, 8(2): 291-296.
- BENERÍA, Lourdes; FLORO, Maria; GROWN, Karen; MacDonald, Martha. (2000) Introduction: Globalization and Gender. **Feminist Economics**, 6 (3): 7-18.
- BGMEA (Bangladesh Garment Manufacturers and Exporters Association). (2017) **Bangladesh Garment Manufacturers and Exporters Association**, publicado em [<http://www.bgmea.com.bd/>]. Disponibilidade: 11/09/2019.
- CAVES, Richard Earl. (2003) The Multinational Enterprise as an Economic Organization. *In* FRIEDEN, Jeffry & LAKE, David. (eds). **International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth**. London and New York: Routledge, 145-155.
- CENTER FOR POLICY DIALOGUE. (2018) **Bangladesh Economy in FY2017-18 Interim Review of Macroeconomic Performance**. Centre for Policy Dialogue, Dhaka, publicado em [<https://cpd.org.bd/wp-content/uploads/2018/06/Bangladesh-Economy-in-FY2017-18-Interim-Review-of-Macroeconomic-Performance.pdf>]. Disponibilidade: 23/08/2019.
- CHESNAIS, François. (1996) **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã.
- COSTA, Fernando Nogueira. (2018) **Complexidade Brasileira: abordagem multidisciplinar**. Campinas: Ed. da Unicamp.
- FAIRTRADE FOUNDATION. (2005) **Awareness of Fairtrade Mark Rockets to 50%**. London: Fairtrade Foundation, publicado em [<https://www.fairtrade.org.uk/>]. Disponibilidade: 20/09/2019.
- FELDMAN, Sheley. (2001) Exploring Theories of Patriarchy: A Perspective from Contemporary Bangladesh. **Signs**, 26 (4):1097-1127.
- FERRANT, Gaëlle; PESANDO, Luca Maria; NOWACKA, Keiko. (2014) Unpaid Care Work: The missing link in the analysis of gender gaps in labour outcomes. **OECD Development Center Issue Paper**.
- FONTANA, Marzia. (2003) The Gender Effects Of Trade Liberalisation In Developing Countries: a review of the literature. **Discussion Papers in Economics**, (101):1-29.
- FLORO, Maria Sagrario; WILLOUGHBY, John. (2016) **The Fletcher Forum of World Affairs**, 40 (2): 15-27.
- FREEMAN, Carla. (2000) **High Tech and High Heels in the Global Economy: Women, Work, and Pink Collar Identities in the Caribbean**. Durham, NC: Duke University Press.
- GALTUNG, Johan. (1969) Violence, Peace, Peace Research. **Journal of Peace Research**, 6 (3): 167-191.
- GHOSH, Jayat. (2002) **Globalisation, Export-oriented Employment for Women, and Social Policy: a Case Study of India**. Geneve: United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD).

- GILPIN, Robert. (2001) **Global Political Economy**: understanding the International Economic Order. Princeton: Princeton University Press.
- GOLDIN, Claudia. (2014) A Grand Gender Convergence: Its Last Chapter. **American Economic Review**, 104(4): 1091–1119.
- GOMES-CASSERES, Benjamin. (1998) **The Alliance Revolution**: The New Shape of Business Rivalry. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- GONÇALVES, Reinaldo. (1997) A Teoria do Comércio Internacional: uma resenha. **Revista Ensaios do Instituto de Economia**, 12 (1): 3-20.
- GROSSMAN, Gene, M.; HELPMANN, Elhanan. (1991) Trade Knowledge, Spillovers and Growth. **European Economic Review**, 35 (2-3): 517-526.
- HABIB, Ahsun. (2014) **Women In The Garment Industry Of Bangladesh**: a paradox of Women empowerment and transformation of structural violence. Dissertação de Mestrado em *Peace and Conflict Transformation*, apresentada à Faculdade de Humanidades, Ciências Sociais e Educação da Artic University of Norway.
- HAQUE, Enamul; RANA, Sohel, ABEDIN, Zainal (2015). Assessing the Quality of Work Life of Garment Workers in Bangladesh: A Study on Garment Industries in Dhaka City. **Global Journal of Management and Business Research**, 15 (3): 63-74.
- HARVEY, David. (1992) **Condição pós-moderna**: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural. São Paulo: Loyola.
- HIGGINS, Kate. (2012) **Gender Dimensions of Trade Facilitation and Logistics**: A Guidance Note. Washington, DC: World Bank.
- HUYNH, Phu. (2016) Assessing the gender pay gap in Asia's garment sector. **ILO Asia-Pacific Working Paper Series**, Bangkok: International Labour Organization (ILO), 1-33.
- ILO (International Labour Organization). (2017) **Care work and care jobs for the future of decent work**, publicado em [[http://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS\\_633135/lang-en/index.htm](http://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_633135/lang-en/index.htm)]. Disponibilidade: 29/08/2019.
- KABEER, Naila. (2012) Women's economic empowerment and inclusive growth: labour markets and enterprise development. **DFID/IDRC Working Paper**, (1): 1-65.
- KABEER, Naila; MAHMUD, Simeen. (2004) Rags, Riches and Women Workers: Export-oriented Garment Manufacturing in Bangladesh. In CARR, Marilyn (ed.). **Chains of Fortune**: Linking Women Producers and Workers with Global Markets, London: Commonw. Secr, 133-164.
- KRUEGER, Anne. (1998) Why Trade Liberalisation Is Good for Growth. **Economic Journal**, 108 (450):1513-1522.
- LARRAÍN, Felipe B.; VERGARA, Rodrigo M. (1997) Income distribution, investment and growth. **Development Discussion Paper**, 596, Harvard Institute for International Development, MA: Cambridge.
- MENZEL, Andreas; WOODRUFF, Christopher. (2019) Gender Gaps and Worker Mobility: evidence from the Garment Industry in Bangladesh. **NEBR Working Paper** (25982): 1-55.

