



## Mulher, trabalho e tecnologia: A participação da mão de obra feminina na inserção mexicana em Cadeias Globais de Valor.

*Amanda Krein Antonette<sup>1</sup>  
Júlio Eduardo Robenkohl<sup>2</sup>*

**Resumo:** Este artigo aborda a questão de gênero na constituição de Cadeias Globais de Valor (CGVs) para os países em desenvolvimento, interseccionando a análise de gênero aos debates a respeito de poder econômico e tecnológico que são basilares a estas cadeias. O objetivo geral do trabalho é verificar como as dinâmicas de gênero se interseccionam às dinâmicas econômicas em CVGs, e compreender de que forma estas dinâmicas se relacionam e se autorreforçam, com ênfase para o México. Para isto, foi realizado um estudo de caso das mudanças e dinâmicas da participação feminina na Indústria Maquiladora de Exportação (IME) no México, por meio da revisão bibliográfica e análise dos indicadores sobre a força de trabalho na IME, analisando as dinâmicas e mudanças na composição da mão de obra feminina no setor durante o período de 1980 e 2010. Encontrou-se que a IME passou por um processo de feminização em sua fase inicial, com uma queda posterior nesta proporção, conforme se aprofunda o processo de flexibilização do trabalho no México. No entanto, a utilização da mão-de-obra feminina foi essencial para a consolidação da IME no México e para a inserção do país nas cadeias globais.

**Palavras-chave:** Cadeias Globais de Valor; Indústria Maquiladora de Exportação; Economia Feminista.

## Women, work and technology: The participation of female workforce in the Mexican insertion into Global Value Chains.

**Abstract:** This paper intends to expand the approaches of Global Value Chains (GVCs) for developing countries, intersecting gender analysis with debates about the economic and technological power structures that are crucial to these chains. The main objective of the work is to verify how gender dynamics intersect with economic dynamics in GVCs, and also to understand how these dynamics are related and reinforce each other, with emphasis on how it develop in Mexico's Maquiladoras. For this purpose, it's employed a case study of the changes and dynamics on female participation in the Maquiladora Export Industry in Mexico through bibliographic review and analysis of the indicators on the workforce in the IME, analyzing the dynamics and changes in the composition of the female workforce in the sector during the period from 1980 to 2010. The results indicate that the Maquiladoras underwent a process of feminization in its initial phase, with a subsequent drop in this proportion, as the process of flexibilization of the work on Mexico deepens. However, the use of female labor was essential for the consolidation of the IME in Mexico and for the insertion of the country in global chains.

**Keywords:** Global Value Chains; Maquiladora Export Industry; Feminist Economist.

<sup>1</sup> Doutoranda do Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina (PPGRI/UFSC). ID ORCID: [0000-0003-3698-0568](https://orcid.org/0000-0003-3698-0568) Email: [amandakrein@hotmail.com](mailto:amandakrein@hotmail.com)

<sup>2</sup> Professor da Universidade Federal de Santa Maria. ID ORCID: [0000-0003-4969-355X](https://orcid.org/0000-0003-4969-355X). E-mail: [julio.rohenkohl@ufsm.br](mailto:julio.rohenkohl@ufsm.br).

## Introdução

Qual o papel das estruturas de gênero no crescimento econômico e no comércio internacional? Desde os primórdios dos processos de globalização, a comunidade acadêmica tem debatido seus saldos - positivos ou negativos - sobre os trabalhadores, sobre os países em desenvolvimento e sobre as mulheres, e ainda não foi encontrado um consenso sobre tal questão. Indiscutível, no entanto, é que os processos de globalização produtiva e financeira modificaram radicalmente a organização da produção a nível mundial, bem como as relações de trabalho tanto para homens quanto mulheres. Ademais, para os Estados nacionais tais mudanças têm se mostrado um desafio a parte, especialmente para os países em desenvolvimento. Se anteriormente a receita para o desenvolvimento consistia no Processo de Substituição de Importações, as mudanças a partir da crise da dívida e da ascensão asiática implicaram a substituição deste por um novo modelo, baseado em inserção em cadeias globais de valor (CGV), a Industrialização para Exportação (BHATIA, 2013; GEREFFI, 2019). Junto a esta nova receita, largamente promovida pelas instituições econômicas internacionais (BHATIA, 2013), principalmente pelo FMI com as condicionalidades para empréstimos, surgiram os desafios de liberalização e abertura econômica, e, mais ainda, o desafio de equilibrar, por um lado, competitividade internacional e, por outro, direitos trabalhistas e sociais.

