

COMÉRCIO INTERNACIONAL E (DES)IGUALDADES DE GÊNERO? DEBATE TEÓRICO, CANAIS DE TRANSMISSÃO E EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS

INTERNATIONAL TRADE AND GENDER (IN)EQUALITIES? THEORETICAL DEBATE, TRANSMISSION CHANNELS, AND EMPIRICAL EVIDENCE

Kethelyn Ferreira¹

Marta Castilho²

Instituto de Economia

Universidade Federal do Rio de Janeiro

Rio de Janeiro - Rio de Janeiro - Brasil.

Resumo: O comércio internacional não é neutro em relação às desigualdades de gênero presentes nas economias. Dadas as diferentes inserções dos indivíduos nas esferas da vida econômica e social, modificações no perfil e no volume de comércio podem afetá-las/os de distintas maneiras, amenizando, reforçando ou perpetuando as desigualdades de gênero. Sendo assim, este trabalho almeja, a partir de uma revisão bibliográfica, apresentar o debate teórico acerca da relação entre comércio e gênero e os canais de transmissão entre estes dois fenômenos; destacar os avanços no reconhecimento da não neutralidade do comércio internacional e, enfim, apresentar alguns estudos acerca dos impactos das mudanças no comércio sobre as mulheres. Da presente revisão bibliográfica, as autoras desprendem que as especificidades dos países influenciam a forma como o comércio internacional impacta as desigualdades de gênero. No entanto, concluem também que o comércio internacional pode, sim, ser um meio para que os países promovam o desenvolvimento e para que as mulheres alcancem maior igualdade de condições, oportunidades e autonomia econômica. Para tal, é crucial que os países formulem políticas que abarquem mais do que a intensificação indiscriminada de sua inserção comercial, considerando a relação entre sua especialização produtiva e exportadora e as desigualdades de gênero vigentes e potenciais.

Palavras-chave: Comércio Internacional. Política Comercial. Desigualdades de gênero.

Abstract: International trade is not neutral regarding gender inequalities present in economies. Given the different roles individuals play in economic and social spheres, changes in the profile and volume of trade can affect them in various ways, either mitigating, reinforcing, or perpetuating gender inequalities. Therefore, this article aims, through a literature review, to present the theoretical debate concerning the relationship between trade and gender and the transmission channels between these two phenomena; highlight the advancements in recognising the non-neutrality of international trade, and, finally, present some studies on the impacts of trade changes on women. From this literature review, the authors infer that the specificities of countries influence how international trade impacts gender inequalities. However, they also conclude that international trade can indeed be a means for countries to promote development and for women to achieve greater equality in conditions, opportunities, and economic autonomy. To achieve this, it is crucial for countries to formulate policies that encompass more than just the indiscriminate intensification of their commercial integration, considering the relationship between their productive and export specialisation and existing and potential gender inequalities.

Key-words: International Trade. Trade policy. Gender inequalities.

¹ Kethelynff@gmail.com
Orcid: 0009-0003-5078-5280

² castilho@ie.ufrj.br
Orcid: 0000-0002-1483-4597

Recebido: 31/10/2023

Aprovado: 11/03/2024

Introdução

O comércio internacional não é neutro em relação às desigualdades de gênero que existem nas economias. Ou seja, a depender da maneira que as mulheres e homens se inserem na sociedade, uma intensificação ou retração dos fluxos de exportação e importação de uma economia pode afetá-las/os de diferentes maneiras. Além disso, os diversos marcadores sociais, como o nível educacional, a idade, raça/cor, deter ou não filhas/os e a idade destas/es, e as diversas obrigações impostas nos lares e comunidades também se intersectam ao gênero e ajudam a determinar os impactos percebidos (Azar, Espino & Salvador, 2008, 2009; Fontana, 2009).

Mesmo quando as mudanças no comércio internacional ou nas políticas comerciais (assim como as políticas macroeconômicas em geral) não estão na origem das desigualdades de gênero, estas podem ser afetadas pelas mudanças no comércio e nas políticas (Azar, Espino & Salvador, 2009). Consequentemente, as mudanças no comércio internacional podem impactar direta ou indiretamente as desigualdades de gênero, amenizando, reforçando ou perpetuando-as.

Nesse sentido, compreender as relações entre desigualdades de gênero e comércio e incorporar um enfoque de gênero na política comercial (e nas políticas econômicas em geral) é fundamental para que o comércio internacional se comporte como um canal para a promoção de um desenvolvimento socioeconômico mais equânime.

O objetivo deste artigo é apresentar como se dão as conexões entre comércio internacional e gênero tanto no plano teórico quanto aplicado, aqui considerando análises de políticas e estudos de impacto. As autoras propõem inicialmente a apresentar brevemente o debate teórico acerca da relação entre comércio e gênero e dos canais de transmissão que caracterizam essa relação.

Em seguida, são evidenciados os avanços no reconhecimento da não neutralidade das mudanças do comércio internacional em relação às desigualdades de gênero ao apresentar a evolução da inclusão de disposições de gênero e de capítulos sobre comércio e gênero nos acordos comerciais.

A apresentação do debate teórico e da discussão de políticas é complementada por uma resenha de estudos aplicados que apontam e avaliam os impactos das mudanças no comércio sobre as mulheres. Para tal, o artigo se encontra dividido em quatro seções, além desta introdução e das considerações finais, que tratam respectivamente dos temas mencionados acima.

1. Debate teórico acerca dos impactos de mudanças do comércio internacional sobre as (des)igualdades de gênero

Progressivamente tem se reconhecido que o comércio internacional e as mudanças em seu volume ou composição não exercem os mesmos efeitos sobre mulheres e homens, em decorrência de ambos ocuparem posições diferenciadas na economia (Fontana, 2009). Contudo, não há um consenso na literatura sobre os efeitos do aumento do comércio internacional sobre as mulheres.

Por um lado, existe a visão predominante entre os economistas *mainstream*, que propõem que a expansão dos fluxos de comércio tem o potencial de promover efeitos de equalização de rendimento em geral e, logo, entre pessoas de diferentes gêneros, sendo, portanto, positivo para as mulheres. Por outro lado, economistas feministas e outras/os economistas heterodoxas/os apresentam uma visão mais parcimoniosa a respeito, discordando do potencial generalizado do aumento do comércio como promotor de uma maior igualdade de gênero (Barafani & Verna, 2020; Bøler, Javorcik & Ulltveit-Moe, 2018; Çağatay, 2005; Fontana, 2016; World Trade Organization, 2017).

Dentro do arcabouço teórico mais “otimista” sobre os impactos do aumento dos fluxos de comércio para as mulheres, uma das referências é a teoria da discriminação de Gary Becker. Segundo esta teoria, o aumento da competição comercial tornaria muito custosa a manutenção da diferença salarial entre mulheres e homens, o que levaria as/os empregadoras/es a igualar o salário de homens e de mulheres (Barafani & Verna, 2020; Çağatay, 2005). O *gap* salarial seria, no entanto, resolvido a partir da redução dos salários masculinos e, não, de um aumento dos salários femininos.

Um segundo argumento utilizado se baseia em uma análise das interações entre oferta e demanda. A manutenção dos salários acima da taxa de equilíbrio beneficiaria, majoritariamente, aos homens. Sendo assim, a desregulamentação do mercado de trabalho dificultaria a restrição da oferta de trabalho e a manutenção dos salários artificialmente altos. Isso levaria ao aumento do nível de emprego e permitiria que as mulheres (assim como outros grupos marginalizados no mercado de trabalho) se “libertassem” das distorções provocadas pelos sindicatos, tais como a rigidez salarial e restrições à contratação e demissão (Çağatay, 2005).

Um terceiro argumento utilizado se centra no papel das inovações tecnológicas. O comércio se configuraria como uma via para o estímulo e introdução de novas tecnologias, tornando os processos produtivos informatizados mais eficientes, o que auxiliaria a participação feminina em atividades em que anteriormente se julgava que as mulheres não teriam habilidades físicas suficientes para participar (Barafani & Verna, 2020; World Trade Organization, 2017).

Por fim, um quarto argumento evocado se baseia nos mecanismos que garantiriam ganhos de comércio para todos os países na teoria de comércio de Heckscher-Ohlin. Segundo esta teoria, os países em desenvolvimento possuem vantagens comparativas decorrentes do uso do fator abundante – dentre eles, o trabalho não qualificado. O valor deste fator – salário no caso do trabalho – aumentaria com a adoção do livre comércio reduzindo assim o diferencial de salários de mão de obra qualificada e não qualificada, além de empregar mais trabalhadoras/es não qualificadas/os. Isto beneficiaria as mulheres, dado que essas figurariam majoritariamente nos trabalhos de baixa qualificação (Barafani & Verna, 2020; Çağatay, 2005).