MOREIRA, Ualace. (2012) Teorias do comércio internacional: um debate sobre a relação entre crescimento econômico e inserção externa. **Revista de Economia Política**, 32 (2): 213-228.

OECD (The Organisation for Economic Cooperation and Development). (2018) **Employment**: Time spent in paid and unpaid work, by sex, publicado em: [<https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=54757>]. Disponibilidade: 13/09/2019.

PANITCH, Leo; GINDIN, Sam (2012). **The making of global capitalism**: the political economy of American Empire. London: Verso.

PAUL-MAJUMDER, Pratima; BEGUM, Anwara. (2000) The Gender imbalances in the Export Oriented Garment Industry in Bangladesh. **Gender and Developing Working Paper Series**, (12): 1-40.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO (PNUD). (2018). **Human Development Indices and Indicators**: 2018 Statistical Updates, publicado em: [ [http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018\\_human\\_development\\_statistical\\_update.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf)]. Disponibilidade: 23/08/2019.

RAIHAN, Selim. (2008) Trade liberalization and poverty in Bangladesh. **Macao Regional Knowledge Hub Working Papers** (15): 1-16.

RAHMAN, Arifur M. (2010) **Women's employment in garment factories in Bangladesh**: emancipation or Exploitation?. Dissertação de Mestrado em Philosophy in Gender Studies, apresentada à Faculdade de Ciências Sociais da Universidade de Hull (Orientadora: Profa. Dra. Suzanne Clisby).

RODRIGUEZ, Francisco; RODRIK, Dani. (1999) Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence. **NBER/Macroeconomics Annual**, 15 (1): 261-325.

SARQUIS, Sarquis José Buainain. (2011) **Comércio internacional e crescimento econômico no Brasil**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão.

SEGUINO, Stephanie. (2002). Gender, quality of life and growth in Asia from 1970 to 1990. **The Pacific Review**, 15 (2): 245-277.

SEGUINO, Stephanie; GROWN, Caren. (2006) Feminist-Kaleckian Macroeconomic Policy for Developing Countries. **The Levy Economic Institute Working Paper** (446): 1-30.

STANDING, Gui. (1999) Global Feminization Through Flexible Labor: A Theme Revisited. **World Development**, 27 (3): 583-602.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). (2014) **Trade and Gender**: Unfolding the Links. New York, Geneva: UN.

UNITED NATIONS CHILDREN'S FUND (UNICEF). (2017) Regional Office for South Asia. **Glossary of Terms and Concepts**. Kathmandu, November, 1-16.

VAN STAVEREN, Irene. (2005) Feminist Economics: setting out the parameters. *In* BAUHARDT, Christine & CAGLAR, Gülay (eds). **Feministische Kritik der politischen Ökonomie**. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 18-48.

\_\_\_\_\_. (2013) An Exploratory Cross-Country Analysis of Gendered Institutions. **Journal of International Development**, 25 (1): 108-121.

WORLD BANK (2012). **World Development Report: Gender Equity and Development**, publicado em [<https://siteresources.worldbank.org/INTWDR2012/Resources/7778105-1299699968583/7786210-1315936222006/Complete-Report.pdf>]. Disponibilidade: 29/08/2019.

\_\_\_\_\_. (2013) **Gender at Work Emerging Messages: a companion report to the World Development Report on Jobs**, publicado em [<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/17105/818510BRI0Gend00Box0379846B0PUBLIC0.pdf?sequence=1&isAllowed=y>]. Disponibilidade: 21/07/2019.

\_\_\_\_\_. (2019) **The World Bank in Bangladesh: overview**, publicado em [<https://www.worldbank.org/en/country/bangladesh/overview>]. Disponibilidade: 05/09/2019.

WORLD ECONOMIC FORUM. (2018) **The Global Gender Gap Report 2017**, publicado em [[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GGGR\\_2017.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2017.pdf)]. Disponibilidade: 05/09/2019.

YUNUS, Mohammad; YAGAMATA, Tatsufumi (2012). The Garment Industry in Bangladesh. *In* FUKUNISHI, Takahiro (ed.). **Dynamics of the Garment Industry in Low-Income Countries: Experience of Asia and Africa (Interim Report)**. Chousakenyu Houkokusho, IDE-JETRO, 1-26.