O presente trabalho busca contribuir para este debate a partir da abordagem das dinâmicas de gênero neste processo e de como estas têm modificado a organização do trabalho. Relações de gênero em CGVs são perceptíveis na segregação de mulheres a determinados setores e na criação de etapas de produção essencialmente feminizadas (ELSON e PEARSON, 1981). Outra manifestação se dá na utilização do trabalho feminino como uma vantagem comparativa (BARRIENTOS, DOLAN e TALLONTIRE, 2003), e nas estratégias de marketing utilizadas visando um mercado feminino (BARRIENTOS, 2001). Ao mesmo tempo, a organização de poder de uma cadeia global de valor, e a forma como o capitalismo global aloca a produção em nível local reforça a divisão sexual do trabalho, influenciando a organização familiar, e, ao longo das gerações, a própria socialização das crianças. Como coloca Stephanie Barrientos (2001, p.83, tradução nossa<sup>3</sup>), “[g]ênero é, portanto, parte integrante do funcionamento dessas cadeias globais de valor”, e, portanto, “[a] análise das cadeias de valor precisa incorporar o gênero como um elemento essencial para que seu funcionamento seja totalmente compreendido”.

Este cenário demonstra a importância de trazer o debate de gênero para as CGVs e justifica os esforços do presente trabalho em verificar como dinâmicas de gênero se

<sup>3</sup> Tradução livre, em original: “[g]ender is thus integral to the functioning of these global value chains” e, “[t]he analysis of value chains needs to incorporate gender as an essential element if their functioning is to be fully understood” (BARRIENTOS, 2001, p.83).

interseccionam a dinâmicas econômicas em CGVs, bem como as especificidades da Indústria Maquiladora de Exportação (IME) mexicana. A Indústria Maquiladora de Exportação (IME) é definida pelo Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) mexicano como

o conjunto de empresas ou estabelecimentos que se dedicam a realizar uma ou mais das etapas do processo produtivo, geralmente de montagem ou administrativa. A atividade maquiladora é destinada à transformação, elaboração e reparo de mercadorias de origem estrangeira, importadas temporariamente, para sua posterior exportação (INEGI, 1994, p.1, tradução nossa<sup>4</sup>).

Geograficamente, pretende-se dar enfoque aos ramos destas cadeias e estruturas que se alocam nos países em desenvolvimento, especialmente no México. Para isto, é necessário abordar como as diferentes estruturas de poder, em diferentes níveis de análise, interseccionam-se, de forma a complexificar a abordagem que se têm da inserção dos países em desenvolvimento em CGVs. Portanto, o problema de pesquisa que guia este trabalho é: De que forma dinâmicas de gênero se interseccionam à dinâmicas econômicas nas Cadeias Globais de Valor (CGV) e como estas mudanças globais, regionais e locais se interseccionam a estruturas de gênero na Indústria Maquiladora de Exportação (IME) mexicana?

Para demonstrar essa relação e responder estes questionamentos, utiliza-se o estudo de caso do projeto mexicano, de inserção em CGVs a partir da Indústria Maquiladora de Exportação, analisando as dinâmicas e mudanças na composição da mão de obra feminina no setor entre as décadas de 1980 e 2010. Questões relacionadas, como segmentação do mercado de trabalho e diferença salarial também serão abordadas, na medida em que constroem o quadro para entender a participação feminina na IME. O estudo de caso apresentado parte da relação entre a inserção mexicana em CGVs, enquanto variável dependente, e a mão-de-obra feminina na IME, na qualidade de variável independente. Como método de análise, emprega-se a revisão bibliográfica e a análise de dados estatísticos do Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Também, este trabalho embasa-se nas diretrizes de análises feministas para Cadeias Globais de Valor. Segundo Bamber e Staritz (2016), análises de gênero em CGV devem (i) mapear os setores e espaços que as mulheres ocupam na cadeia de produção, (ii) identificar constrangimentos baseados em relações de gênero que surgem da integração e/ou upgrading em CGVs, (iii) encontrar políticas que reduzem ou ampliam constrangimentos ou distinções baseadas em gênero dentro dos setores envolvidos em CGVs, e, finalmente, (iv) reconhecer a dimensão do trabalho reprodutivo que intersecciona-se à produção em CGVs. Neste trabalho, busca-se elucidar estes pontos em relação à IME e à inserção mexicana em CGVs.