As economistas feministas e outras/os economistas heterodoxas/os, por sua vez, apresentam argumentos alternativos às proposições mencionadas anteriormente. Em primeiro lugar, entende-se que a manutenção das desigualdades de gênero pode ser utilizada como forma de aumentar a competitividade de empresas voltadas à exportação devido aos menores salários pagos à parte da mão de obra (a feminina, no caso), sendo este tipo de inserção internacional, portanto, maléfica para as mulheres e para o desenvolvimento no longo prazo. Além disso, outro ponto questionado é o aumento da competição induzida pelo comércio internacional, a qual poderia reforçar o uso da desigualdade de gênero como forma para aumentar a competitividade nos diferentes estágios de incorporação à economia mundial (Çağatay, 2005).

No que se refere aos avanços tecnológicos, a visão difere daquela apresentada anteriormente pois estes são vistos como obstáculos potenciais para as mulheres no mercado de trabalho, em função de que as elas podem ter tido ao longo de sua vida menos acesso a tecnologias e menor formação em disciplinas relacionadas (Barafani & Verna, 2020).

Bøler, Javorcik & Ulltveit-Moe (2018) apresentam um argumento centrado nas características dos postos de trabalho associados ao comércio internacional. No mercado de trabalho associado ao comércio internacional algumas empresas tendem a exigir uma dedicação de mais horas e, conseqüentemente, uma maior disponibilidade de tempo. Nesse sentido, as mulheres podem ser vistas como menos flexíveis e menos confiáveis dada a responsabilidade da realização do trabalho doméstico e de cuidados não remunerado.

Por fim, também pode-se afirmar que há uma bidirecionalidade na relação entre as desigualdades de gênero presentes em uma economia e o comércio internacional. Por um lado, as desigualdades de gênero pré-existent em um determinado território podem moldar as estratégias comerciais adotadas neste, ao mesmo tempo que influem diretamente em como as reformas comerciais específicas afetam os diferentes grupos sociais. Um exemplo desta interação é o

fomento do emprego de mulheres com menores salários visando diminuir os custos produtivos para lograr o aumento de competitividade (Fontana, 2016).

Além disso, as mulheres em seu papel de empresárias também podem ser particularmente afetadas na medida em que enfrentam maiores dificuldades para acessar recursos produtivos e financiamento, sendo assim menores suas possibilidades de se beneficiarem das vantagens comparativas do país e da internacionalização de suas empresas (CEPAL, 2022). Por outro lado, as mudanças no comércio internacional podem ter efeitos distributivos diferenciados por gênero, a depender da posição que mulheres e homens ocupam nas sociedades e dos diferentes marcadores sociais com os quais se associam (Fontana, 2016).

2. Canais de transmissão de mudanças no comércio internacional

As mudanças nas políticas comerciais podem provocar alterações nos preços dos bens e serviços comercializados, nas estruturas de produção e nas regulamentações vigentes. Estas mudanças, por sua vez, podem afetar as mulheres e as desigualdades de gênero por meio de diversos canais, entre os quais estão mercado de trabalho remunerado (seja como empresárias e/ou empregadas), consumo das famílias, provisão de serviços públicos (Fontana, 2016; Joeques, Frohmann & Fontana, 2020), mercado de trabalho não remunerado (Castilho & Ferreira, 2022; CEPAL, 2022) e por meio do crescimento econômico e a pobreza (Çağatay, 2005; Castilho & Ferreira, 2022).

É importante destacar que estes canais não são mutuamente excludentes, em outras palavras, as mulheres podem se defrontar simultaneamente com diferentes impactos. Em particular, os efeitos vivenciados por elas em seu papel como consumidoras ou como principais responsáveis pela execução do trabalho não remunerado são transversais e vivenciados por elas independente de suas posições no mercado de trabalho (como empresárias e como trabalhadoras remuneradas). Além disso, também cabe ressaltar que, todos esses canais de transmissão, seja o mercado de trabalho remunerado, não remunerado ou consumo, têm em seu âmago reflexos associados a mudanças nos preços relativos dos bens e serviços (Fontana, 2009).

No caso das trabalhadoras remuneradas, a expansão ou contração de setores ocasionadas por mudanças nas políticas comerciais pode modificar as demandas por mão de obra, afetando o nível de emprego. Isto ocorre, pois, em um país, parte dos empregos estão associados aos fluxos de comércio – sejam aqueles gerados pelas exportações ou *ameaçados* pelas importações. Por um lado, a produção de bens e serviços exportados gera empregos, e, por outro, os setores mais sensíveis à concorrência das importações podem se contrair, *ameaçando* postos de empregos a eles associados (CEPAL, 2021).

Os efeitos podem ser positivos, até mesmo ocasionando a criação de postos de trabalhos de melhor qualidade para mulheres em setores em que este grupo não detinha espaço. Porém, o aumento do emprego também pode trazer em si a segregação de gênero e as diferenças salariais vigentes. Além disso, dependendo dos efeitos sobre a estrutura produtiva das políticas comerciais, os efeitos quantitativos sobre os postos de trabalhos femininos podem ser negativos (Fontana, 2009; Joeques, Frohmann & Fontana, 2020).

O canal de transmissão via mercado de trabalho tende a ser a ligação mais evidente e palpável entre comércio e desigualdades de gênero. Dado a segmentação de gênero do mercado de trabalho, as mudanças na composição dos fluxos de comércio internacional possuem diferentes impactos sobre o emprego de mulheres e homens. Tal fato ocorre, pois os diferentes setores econômicos possuem diferentes intensidades de mão de obra masculina ou feminina, o que pode estar associado à diferença salarial prévia entre mulheres e homens (Castilho & Ferreira, 2022).

No caso das empresárias, mudanças nas alíquotas dos impostos de importação e exportação de determinados bens e serviços podem impactar diretamente seus custos de comercialização internacional, aumentando ou reduzindo-os. Além disso, a política comercial – e numa perspectiva mais ampla, a política externa – pode afetar o relacionamento entre os países, afetando as oportunidades de internacionalização das empresas com os diferentes parceiros comerciais do país de origem.

Notoriamente, como as políticas tendem a ser direcionadas a setores específicos, os impactos tendem a ser desiguais à medida que esses são mais (ou menos) feminizados, dado a segregação horizontal que se faz presente em diversas economias. Além disso, dado que as empresárias podem ter acesso desigual a recursos, como capital e tecnologia, em comparação aos empresários, sua capacidade de reação frente a essas mudanças pode ser menor.

No caso do consumo das famílias, as mudanças nos preços relativos, na variedade e na qualidade dos bens pode impactar os grupos socioeconômicos positiva ou negativamente, a depender de suas cestas de consumo e do sentido dessas variações. No canal de provisão de serviços públicos, a variação na receita governamental pode culminar em alterações nas condições de acesso aos serviços sociais e em sua qualidade (Fontana, 2009; Joeques, Frohmann & Fontana, 2020).

Nesse sentido, é importante destacar que as mulheres dedicam uma maior proporção de sua renda ao consumo, dessa forma, podem se ver mais afetadas por mudanças nos preços relativos dos bens e serviços (CEPAL, 2016, 2019). Além disso, também tendem a utilizar mais os serviços públicos e privados, associados à educação e à saúde, por exemplo, principalmente em função da responsabilidade socialmente conferida a elas de realização dos afazeres domésticos e dos cuidados

e, especificamente no caso dos serviços públicos, às dificuldades que enfrentam para se inserir no mercado de trabalho remunerado (Cali et al., 2016).

Dado a interdependência entre trabalho remunerado e trabalho não remunerado associado aos afazeres domésticos e cuidados (Elson, 1994), mudanças no comércio internacional também podem impactar no uso do tempo, ou, em outras palavras, na maneira como as mulheres alocam seu tempo para a realização dessas duas formas de trabalho. Se a política comercial em vigor culmina em um aumento da participação de mulheres no mercado de trabalho, sem uma contrapartida de uma redistribuição entre mulheres e homens do tempo dedicado ao trabalho não remunerado ou de uma maior oferta de serviços que as permitam reduzir seu tempo com atividades de cuidado, as mulheres sofrerão uma redução de seu tempo livre ou ocorrerá uma redução na prestação de cuidados (Castilho & Ferreira, 2022; CEPAL, 2022).