<sup>4</sup> Tradução livre, em original: “La Industria Maquiladora de Exportación es el conjunto de empresas o establecimientos que se dedican a realizar alguna o varias de las etapas del proceso productivo, generalmente de ensamblado o de tipo administrativo. La actividad de maquila está destinada a la transformación, elaboración y reparación de mercancías de procedencia extranjera, importadas temporalmente, para su posterior exportación” (INEGI, 1994, p.1).

## **Globalização e Capitalismo: As mudanças no modo de produção internacional, a partir da década de 1970**

O entendimento do surgimento e da difusão das CGV passa pelo debate dos dois fenômenos correlacionados que permitiram tal ascensão: os processos de globalização e a disseminação dos modelos de Industrialização para Exportação, a partir da década de 1970. Os processos de globalização têm suas origens no desenvolvimento de tecnologias de informação e comunicação e de facilidades no transporte (BALDWIN, 2012). A revolução das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC), possibilitou a administração e o controle da produção a distância, o que tornava lucrativo a fragmentação desta a partir das diferenças de custos - especialmente salariais e de matéria-prima, considerando aspectos geográficos, porquanto esta lucratividade pode ampliar-se ainda mais com a diminuição dos custos de transporte. Dessa forma, a revolução das TIC inseriu os países de economias menores em uma dinâmica de produção e comércio internacional a qual antes não tinham como acessar (BALDWIN, 2012).

A adoção do Modelo de Substituição de Importações como forma de estimular o crescimento econômico pelos países em desenvolvimento era tida como consenso quando, na década de 1970, os países asiáticos (Coreia do Sul, Taiwan, Hong Kong, Japão, China e Singapura) superaram a crise econômica internacional e os choques do petróleo, e ascenderam economicamente, usando uma estratégia radicalmente oposta (BHATIA, 2013), a saber, o modelo de Industrialização para Exportação, que estimulava a abertura comercial e a especialização em um insumo, ou estágio de produção de um bem, visando inserir-se no comércio internacional de forma lucrativa. O Modelo logo passou a ser promovido pelas principais instituições econômicas internacionais, como o Banco Mundial e FMI, como solução para o endividamento dos países em desenvolvimento, e o sucesso do chamado “Milagre do Leste Asiático” serviu de impulso (BHATIA, 2013; GEREFFI, 2019). Na base destas mudanças estava uma alteração da ordem econômica internacional, que se consolidava com a hegemonia americana, e promovia a desregulamentação e livre circulação de bens e capitais. A implementação do Modelo em diversos países consubstanciou-se com Zonas de Livre-comércio e modificação de legislações comerciais e alfandegárias com tal finalidade.

As diferenças de custos de produção modelaram essa nova organização de maneira assimétrica. No final século XX, a produção passou a fragmentar-se cada vez mais internacionalmente (desintegração vertical da produção), com base no cálculo de custos para a alocação dos estágios de produção, que leva em conta (i) salários, e outros custos de capital; (ii) transporte e riscos na rota de entrega dos bens; (iii) existência ou não de subsídios (diretos ou indiretos) (BALDWIN, 2012). Deste processo, consolidou-se uma nova divisão internacional do

trabalho, em que os bens e as etapas de um bem de alto valor agregado, com grande utilização de tecnologia e de produção especializada, tornam-se cada vez mais concentrados nos países desenvolvidos, que detêm estas tecnologias, e os bens ou etapas de baixo valor agregado são relegados aos países em desenvolvimento, com menor tecnologia, mão de obra barata e abundante, e leis trabalhistas mais flexíveis (GEREFFI, HUMPHREY e STURGEON, 2005; KELLER, 2008). Feenstra (1998) chama este processo de desintegração da produção de empresas multinacionais, que se dá graças à crescente integração das economias, e que gera uma crescente comercialização de produtos intermediários e insumos, resultado de ambos os processos supracitados.