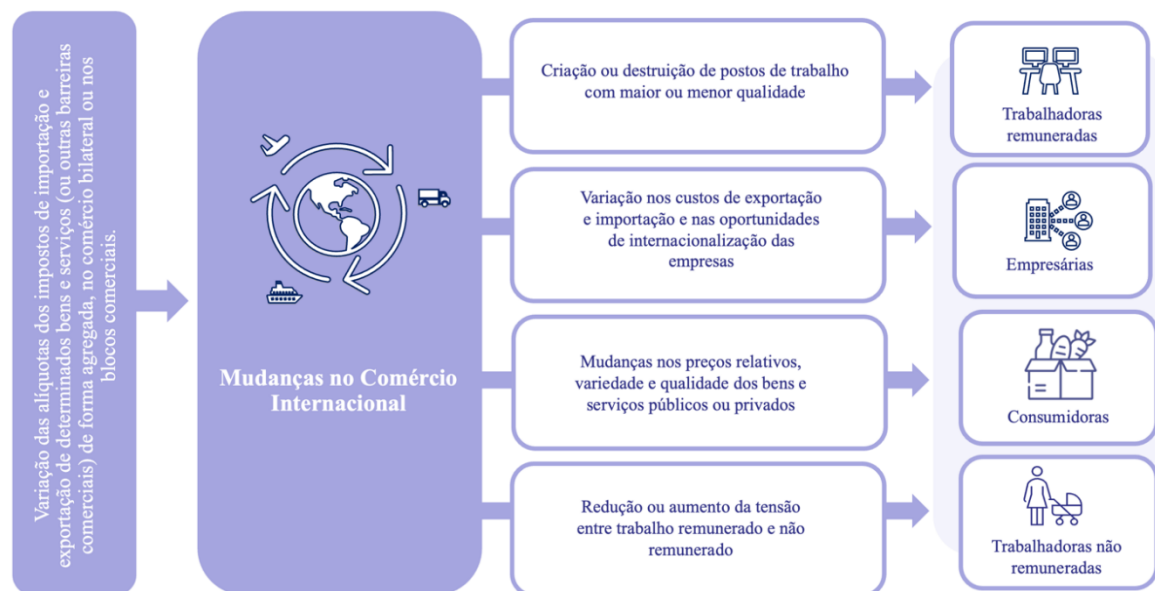
A restrição de tempo com a qual as mulheres se deparam muitas vezes limita sua entrada em determinados setores ou atividades. Elas se veem com frequência impedidas de ocupar postos que demandam uma maior disponibilidade de horas ou que apresentam baixa flexibilidade de horários ou modo de trabalho (Coche, Kotschwar & Salazar-Xirinachs, 2006). Este é o caso, por exemplo, de postos de trabalho para os quais não existe a possibilidade de se trabalhar remotamente ou de postos de trabalho que exijam trabalho em turnos noturnos, quando há menor disponibilidade de serviços públicos e privados de cuidados.

Além disso, o comércio internacional também pode impactar a vida das mulheres através de sua relação com o crescimento econômico e a pobreza. Essa relação poderia influenciar a vida das mulheres por meio da renda, de oportunidades de trabalho, da redução da pobreza, das oportunidades de consumo, entre outros. Segundo Çağatay (2005), alguns autores/as afirmam que a expansão do comércio internacional tem potencial “equalizador” do ponto de vista de gênero ao contribuir para maiores taxas de crescimento econômico e aumenta o grau de competição entre as economias. Contudo, o sentido e a intensidade da relação entre comércio e crescimento ainda não encontra consenso na literatura econômica empírica (Castilho & Ferreira, 2022; Jayme Junior, 2001; Rodriguez & Rodrik, 2001; Sarquis, 2011).

Reconhecer a existência e importância destes canais é primordial, dado que a restrição da análise das relações de gênero e comércio exclusivamente por meio dos vínculos entre comércio e mercado de trabalho remunerado deixa de lado outros fatores e aspectos externos à esfera laboral, mas que contribuem diretamente para ela. Entre esses fatores estão as responsabilidades, socialmente incumbidas às mulheres, associadas ao desempenho do trabalho não remunerado, que se configuram como desvantagens em relação à sua inserção no mercado de trabalho remunerado, à

distribuição da riqueza, acesso aos bens públicos e às esferas de poder (Azar, Espino & Salvador, 2008). Na figura 1 a seguir, ilustra-se os canais apresentados e desenvolvidos nessa seção.

Figura 1 – Possíveis canais de transmissão dos impactos de mudanças no comércio internacional sobre as mulheres.



Fonte: Os autores

3. Introdução da dimensão de gênero nas políticas comerciais

São distintas as formas de se incorporar um enfoque de gênero na política comercial e exterior de um país, dependendo do tipo de desigualdade que se quer enfrentar e dos canais de transmissão que se visa intervir. Entre elas, pode-se citar a inclusão de disposições e/ou capítulos de gênero em acordos comerciais; adoção de uma política exterior orientada à promoção de estratégias de cooperação internacional que visem à criação de programas de capacitação conjunta e o apoio mútuo para promover a igualdade de gênero no comércio; desenvolvimento de programas de apoio às micro e pequenas empresárias que almejam internacionalizar suas empresas; garantia de participação significativa das mulheres em todas as fases das negociações comerciais, desde a formulação até a implementação das políticas comerciais; entre outras.

Observar a evolução da inclusão de disposições de gênero e de capítulos sobre comércio e gênero nos acordos comerciais é uma das formas de investigar os avanços no reconhecimento da não neutralidade na relação entre comércio internacional e desigualdades de gênero.

A primeira destas inclusões pode ser observada em 1957, em um artigo introduzido no Tratado de Roma, acordo internacional que estabeleceu a Comunidade Econômica Europeia (CEE), criando um mercado comum e união aduaneira entre seus membros, e através do qual se faz menção

a brecha salarial existente entre mulheres e homens. Contudo, é a partir dos anos 1990 em que se observa um maior crescimento em relação a inclusão de disposições relativas a gênero e da transversalização de um enfoque de gênero nos acordos comerciais.

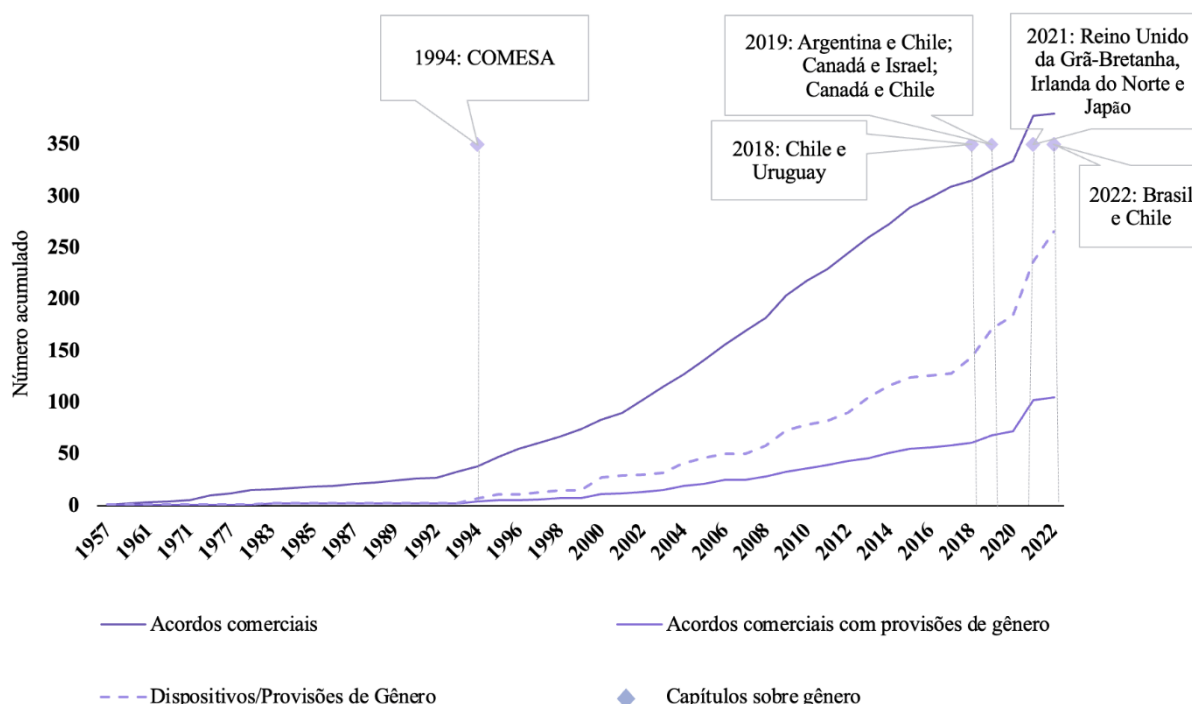
Entre 1957 e 2022, 110 acordos com inclusão de algum dispositivo ou provisão de gênero foram assinados, dos quais 105 entraram em vigor ao longo desses anos. Ao todo, estes 105 acordos incluem 266 disposições que abordam, de alguma maneira, a problemática relativa à gênero. Não obstante, estes acordos representam menos da metade dos acordos comerciais em vigor em 2022 (Gráfico 1 abaixo).

Em 1993, inclui-se pela primeira vez um capítulo cujo foco central é uma análise sobre mulheres: o “Capítulo 24 - Mulheres no desenvolvimento e nos negócios”, no “Tratado que institui o mercado comum da África Oriental e Austral” (Common Market for Eastern and Southern Africa, 1993) (chamado de “COMESA”, segundo as siglas do seu nome em inglês), que entrou em vigor em 1994. Posteriormente, em 2016, se dedica pela primeira vez um capítulo especialmente à análise sobre comércio e gênero, no “Acuerdo de Libre Comercio Chile-Uruguay” (Chile-Uruguay, 2016), firmado entre o Chile e Uruguai, o qual entrou em vigor em 2018 (Gráfico 1).

É interessante destacar que, a partir desse acordo, o Chile passa a incluir sistematicamente a análise da problemática referente às desigualdades de gênero em outros processos de negociação através da inclusão de capítulos sobre gênero e comércio em seus acordos comerciais. Alguns exemplos de tal fato são o Acordo de Livre Comércio Argentina-Chile, Acordo de Livre Comércio entre Canadá e Chile e Acordo de Livre Comércio entre Brasil e Chile. Essa prática também é adotada pelo Reino Unido e Canadá em seus processos de negociação de dois acordos: Acordo de Livre Comércio Canadá-Israel e Acordo entre o Reino Unido da Grã-Bretanha e a Irlanda do Norte e o Japão para uma Parceria Econômica Abrangente (Gráfico 1).

A partir da revisão dos 110 acordos com inclusão de algum dispositivo ou provisão de gênero que foram assinados entre 1957 e 2022, identificou-se que essas disposições de gênero incluem questões relacionados à *i)* Igualdade de gênero (em termos gerais, relacionada à regulamentação dos serviços domésticos e desenvolvimento rural), *ii)* Participação das mulheres em atividades econômicas/desenvolvimento, *iii)* Cultura, política e questões sociais, *iv)* Direitos das mulheres, *v)* Liderança, tomada de decisão e redes de contato e *vi)* Ciência e inovação. Essas disposições distribuem-se ao longo dos acordos, seja nos preâmbulos, anexos, seções, disposições gerais, capítulos interdisciplinares (relacionados ao Mercado de Trabalho, Pequenas e Médias Empresas, Comércio e Desenvolvimento Sustentável ou Cooperação, por exemplo), capítulos dedicados exclusivamente a comércio e gênero, entre outras possibilidades (Gráfico 1).

Gráfico 1 – Evolução da incorporação de disposições e capítulos relativos a gênero em acordos



comerciais, segundo data de entrada em vigor

Fonte: As autoras, com base nos dados de: WTO Regional Trade Database e WTO Database on gender provisions in regional trade agreements. Nota: Última consulta realizada em outubro de 2023.

Ainda que se observe uma evolução no número de provisões relativas a gênero nos acordos de livre comércio, é necessária uma análise mais detalhada para compreender sua efetividade. A inclusão de gênero permanece marginal e, na maioria dos casos, limitada a instrumentos específicos e não faz parte de uma estratégia global (López, Muñoz & Cáceres, 2019). A mera inclusão de um dispositivo de gênero não implica necessariamente em uma transversalização de uma perspectiva de gênero na formulação, negociação ou implementação dos acordos (Monteiro, 2021).

Em suma, o reconhecimento da problemática relativa às desigualdades de gênero, ainda que muito importante, é apenas um pequeno passo na árdua caminhada para lograr uma maior igualdade de gênero em sociedade.

Os acordos comerciais são um importante canal para ajudar a reduzir as desigualdades de gênero associadas ao comércio internacional, no entanto, é necessário que o enfoque de gênero seja empregado adequadamente desde as fases de negociação deles. Assim, os acordos poderiam ajudar a reduzir as barreiras que impedem a participação das mulheres na economia (Bahri, 2020). Da mesma forma, isso fortaleceria a coerência das políticas e o cumprimento de seus objetivos (Mcgill, 2004).

Além disso, os acordos comerciais são apenas um dos instrumentos de política comercial. A implementação das políticas comerciais é feita através de reformas das políticas nacionais e as fases de preparação prévias às negociações dos acordos são espaços para debater e combater as desigualdades de gênero.

É importante reconhecer que quando se analisam políticas comerciais voltadas à promoção de uma maior liberalização, estas tendem a se inserir em uma orientação mais ampla de política econômica. Em outras palavras, o processo de liberalização comercial tende a se associar com reformas estruturais, cujos principais objetivos e motivações são a redução do papel do Estado, a partir de promoção de privatizações, desregulamentação e de redução de investimento estatais, por exemplo (Castilho & Ferreira, 2022).

Além disso, esse processo de liberalização tende a reduzir a provisão de serviços associados à economia dos cuidados, afetando principalmente a população de faixas de renda mais baixas (Bidegain, 2009).

4. Evidências empíricas sobre (des)igualdades de gênero associadas ao comércio internacional

Nesta seção, apresentar-se-ão evidências empíricas sobre os impactos das mudanças no comércio internacional sobre as mulheres sob a ótica de alguns dos diferentes papéis que elas podem assumir na economia: trabalhadoras remuneradas, empresárias, consumidoras e trabalhadoras não remuneradas.

4.1 Trabalhadoras Remuneradas

O mercado de trabalho remunerado é um dos *loci* privilegiados para se discutir os impactos das mudanças dos fluxos de comércio internacional sobre a sociedade e sobre o bem-estar de sua população, inclusive pela maior disponibilidade de dados para tal discussão. Dessa forma, grande parte dos estudos que analisam a relação entre gênero e comércio centram-se nessa dimensão de análise e são diversos os resultados empíricos identificados.

Entre as/os autoras/es que sinalizam que os impactos associados ao comércio internacional podem ser positivos para as trabalhadoras encontra-se Hernández, Marín e Rodríguez (2022). Neste trabalho, conclui-se que as políticas de abertura comercial e de atração de investimento estrangeiro direto (IED) levaram a uma transformação estrutural na Costa Rica, capaz de promover um maior desenvolvimento do setor exportador de serviços baseados em conhecimento e a uma maior participação feminina nas empresas deste setor. Em suma, as/os autoras/es apontam para uma relação positiva entre o aumento das vendas externas e o crescimento do emprego nas empresas de Zonas Francas do país. Além disso, não se observa uma discriminação de gênero na demanda dessas

empresas e tal fato é especialmente positivo dado o maior salário percebido em empresas desse setor e, inclusive, com maior participação feminina no setor comparado à economia total (Ortiz & Couto, 2021, apud Hernández, Marín & Rodríguez, 2022).

Segundo World Bank e World Trade Organization (2020), a probabilidade de as mulheres estarem ocupando postos de empregos informais diminui quando estão trabalhando em setores mais envolvidos com comércio internacional. As conclusões apresentadas em World Trade Organization (2017) também indicam uma melhoria da qualidade dos postos de trabalho: as oportunidades de trabalho associadas ao comércio internacional deteriam maiores salários e melhores condições de trabalho do que as ofertadas por empresas voltadas para o mercado nacional. Nesta mesma linha, Tejani (2011) relaciona o crescimento da capacidade exportadora com o aumento no emprego feminino em atividades de manufatura, enquanto Fontana (2009) faz a mesma relação associada ao setor de serviços em países em desenvolvimento, em especial na terceirização de serviços empresariais (Staritz, 2013).

Segundo Rocha e Winkler (2019), baseado nos dados da Pesquisa do Banco Mundial sobre Empresas, a participação média da mão de obra feminina é maior para empresas de manufatura integradas ao comércio global. Esta integração seria benéfica para as mulheres em empresas exportadoras, importadoras, com maior integração às Cadeias Globais de Valor (CGV) e em firmas associadas a IED, sendo a participação relativa de mulheres notoriamente maior nestes dois últimos casos.

Segundo Juhn, Ujhelyi e Villegas-Sanchez (2014), a partir de uma análise das reduções tarifárias associadas ao Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta) combinada com dados a nível de empresas no México, a introdução de inovações tecnológicas associadas à maior liberalização do comércio internacional no país resultou em um aumento da produtividade relativa das mulheres em ocupações associadas a realização de trabalho manual ou braçal. Nesse estudo, conclui-se que a maior liberalização comercial estaria correlacionada com um aumento no emprego de mulheres e ao pagamento de maiores salários.

Segundo Shepherd e Stone (2012), a maior inserção dos países nas CGV está associada com um maior emprego de mulheres, o que poderia influir positivamente sobre uma maior formalidade do emprego feminino. Ainda que o estudo detenha resultados preliminares, conclui-se que há uma redução na desigualdade de gênero associada à maior participação nas CGV. Tais resultados dialogam com as conclusões apresentadas em World Bank e World Trade Organization (2020), que afirma que as mulheres que trabalham em firmas integradas em CGV têm uma probabilidade 10%

maior de possuir um emprego formal em relação às mulheres empregadas em setores com menor nível de integração nestas cadeias.

Por sua vez, alguns trabalhos também apontam resultados negativos. Castilho e Ferreira (2022), por exemplo, em uma análise dos possíveis impactos do acordo comercial entre Mercosul e União Europeia (UE), concluem que, para o Brasil, uma maior liberalização com este parceiro comercial poderia ajudar a reforçar as características dos empregos femininos associados aos fluxos comerciais brasileiros em 2018, as quais já não se mostram tão desejáveis para as trabalhadoras.