Estas mudanças na organização da produção, ampliadas e potencializadas pela globalização produtiva (BHATIA, 2013) são tratadas na abordagem das CGV, utilizada pela primeira vez por Porter (1985), e desenvolvida por Gereffi (1994; 1995; 1999; 2000; 2005, 2014, 2019) e outros autores e autoras, a partir de uma vertente do pensamento de sistema-mundo. As abordagens do sistema produtivo e comercial mundial a partir de CGVs tratam do relacionamento entre os diversos atores envolvidos no processo de produção, e das diferenças de tecnologia e valor agregado neste processo (GEREFFI, HUMPHREY e STURGEON, 2005; GIULIANI, PIETROBELLI e RABELLOTTI, 2005; BAIR, 2009).

Uma CGV organiza-se a partir da divisão da produção (isto é, separação física de diferentes partes de um processo de produção) globalmente, de acordo com as diferenças de tecnologia e custos de produção. Porém, não se resume à mera instalação de firmas, tratando-se de redes de produção, que se estruturam a partir de um sistema de governança, organizada por uma firma-líder, e que, ao seu decorrer, mantêm diferenças de valor agregado, que também demonstram as diferenças de poder nesta estrutura. De outra maneira, uma CGV pode ser definida como “o processo pelo qual a tecnologia é combinada com insumos materiais e de mão de obra, e os insumos processados são montados, comercializados e distribuídos” (GEREFFI, HUMPHREY e STURGEON, 2005, p.79), ordenada por uma estrutura de governança (GEREFFI, 2014; 2019).

Gereffi (1994) identificou quatro dimensões das CGVs, que seriam: (a) uma estrutura de *input-output*, ou uma sequência de valor agregado; (b) uma configuração territorial (dispersão ou concentração geográfica); (c) a distribuição de recursos tanto materiais quanto humanos ao longo da cadeia; e (d) uma estrutura institucional, que liga os diversos níveis envolvidos em uma cadeia. Assim, uma indústria pode ser uma parte deste processo, pode ser a líder dele, ou estar integrada em várias fases dele (GEREFFI, HUMPHREY e STURGEON, 2005), e, dessa forma, esta abordagem permite mapear a organização dos retornos do comércio internacional.

A diferença essencial entre as cadeias se dá entre sua orientação por produtores ou compradores globais. As cadeias orientadas por produtores são aquelas cujos bens são intensivos em tecnologia, e a produção está mais interligada e próxima da firma líder. Já as cadeias orientadas por compradores, típicas de indústrias como a têxtil ou de alimentos, produzem bens menos intensivos em tecnologia, e a cadeia se mantém coesa muito mais em virtude da competição internacional (STURGEON, 2008; BARRIENTOS, DOLAN e TALLONTIRE, 2003). São as dinâmicas de governança que determinam o quanto e como as menores firmas irão participar das CGVs e, portanto, das dinâmicas de comércio internacional. Em maior ou menor grau, uma CGV só existe se há um nível considerável de coesão e de governança (GEREFFI, 2019; GEREFFI, HUMPHREY e STURGEON, 2005). Ainda assim, os países buscam a inserção nestas cadeias por ser a forma mais fácil e menos custosa de se ter acesso a mercados globais (GIULIANI, PIETROBELLI e RABELLOTTI, 2005) - e muitos ainda esperam, como no caso do México (TRUETT e TRUETT, 1984), ter alguma transferência de tecnologia no processo. Assim, um objetivo dentro das firmas e também nas políticas industriais e comerciais dos países, é passar por um processo de *upgrading* dentro das CGVs (GEREFFI; PONTE; RAJ-REICHERT, 2019).

O processo de *upgrading* pode ser definido como o de mover-se ao longo da cadeia em sentido a uma posição de maior valor agregado, ou como produzir mais produtos de forma mais eficiente (GEREFFI, 2013). Este processo, está, portanto, diretamente relacionado à utilização e desenvolvimento de tecnologias, e é, também, limitado pela estratificação do sistema capitalista mundial (QUENTIN e CAMPLING, 2018). Giuliani, Pietrobelli e Rabellotti (2005, p.552) categorizam, a partir de revisão bibliográfica sobre CGVs, quatro tipos de *upgrading*, quais sejam:

A atualização [*upgrading*] de processos é transformar insumos em produtos de forma mais eficiente, reorganizando o sistema de produção ou introduzindo tecnologia superior (por exemplo, produtores de calçados no Vale do Sinos; Schmitz, 1999b); A atualização de produtos [*upgrading*] é se mover para linhas de produtos mais sofisticadas em termos de valores agregados unitários (por exemplo, a cadeia de commodities de vestuário na Ásia passando de cadeias de desconto para lojas de departamento; Gereffi 1999); A atualização [*upgrading*] funcional é adquirir funções novas e superiores na cadeia, como design ou marketing ou abandonar funções de baixo valor agregado existentes para se concentrar em atividades de maior valor agregado (por exemplo, a indústria de jeans azul da Torreón atualizando de maquila para manufatura de "pacote completo", Bair & Gereffi, 2001); A atualização [*upgrading*] intersetorial é aplicar a competência adquirida em uma determinada função para entrar em um novo setor (GIULIANI, PIETROBELLI e RABELLOTTI, 2005, p.552, tradução nossa<sup>5</sup>).

<sup>5</sup>Tradução livre, em original: Process upgrading is transforming inputs into outputs more efficiently by reorganizing the production system or introducing superior technology (e.g., footwear producers in the Sinos Valley; Schmitz, 1999b); Product upgrading is moving into more sophisticated product lines in terms of increased unit values (e.g., the apparel commodity chain in Asia upgrading from discount chains to department stores; Gereffi 1999); Functional upgrading is acquiring new, superior functions in the chain, such as design or marketing or abandoning existing low-value added functions to focus on higher value added activities (e.g., Torreón's blue jeans industry upgrading from maquila to "full-package" manufacturing; Bair & Gereffi, 2001); Intersectoral upgrading is applying the competence

Paralelamente à globalização produtiva, se deu o processo de globalização financeira, que resultou em um novo regime de acumulação apoiado no capital financeiro. Desde a década de 1960, a concentração de ações de grandes marcas e empresas nas mãos de instituições financeiras, principalmente fundos de pensões e fundos mútuos, cresceu largamente, concomitante a uma desregulamentação e globalização financeira.

Estes dois processos, somados às reformas estruturais neoliberalizantes que os seguiram - e a partir das quais se passou a adotar o Modelo de Industrialização para a Exportação - resultaram em uma transferência do financiamento, a nível sistêmico, das entidades públicas para as privadas (em suma para o sistema financeiro). Isto é, com a centralização das ações, estas instituições passaram a ser as principais financiadoras do investimento nas cadeias de produção, e, conseqüentemente, passaram a ter o poder de ditar as regras pelas quais estas funcionam. Para atender às exigências de maximização de lucros cada vez mais rígidas e imediatas, as firmas adotam diferentes estratégias, dentre as quais, a minimização de custos, a fragmentação da produção e a flexibilização do trabalho, sendo essas algumas das mais habituais. As conseqüências destas medidas serão abordadas na próxima sessão.

### **Flexibilização e Feminização do Trabalho**

Em decorrência das mudanças estruturais apresentada na seção anterior, muito tem sido debatido a respeito da ligação entre a globalização, cadeias globais de valor e a flexibilização das condições de trabalho. A pressão pela lucratividade do capital e seus retornos imediatos têm implicado para as marcas e varejistas (principalmente em cadeias orientadas pelos compradores) a exigência de uma produtividade e qualidade dos produtos cada vez maior, mais rápida e mais barata (HAMILTON e GEREFFI, 2009). Uma conseqüência disso é que, nos países em desenvolvimento, a ausência de tecnologia ou administração eficazes para lidar com esta demanda implicam uma transferência do “peso” para os trabalhadores, que com um menor poder de barganha, decorrência, usualmente, de uma organização sindical mais enfraquecida, não têm poder de resistir a estas imposições. Segundo Hamilton e Gereffi (2009, p.165, tradução nossa<sup>6</sup>), “o sucesso de varejistas e marcas na criação de cadeias de suprimentos flexíveis de baixo custo parece depender da disponibilidade de um grupo de trabalhadores que são social e economicamente obrigados a aceitar trabalhar nesses termos”.

---

acquired in a particular function to move into a new sector (GIULIANI, PIETROBELLI e RABELLOTTI, 2005, p.552).