De fato, o acordo tal qual desenhado atualmente traria um reforço da especialização regressiva da economia brasileira com efeitos negativos para os setores que empregam mais mulheres, sobretudo aqueles com empregos de maior qualificação. Além do mais, encontram que a parcela de empregos *ameaçados* pela liberalização comercial é maior do que a parcela de empregos que seriam potencialmente gerados, o que poderia aprofundar o saldo negativo de empregos femininos.

Em um estudo para a Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela, CEPAL (2021) identifica que a participação das mulheres latino-americanas nos empregos associados ao setor exportador é menor do que a percebida na economia total. Além disso, com a exceção da Bolívia, em todos os países analisados a brecha de gênero no setor exportador em 2018, em termos de participação, foi superior à economia total, dada a concentração de mulheres em setores que exportam pouco, como educação, saúde e serviços pessoais. Adicionalmente, também se destaca que as mulheres tendem a ocupar cargos com baixa cobertura de seguridade social e que, nos setores altamente exportadores, a remuneração percebida pelas mulheres é menor em relação aos setores pouco exportadores.

Hollweg (2019) e Barrientos, Bianchi e Berman (2019) concluem que as mulheres inseridas em postos de trabalho associado às CGV tendem a se concentrar em empregos mais vulneráveis. Para as autoras, as mulheres encontram-se em atividades que possuem menor valor agregado, com uma remuneração relativamente mais baixa que a masculina e sujeitas a condições mais voláteis. O ambiente comercial associado a essas CGV tende a ser mais competitivo, principalmente para as empresas de países em desenvolvimento, e estas, ao se defrontarem com as barreiras deste ambiente, enxergam nas mulheres (assim como em outras minorias) uma fonte para redução de seus custos de produção, almejando se tornar cada vez mais atrativas aos olhos de corporações multinacionais (ILO, 2017 *apud* Barrientos, Bianchi & Berman, 2019). Em suma, a discriminação de gênero pré-existente levaria ao reforço da subvalorização da mulher e de seus empregos em vias

de formar uma força de trabalho capaz de confeccionar produtos de alta qualidade a baixo custo para exportação global (Barrientos, 2009; Staritz, 2013).

Segundo Azar, Espino e Salvador (2009), não há evidências empíricas que provem que o aumento da liberalização comercial dos países se reverta automaticamente em um maior crescimento econômico ou em um comércio mais justo entre os países. Além disso, também não provoca um maior equilíbrio no que tange o acesso a postos de trabalho, não reduz as brechas salariais nem a segregação de gênero das economias, não aumenta o acesso a fluxos tecnológicos, nem melhora as condições de trabalho para mulheres e homens.

Em um estudo para Argentina, Brasil, Colômbia, México e Uruguai, com dados para 2005, salvo no caso da Colômbia e México, Azar, Espino e Salvador (2009) afirmam que o comércio internacional não logra absorver uma parcela significativa do emprego feminino. Ademais, o emprego associado ao setor exportador estaria associado a cargos de menor escolaridade do que para a economia total. Dessa forma, o aumento do comércio internacional na região não foi capaz de romper a segregação de gênero.

Segundo Barrientos (2009), a partir da experiência analisada no setor de exportação de horticultura, o emprego feminino em nós específicos da cadeia pode ser utilizado como via para facilitar o abastecimento e distribuição mais flexível de produtos de alta qualidade. Além disso, também poderia atuar como um amortecedor frente à insegurança e risco para as/os produtoras/es nos pontos mais fracos da cadeia em relação aos grandes compradores globais. O emprego feminino teria essa dupla funcionalidade por estar associado, em geral, à uma mão de obra mais predisposta a ofertar mão de obra flexível e a ocupar postos informais, o que permite, inclusive, as/os empregadoras/es reduzirem seus custos trabalhistas.

Finalmente, alguns estudos apresentam resultados ambíguos. Segundo Ferreira (2022), por exemplo, a inserção comercial brasileira na última década não parece ter contribuído de forma clara para o desenvolvimento socioeconômico do país. Seu padrão de especialização comercial caracterizado por exportações de bens de baixa elaboração e importações de bens de maior valor agregado, gera empregos de menor qualidade e coloca em xeque setores nos quais o emprego tem características mais desejáveis do ponto de vista socioeconômico. Para mulheres em particular, o comércio exterior agregado está associado à uma inserção menos favorável no mercado de trabalho remunerado. No comércio internacional acentua-se a sub-representação feminina no mercado de trabalho remunerado e a qualidade do emprego feminino *ameaçado* pelas importações e associado ao mercado de trabalho como um todo é maior do que aquela dos empregos associados às exportações (Ferreira, 2022).

Não obstante, Ferreira (2022) destaca uma forte heterogeneidade no que tange ao conteúdo e perfil dos empregos associados ao comércio internacional brasileiro desagregado por parceiros comerciais. Identifica-se que o comércio bilateral com a América do Sul e com a Argentina está associado a um emprego feminino mais diversificado, mais sofisticado e com características de trabalho mais desejáveis para as trabalhadoras em relação ao comércio com China, Estados Unidos, União Europeia, Japão, México e Reino Unido.

Em um estudo para o caso de El Salvador, Mejía (2022) também identifica que a segregação de gênero no mercado de trabalho associado ao comércio internacional é maior que na economia como um todo: em 2020, as mulheres representavam 41,3% das pessoas ocupadas em trabalhos remunerados da economia e 40,4% em uma análise restrita a empresas exportadoras. Por outro lado, em 2020 o salário médio das mulheres no setor exportador foi maior do que a média da economia como um todo e a brecha salarial em relação ao salário médio masculino foi menor.

Em um estudo realizado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) intitulado “Rumbo a América Latina 2026. La incidencia de las exportaciones en la equidad de género”, evidencia-se que para a Argentina, Colômbia e Peru, em geral, as mulheres tendem a se concentrar em setores não comercializáveis, para o México, se identifica que a participação feminina seria relativamente mais elevada nas atividades comercializáveis. Não obstante, em todos esses países a participação das mulheres em postos de trabalho associados às exportações é menor que na economia como um todo e conclui-se que o aumento do comércio faz com que as mulheres melhorem suas condições socioeconômicas de pobreza e desigualdade, contudo, não elimina as brechas em relação aos homens (Michelena et al., 2022).

Segundo Ahmed, Feeny e Posso (2016), com base nos dados da World Enterprise Survey para 2007, 2011 e 2013 sobre o setor manufatureiro em Bangladesh, o tamanho das empresas, sejam estas médias ou grandes, e a presença de atividades orientadas à exportação, tendem a impactar positivamente no emprego de mulheres. Contudo, as mulheres possuem maior probabilidade de trabalhar em indústrias intensivas de mão de obra não qualificada no setor manufatureiro. Além disso, empresas de propriedade estrangeira tendem a possuir uma proporção menor de mulheres em sua força laboral.

Segundo Farole (2016), para muitos países em desenvolvimento, a atração de investimentos orientados às CGV está associada, majoritariamente, à criação de demanda em atividades menos qualificadas e intensivas em mão de obra, contribuindo para criação de postos de trabalho mais inclusivos, ou seja, que aumentam as oportunidades para as mulheres, entre outras minorias (como jovens e trabalhadoras/es com baixa qualificação). Contudo, em países que se inserem em

atividades mais intensivas em tecnologia e que geram postos com maior qualificação, evidencia-se um cenário contrário, e as oportunidades para as mulheres tendem a ser menores. É importante ressaltar que este fenômeno de desfeminização da força de trabalho também leva em consideração fatores socioculturais, indo além de uma análise pura da qualificação das/os trabalhadoras/es.

Adicionalmente, Nadvi (2004), a partir de uma análise sobre a horticultura voltada para a exportação e indústrias de vestuário e têxteis em quatro países, aponta que a participação nas CGV impacta positivamente o emprego e renda para mulheres trabalhadoras. Contudo, as divisões de gênero pré-existentes levam a alocação de mulheres em trabalhos menos qualificados e de menor remuneração. Além disso, as mulheres menos qualificadas se encontram cada vez mais vulneráveis a mudanças nos contratos de trabalho e à crescente precarização do trabalho.

4.2 Empresárias

No caso das mulheres empresárias, os resultados empíricos identificados parecem convergir para um denominador comum: o ambiente de trabalho associado ao comércio internacional é mais complexo do que o associado ao mercado nacional e as empresas lideradas por mulheres tendem a enfrentar maiores dificuldades de internacionalização.

Entre essas dificuldades pode-se citar a falta de acesso a financiamento; a sub-representação feminina em rodas de negociação e missões internacionais; a segregação horizontal e vertical de gênero no mercado de trabalho; e a sobrecarga associada ao trabalho não remunerado e aos cuidados (CEPAL, 2019, 2021).

Em 2022, os resultados da Pesquisa “Mujeres en Empresas Exportadoras” (EMEx), que considera 52 empresas produtoras e exportadoras de mercadorias no Uruguai, mostram que apenas 12% das empresas exportadoras são comandadas por mulheres. Ressalta-se ainda que a variável escolaridade não explica essa sub-representação feminina como proprietárias de empresas exportadoras: a participação de novas/os inscritas/os em carreiras de comércio exterior é majoritariamente feminina (Barafani et al., 2022).

Em 2020, Santos e Fernández (2020) encontram resultado similar. Neste ano, a proporção de empresas uruguaias lideradas por mulheres que conseguiram se inserir em mercados internacionais foi apenas 11%. Além disso, aquelas que chegam aos mercados internacionais trabalham principalmente nos setores de comércio atacadista, manufatura, fabricação de alimentos e bebidas, transporte e armazenamento e arte e entretenimento. Para as empresárias pesquisadas, o ambiente de negócios não é favorável, as associações empresariais de mulheres e programas governamentais existentes não são suficientes para apoiá-las.

Com base nos dados da Alfândega das empresas uruguaias que exportaram em 2018, identifica-se que, dentro das empresas que exportam bens e serviços, respectivamente, apenas 32% e 26% são chefiadas por mulheres. No que tange às exportadoras de bens, as empresas menores têm maior presença de mulheres em cargos de gerências considerados mais importantes, como gestão geral, financeira ou comercial, o que representa um viés de acordo com o porte da empresa. O mesmo não ocorre no setor de serviços. Cabe destacar que a presença de mulheres em cargos de decisão não parece estar isolada da porcentagem de mulheres empregadas nas empresas: quanto maior a liderança das mulheres nas empresas exportadoras, maior é a proporção de mulheres empregadas (Bega et al., 2019).

Em 2020, identifica-se um cenário ainda mais complexo no Chile: apenas 6,2% das empresas chilenas exportadoras (exceto exportações de Cobre) eram lideradas por mulheres. O valor de suas exportações nesse ano correspondeu a apenas 2,9% do valor total de exportações e 93% dessas esteve destinada a parceiros comerciais com os quais o Chile possuía um Tratado de livre comércio (Direcon-ProChile, 2021).

Em um estudo realizado pelo Centro de Comercio Internacional analisando empresas inseridas internacionalmente de 20 países em desenvolvimento, se identifica que apenas 20% destas são lideradas por mulheres. Em geral, essas empresas são menores, dispõem de poucos recursos para internacionalizar-se e sofrem mais com os custos fixos e medidas não tarifárias para comercializar internacionalmente. Além disso, evidencia-se uma segregação horizontal marcada: a capacidade empresarial feminina concentra-se no setor de têxteis e vestuário (ITC, 2015).

Por fim, segundo a Organização Internacional do Comércio (OIT), a liberalização comercial pode provocar um aumento na concentração de mercado das economias nas mãos de grandes empresas, o que prejudica, especialmente, as mulheres empresárias, que tendem a se concentrar em pequenas e médias empresas, possuem menos recursos financeiros e, conseqüentemente, menor capacidade de competir com as grandes empresas (ILO, 2018).

4.3 Consumidoras

O consumo é um importante canal de transmissão dos efeitos de mudanças no comércio internacional e se mostra transversal a todas as outras dimensões. Em estudos organizados por instituições internacionais como a OIT, Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, segundo sigla em inglês) e Organização das Nações Unidas (ONU) Mulheres, pontua-se que a liberalização comercial pode culminar em um aumento da oferta de bens e serviços, o que seria positivo para as mulheres consumidoras. Contudo, OIT e UNCTAD

destacam que, em contraposição, a liberalização pode resultar em um aumento da concentração de poder, o que pode levar a preços mais altos e, inclusive, menor variedade de produtos (ILO, 2018; United Nations Conference on Trade and Development, 2016).

Por sua vez, ONU Mulheres (2012-2013) sinaliza que, ainda que a oferta de bens e serviços aumente, as mulheres podem enfrentar maiores barreiras em seu acesso, especialmente se encontrarem em situação de pobreza ou marginalização social. Entre essas barreiras, pode-se citar barreiras financeiras, geográficas, culturais, legais e regulatórias. Em relação as barreiras financeiras, pontua-se que, em geral, as mulheres têm menor renda e menor acesso ao crédito em comparação aos homens. No caso das barreiras geográficas, mulheres em áreas rurais, geralmente, percebem uma menor provisão de serviços básicos, como transporte e telecomunicações, o que dificulta o acesso a bens e serviços, mesmo quando estes se tornam mais disponíveis devido à liberalização comercial. Por fim, as barreiras legais e regulatórias podem estar associadas as discriminações que as mulheres enfrentam no mercado trabalho, que limita sua renda e, consequentemente, dificulta o acesso a bens e serviços privados.

Cabe destacar também um estudo realizado por Coche, Kotschwar e Salazar-Xirinachs (2006). Ao analisar as tarifas de importação de certos bens de consumo básicos em um país caribenho, os quais são escassamente produzidos no país, conclui-se que a liberalização das tarifas de importação associada a esses bens impactaria positivamente o bem-estar das mulheres, especialmente em termos de nutrição e saúde, sem prejudicar significativamente as/os produtoras/es locais. Contudo, poderia impactar a provisão de serviços públicos do governo.

4.4 Trabalhadoras não remuneradas

O canal associado à responsabilidade de realização dos afazeres domésticos e cuidados não remunerados, assim como o consumo, também é transversal. Azar, Espino e Salvador (2008) analisam o impacto do comércio de bens no Uruguai sobre o emprego no setor de produção de lácteos entre 2003 e 2005. As autoras concluem que, ainda que os avanços tecnológicos no setor tenham contribuído para o aumento da participação de mulheres em atividades remuneradas e assalariadas e, consequentemente, contribuam para um aumento de sua autonomia econômica, os estereótipos de gênero se mantêm. Um ponto importante destacado pelas autoras é que não se evidencia uma redistribuição do trabalho não remunerado em consonância com esta maior inserção laboral feminina: as mulheres seguem sendo as únicas responsáveis pela economia dos cuidados.

Willson e Caro (2010) destacam as dificuldades enfrentadas pelas trabalhadoras temporárias no setor de exportação de frutas no Chile em relação ao equilíbrio entre suas vidas laborais e

familiares. Entre os problemas que essas mulheres se defrontam, as autoras chamam atenção para a precariedade do trabalho; a falta de segurança no emprego; a falta de proteção social; e as dificuldades em conciliar as responsabilidades familiares com as demandas do trabalho.

Bøler, Javorcik e Ulltveit-Moe (2018) apresentam evidências sobre a relação entre empresas exportadoras e maiores desigualdades de gênero na Noruega entre 1996 e 2010. Nesse estudo, evidencia-se que as responsabilidades domésticas e de cuidados socialmente conferidas às mulheres faz com elas sejam trabalhadoras menos flexíveis e, conseqüentemente, menos desejáveis para as empresas que comercializam com países que possuem diferentes fusos horários. Ademais, essa diferença entre fusos horários também estaria associada à uma maior brecha salarial de gênero, a qual aumenta à medida que cresce o volume de exportações das empresas, a quantidade de mercados atendidos e a variedade de produtos confeccionados.

No caso empresarial, diversos estudos apontam para a responsabilidade pelos cuidados e afazeres domésticos como uma forte barreira para a articulação de sua carreira profissional e internacionalização de suas empresas devido às limitações que as mulheres encontram na gestão do tempo destinado ao trabalho remunerado e ao trabalho não remunerado (Barafani et al., 2022).

Considerações Finais

O comércio internacional não é neutro em relação às desigualdades de gênero existentes nas economias: o comércio internacional e os possíveis impactos socioeconômicos de mudanças em seu volume ou perfil não exercessem os efeitos semelhantes sobre mulheres e homens. Isso ocorre por conta delas/es ocuparem posições diferenciadas na economia, em suas distintas dimensões, tais como trabalho remunerado, trabalho não remunerado, consumo, entre outras.

A partir da revisão de diversos estudos empíricos sobre os impactos do aumento do comércio internacional sobre as desigualdades de gênero, as autoras concluem que as especificidades dos países - suas características socioeconômicas e culturais, suas instituições do mercado de trabalho e o grau de acesso aos mercados (além de outros aspectos regulatórios) – influenciam diretamente nos impactos observados.

Apesar dos possíveis impactos negativos do comércio em termos de reforço e criação de desigualdades de gênero, o comércio internacional pode, sim, ser um meio para que os países promovam o desenvolvimento socioeconômico e para que as mulheres alcancem tanto condições de maior igualdade relativamente aos homens, quanto maior autonomia econômica. No entanto, os países devem formular políticas que abarquem mais do que a intensificação indiscriminada de sua

inserção comercial, levando em consideração a relação entre sua especialização produtiva e comercial e as desigualdades de gênero vigentes e potenciais nas economias.

Uma das medidas comumente evocada como forma de atenuar os efeitos perversos do comércio sobre a igualdade de gênero é a inclusão de dispositivos ou capítulos sobre “Comércio e Gênero” nos acordos comerciais. Contudo, para ampliar o alcance de medidas que contribuam para maior igualdade de gênero é preciso transversalizar o enfoque de gênero na política comercial e exterior dos países. A consideração da dimensão de gênero deve fazer parte de uma visão estratégica de desenvolvimento mais ampla que considere não apenas os efeitos econômicos das políticas comerciais, mas também seus efeitos sociais.

Deve-se reconhecer adicionalmente que o desenvolvimento sustentado dos países, baseado em uma busca de uma melhora em seus perfis produtivo e comercial, pode trazer benefícios do ponto de vista de gênero. Uma especialização produtiva e exportadora com crescente participação de setores com maior sofisticação tecnológica acaba por gerar oportunidades de empregos de maior qualidade tanto para mulheres quanto para homens (ainda que seja necessário políticas que promovam uma maior participação feminina nesses setores).

Por fim, é crucial que os países invistam na promoção de um Sistema Nacional de Cuidados, com o objetivo de diminuir a sobrecarga de trabalho não remunerada vivenciada pelas mulheres, o que possibilitará que elas detenham melhores condições para se inserir no mercado de trabalho remunerado enquanto trabalhadoras ou desempenhar suas funções como empresárias. Para além da contribuição que uma medida deste tipo pode ter na intermediação entre comércio e gênero e independentemente do tipo de atividade ou do trabalho que a mulher exerce, tal medida é desejável do ponto de vista da redução das desigualdades de gênero e sociais em direção à uma sociedade mais justa.

Referências

AHMED, Salma; FEENY, Simon; POSSO, Alberto. (2016). What firm characteristics determine women's employment in manufacturing? Evidence from Bangladesh. **Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal**, 35 (2): 99-122. Disponível em: [<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/EDI-07-2015-0057/full/html>]. Acesso: 18/03/2024.

AZAR, Paola; ESPINO, Alma; SALVADOR, Soledad. (2008). Uruguay: Cambia el comercio, la producción y el trabajo: ¿Cambian las relaciones de género? El caso del sector lácteo uruguayo. **Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LA-IGTN)**. Disponível em: [<http://www.gemlac.org/attachments/article/311/Estudio-de-caso-sector-lacteo-Uruguay.pdf>]. Acesso: 18/03/2024.

AZAR, Paola; ESPINO, Alma; SALVADOR, Soledad. (2009). Los vínculos entre comercio, género y equidad. Un análisis para seis países de América Latina. **Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LA-IGTN)**. Disponível em: [https://archivo.cepal.org/pdfs/generoycomercio/Los_vinculos_entre_comercio_genero_y_equidad_Un_an.pdf]. Acesso: 18/03/2024.

BAHRI, Amrita. (2020). Women at the frontline of COVID-19: can gender mainstreaming in free trade agreements help? **Journal of International Economic Law**, 23(3): 563-582. Disponível em: [<https://academic.oup.com/jiel/article/23/3/563/5903660>]. Acesso: 18/03/2024.

BARAFANI, Magdalena, et al. (2022). Brecha de género en el comercio exterior: mismo juego, distintas reglas: los casos de Argentina, Chile y Uruguay. **Inter-American Development Bank**. Disponível em: [<https://publications.iadb.org/es/brecha-de-genero-en-el-comercio-exterior-mismo-juego-distintas-reglas-los-casos-de-argentina-chile>]. Acesso: 18/03/2024.

BARAFANI, Magdalena; VERNA, Ángeles. (2020). Género y comercio: Una relación a distintas velocidades. **Inter-American Development Bank**. Disponível em: [<https://publications.iadb.org/es/genero-y-comercio-una-relacion-distintas-velocidades>]. Acesso: 18/03/2024.

BARRIENTOS, Stephanie. (2009). Gender, flexibility and global value chains. **IDS Bulletin**, 32(3): 83-93. Disponível em: [<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1759-5436.2001.mp32003009.x>]. Acesso: 18/03/2024.

BARRIENTOS, Stephanie; BIANCHI, Lara; BERMAN, Cindy. (2019). Gender and governance of global value chains: Promoting the rights of women workers. **International Labour Review**, 158(4): 729-752. Disponível em: [https://www.ilo.org/global/publications/journals/international-labour-review/WCMS_820696/lang--en/index.htm]. Acesso: 18/03/2024.

BEGA, Eliana, et al. (2019). Importancia Económica de las mujeres en las actividades exportadoras en Uruguay. **Centro de Investigaciones Económicas (CINVE)**. Disponível em: [<https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/estatico/Informe%20Final%20FINAL%20Feb%202020.pdf>]. Acesso: 18/03/2024.

BIDEGAIN, Nicole. (2009). **Comercio y desarrollo en América Latina: el orden de los factores altera el producto: propuestas de políticas públicas para encauzar el comercio internacional hacia la equidad social y de género**. Montevideo: IGTN.

BØLER, Esther A.; JAVORCIK, Beata; ULLTVEIT-MOE, Karen H. (2018). Working across time zones: Exporters and the gender wage gap. **Journal of International Economics**, 111 (C): 122-133. Disponível em: [https://econpapers.repec.org/article/eeeinecon/v_3a111_3ay_3a2018_3ai_3ac_3ap_3a122-133.htm]. Acesso: 18/03/2024.

ÇAĞATAY, Nilüfer. (2005). Gender inequalities and international trade: a theoretical reconsideration. **Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio (LA-IGTN)**. Disponível em: [https://www.ciedur.org.uy/adm/archivos/publicacion_101.pdf]. Acesso: 18/03/2024.

CALI, Massimiliano, et al. (2016). **The Labor Content of Exports Database**. Disponível em: [<https://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/7615.html>]. Acesso: 18/03/2024.

CASTILHO, Marta; FERREIRA, Kethelyn. (2022). Impactos del acuerdo Mercosur-Unión Europea en el empleo de las mujeres en Brasil. In SANCHÍS, Norma; MAGLIO, Carla; ITURRIZA, Mariana (eds.). **Debates feministas para la recuperación en la postpandemia. Políticas económicas y su impacto en la vida cotidiana de las mujeres**. Buenos Aires: Ciudad Autónoma

de Buenos Aires, 22-41. Disponível em: [<https://www.equit.org.br/novo/?p=3475>]. Acesso: 18/03/2024.

CEPAL. (2016). **Panorama social de América Latina 2015**. Disponível em: [<https://www.cepal.org/es/publicaciones/39965-panorama-social-america-latina-2015>]. Acesso: 18/03/2024.

CEPAL. (2019). **La autonomía económica de las mujeres en el cambio estructural con igualdad**. Disponível em: [<https://www.cepal.org/es/publicaciones/45032-la-autonomia-mujeres-escenarios-economicos-cambiantes>]. Acesso: 18/03/2024.

CEPAL. (2021). **Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2020: la integración regional es clave para la recuperación tras la crisis**. Disponível em: [<https://www.cepal.org/es/publicaciones/46613-perspectivas-comercio-internacional-america-latina-caribe-2020-la-integracion>]

CEPAL. (2022). **La sociedad del cuidado: horizonte para una recuperación sostenible con igualdad de género**. Santiago, Chile. Disponível em: [<https://www.cepal.org/es/publicaciones/48363-la-sociedad-cuidado-horizonte-recuperacion-sostenible-igualdad-genero>]. Acesso: 18/03/2024.

CHILE-URUGUAY. (2016). **Acuerdo de libre comercio Chile-Uruguay**. Disponível em: [https://www.aduana.cl/aduana/site/docs/20190415/20190415165133/texto_alc_chile_uruguay.pdf]. Acesso: 18/03/2024.

COCHE, Isabel; KOTSCHWAR, Barbara; SALAZAR-XIRINACHS, José Manuel. (2006). **Gender issues in trade policy-making**. Disponível em: [http://www.sice.oas.org/genderandtrade/genderissuesintp_e.asp]. Acesso: 18/03/2024.

COMMON MARKET FOR EASTERN AND SOUTHERN AFRICA. (1993). **Tratado que institui o mercado comum da África Oriental e Austral**. Disponível em: [https://wipolex-res.wipo.int/edocs/lexdocs/treaties/pt/comesa/trt_comesa.pdf]. Acesso: 18/03/2024.

DIRECON-PROCHILE. (2021). **Cuarta radiografía de la participación de las empresas lideradas por mujeres en las exportaciones chilenas**. Disponível em: [<https://acceso.prochile.cl/documento-biblioteca/4-radiografia-de-la-participacion-de-las-empresas-lideradas-por-mujeres-en-las-exportaciones-chilenas/>]. Acesso: 18/03/2024.

ELSON, Diane. (1994). Micro, meso, macro: gender and economic analysis in the context of policy reform. In BAKKER, Isabella (ed.). **The strategic silence: gender and economic policy**. London: Zed Books. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/277856921_The_Strategic_Silence_Gender_and_Economic_Policy]. Acesso: 18/03/2024.

FAROLE, Thomas. (2016). Do global value chains create jobs? **IZA World of Labor**, 2016: 291. Disponível em: [<https://wol.iza.org/articles/do-global-value-chains-create-jobs/long>]. Acesso: 18/03/2024.

FERREIRA, Kethelyn. (2022). **Emprego feminino associado ao comércio internacional: Uma análise para 2019**, Dissertação de Mestrado, apresentada à Faculdade de Economia da Indústria e da Tecnologia da UFRJ (Orientadora: Marta Castilho dos Reis). Disponível em: [https://www.ie.ufrj.br/images/IE/PPGE/dissertações/2022/Dissertação_Kethelyn%20Ferreira.pdf]. Acesso: 18/03/2024.

FONTANA, Marzia. (2009). The gender effects of trade liberalization in developing countries: a review of the literature. In BUSSOLO, Maurizio; HOYOS, Rafael (eds.). **Gender aspects of the trade and poverty nexus: a macro-micro approach**. Disponível em: [<https://>

openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/6dda33eb-400b-551a-b0ca-a137b4f0190d/content]. Acesso: 18/03/2024.

FONTANA, Marzia. (2016). **Gender equality in trade agreements**. Disponível em: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/IPOL_STU(2016)571388]. Acesso: 18/03/2024.

HERNÁNDEZ, Sandro. Z.; et al. (2022). Relación entre la participación laboral femenina y las exportaciones de servicios basados en el conocimiento en Costa Rica: evidencia empírica a nivel de firmas. **LOGOS**, 3 (2): 4-27. Disponível em: [https://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/6135357]. Acesso: 18/03/2024.

HOLLWEG, Claire H. (2019). Global value chains and employment in developing economies. *In* **Global Value Chain Development Report 2019. Technological innovation, supply chain trade, and workers in a globalized world**, 63-81. Disponível em: [https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/384161555079173489/global-value-chain-development-report-2019-technological-innovation-supply-chain-trade-and-workers-in-a-globalized-world]. Acesso: 18/03/2024.

ILO. (2018). **Global Employment Trends for Women 2018: Briefing note**. Disponível em: [https://labordoc.ilo.org/discovery/fulldisplay?vid=41ILO_INST:41ILO_V1&tab=Everything&offset=0&docid=alma994980092902676&query=any,contains,World%20employment%20and%20social%20outlook:%20Trends%20for%20women&context=L&adaptor=Local%20Search%20Engine&lang=en&search_scope=ALL_ILO]. Acesso: 18/03/2024.

ITC. (2015). **Abriendo mercados para mujeres comerciantes**. Disponível em: [https://intracen.org/es/recursos/publicaciones/abriendo-mercados-para-mujeres-comerciantes]. Acesso: 18/03/2024.

JAYME JUNIOR, Frederico G. (2001). Comércio internacional e crescimento econômico: o comércio afeta o desenvolvimento? **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, 15 (69): 1-17. Disponível em: [https://www.funcex.org.br/publicacoes/rbce/material/rbce/69-Teoria%20e%20Politica-FJR.pdf]. Acesso: 18/03/2024.

JOEKES, Susan; FROHMANN, Alicia; FONTANA, Marzia. (2020). **A primer on gender and trade**. Disponível em: [https://www.bkp-development.com/images/reports/A_PRIMER_ON_GENDER_AND_TRADE_bkp_07052020.pdf]. Acesso: 18/03/2024.

JUHN, Chinhui; UJHELYI, Gergely; VILLEGAS-SANCHEZ, Carolina. (2014). Men, women, and machines: How trade impacts gender inequality. **Journal of Development Economics**, 106 (C): 179-193. Disponível em: [https://econpapers.repec.org/article/eedeveco/v_3a106_3ay_3a2014_3ai_3ac_3ap_3a179-193.htm]. Acesso: 18/03/2024.

LÓPEZ, Dorotea.; MUÑOZ, Felipe; CÁCERES, Javiera. (2019). **Gender inclusion in Chilean free trade agreements**. Santiago: Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile. Disponível em: [https://administracionyeconomia.udp.cl/wp-content/uploads/2019/05/003lopez.pdf]. Acesso: 18/03/2024.

MCGILL, Eugenia. (2004). Poverty and social analysis of trade agreements: A more coherent approach. **Boston College International and Comparative Law Review**, 27 (2): 371-427. Disponível em: [https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/bcic27&div=19&id=&page=]. Acesso: 18/03/2024.

- MEJÍA, Claudia. (2020). El Salvador: caracterización del sector exportador e importador por tamaño de empresa en 2020. **Banco Central de Reserva de El Salvador**. Disponível em: [https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/580522988.pdf]. Acesso: 18/03/2024.
- MICHELENA, Gabriel N., et al. (2022). Rumbo a América Latina 2026: la incidencia de las exportaciones en la equidad de género, **Banco Interamericano de Desarrollo**. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/364262370_Rumbo_a_America_Latina_2026_La_incidencia_de_las_exportaciones_en_la_equidad_de_genero]. Acesso: 18/03/2024.
- MONTEIRO, José A. (2021). The evolution of gender-related provisions in regional trade agreements. **WTO Staff Working Paper**. Disponível em: [https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202108_e.htm]. Acesso: 18/03/2024.
- NADVI, Khalid. (2004). Globalisation and poverty: how can global value chain research inform the policy debate? **IDS Bulletin**, 35(1): 20-30. Disponível em: [https://doi.org/10.1111/j.1759-5436.2004.tb00105.x]. Acesso: 18/03/2024.
- ONU MULHERES (2012-2013). **Annual Report**. Disponível em: [https://www.unwomen.org/en/digital-library/publications/2013/6/annual-report-2012-2013]. Acesso: 15/05/2024.
- ROCHA, Nadia; WINKLER, Deborah. (2019). Trade and female labor participation: stylized facts using a global dataset. **World Bank Group**. Disponível em: [https://documents1.worldbank.org/curated/en/193111577420193090/pdf/Trade-and-Female-Labor-Participation-Stylized-Facts-Using-a-Global-Dataset.pdf]. Acesso: 18/03/2024.
- RODRIGUEZ, Francisco; RODRIK, Dani. (2001). **Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence**. Disponível em: [https://www.nber.org/system/files/chapters/c11058/c11058.pdf]. Acesso: 18/03/2024.
- SANTOS, Daniela; FERNÁNDEZ, Mayra. (2020). **Encuesta de Mujeres Empresarias (EME)**. Disponível em: [https://ciedur.org.uy/site/wp-content/uploads/2021/06/ENCUESTA-DE-MUJERES.pdf]. Acesso: 18/03/2024.
- SARQUIS, José B. (2011). Comércio internacional e crescimento econômico no Brasil. **Fundação Alexandre de Gusmão**. Disponível em: [http://funag.gov.br/loja/download/864-comércio-internacional.pdf]. Acesso: 18/03/2024.
- SHEPHERD, Ben; STONE, Susan. (2012). Global production networks and employment: a developing country perspective. **OECD Trade Policy Papers**. Disponível em: [https://www.oecd.org/dac/aft/GlobalProductionNetworks_Web_USB.pdf]. Acesso: 18/03/2024.
- STARITZ, Cornelia. (2013). Global value chains, economic upgrading, and gender. In STARITZ, Cornelia; REIS, José G. **Global value chains, economic upgrading and gender: case studies of the horticulture, tourism and call center industries**. Washington: The World Bank, 1-9. Disponível em: [https://documents1.worldbank.org/curated/en/912761468337873624/pdf/832330WP0GVC0G0Box0382076B00PUBLIC0.pdf]. Acesso: 18/03/2024.
- TEJANI, Sheba. (2011). The gender dimension of special economic zones. In FAROLE, Thomas; AKINCI, Gokhan (eds.). **Special economic zones progress, emerging challenges, and future directions**, 247-274. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/330566208_The_Gender_Dimension_of_Special_Economic_Zones]. Acesso: 18/03/2024.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. (2016). **Trade, gender, and development: Advocating Inclusive and gender-Sensitive Economic Development on a Global Level**. Geneve: United Nations.

WILLSON, Angélica; CARO, Pamela M. (2010). Temporeras de la agroexportación en Chile: tensiones y desafíos asociados a la relación entre la vida laboral y familiar. **Serie Mujer y Desarrollo, CEPAL**. Disponível em: [<https://repositorio.cepal.org/items/07d3b19c-035e-4d19-98e8-e514a2974606>]. Acesso: 18/03/2024.

WORLD BANK; WORLD TRADE ORGANIZATION. (2020). **Women and trade: the role of trade in promoting gender equality**. Washington, DC: World Bank. Disponível em: [<https://www.worldbank.org/en/topic/trade/publication/women-and-trade-the-role-of-trade-in-promoting-womens-equality>]. Acesso: 18/03/2024.

WORLD TRADE ORGANIZATION. (2017). **Gender aware trade policy: a springboard for women's economic empowerment**. Disponível em: [https://www.wto.org/english/news_e/news17_e/dgra_21jun17_e.pdf]. Acesso: 18/03/2024.