<sup>6</sup> Tradução livre, em original: “the success of retailers and brands in creating low-cost flexible supply chains appears to rely on the availability of a pool of workers who are socially and economically obliged to accept work on such terms”

Os governos nacionais, por sua vez, flexibilizam as leis trabalhistas visando estimular a produção para exportação, como ocorre no caso mexicano, com os sucessivos projetos de industrialização da fronteira norte e de utilização da mão-de-obra “em sobra” na região. Os Estados, especialmente os em desenvolvimento, empenham-se significativamente em crescer ao longo das cadeias de valor, isto porque a ideia de *economic upgrading* tem sido identificada como sinônimo de crescimento ou desenvolvimento econômico. No entanto, pouco foi investido em manter ao longo deste *upgrading*, as condições trabalhistas e sociais, que Barrientos (2010) define como *social upgrading*, mensurados por intermédio de indicadores de padrões de vida, incluindo salários, condições de trabalho, direitos econômicos, igualdade de gênero e segurança econômica.

O *social upgrading* não é diretamente vinculado ao *economic upgrading*, como demonstra a autora, mas às instituições sociais, e estes dois podem associar-se, em teoria, de diferentes formas, sendo certo que o aumento de um não implica necessariamente no aumento do outro<sup>7</sup>. Barrientos (2010) realiza uma análise com trinta países em desenvolvimento, buscando as relações entre *economic upgrading*, desempenho comercial e *social upgrading*, concluindo que o *economic upgrading* aumenta a competitividade internacional e o desempenho comercial; porém, isto nem sempre se reflete numa melhoria nos salários e nas condições de trabalho - como no caso das exportações chinesas e mexicanas, onde a lacuna entre o aumento da produtividade e dos salários foi imensa (BARRIENTOS, 2010).

A Organização Internacional do Trabalho também dedica-se a analisar a relação entre inserção em CGVs, *economic upgrading* e condições de trabalho. Os trabalhos desenvolvidos no âmbito da organização reforçam que não existe uma equivalência entre *economic* e *social upgrading*, havendo uma multiplicidade de trajetórias de desenvolvimento possíveis, com diferentes impactos sociais. Este segundo ocorre, portanto, atrelado à capacidade política e institucional de converter os ganhos econômicos em melhores condições de trabalho e de vida para a população. Além disso, em cadeias de manufaturas complexas, as grandes firmas líderes desempenham um importante papel e influenciam nas trajetórias de desenvolvimento nacionais, complexificando o quadro (DELAUTRE, 2019).

Neste sentido, Carr, Chen e Tate (2000) trazem os impactos das mudanças no comércio internacional e na produção internacional sobre as relações de emprego, a partir da distribuição de CGVs e da mobilidade do capital frente a imobilidade do trabalhador, o que coloca este “fator

---

<sup>7</sup>Uma vez que o *upgrading* econômico se mede através de noções de competitividade internacional e produtividade, este relaciona-se diretamente ao desempenho comercial, mas não necessariamente ao *social upgrading* (BARRIENTOS, 2010). De forma geral, o *economic upgrading* pode traduzir-se em *social upgrading*, se houver um rápido crescimento agregado da demanda, especialmente global, que resultaria em “uma alta correlação de atualização entre indústrias dentro dos países” (BARRIENTOS, 2010, p.357, tradução nossa). Tradução livre, em original: “a high correlation of upgrading across industries within countries” (BARRIENTOS, 2010, p.357).

de produção” em desvantagem de barganha. Isto se dá porque decorrente do crescente volume e mobilidade do capital financeiro, ocorre um aprisionamento do capital produtivo. Com isto, a pressão por redução de custos totais e alta lucratividade em curto prazo aumenta, o que, usualmente, se traduz em diminuição dos salários e flexibilização de “normas trabalhistas ou, em outras palavras, uma informalização das relações de trabalho” (CARR, CHEN e TATE, 2000, p.125, tradução nossa<sup>8</sup>). Esta pressão será maior nas empresas e setores que ocupam espaços de menor poder dentro da estrutura de governança (QUENTIN e CAMPLING, 2018).

Mais recentemente, Szymczak e Wolszczak-Derlacz (2022) realizam uma análise semelhante, com os efeitos da inserção internacional nas taxas de emprego e salários. As autoras encontram, para os países em desenvolvimento de média renda, uma relação negativa entre a inserção e os salários, sendo menor nos países mais intensamente envolvidos em CGVs. Isto ocorre em função da pressão sobre os custos de produção, que atua como um fator externo abaixando os salários. Essa relação também é negativa para os trabalhos em manufatura, que são pouco especializados, e positiva para o emprego em serviços, mais especializados e tecnológicos. Esses resultados dicotômicos estão justamente relacionados ao desenvolvimento tecnológico e social desigual, que deveriam estar acompanhados nas políticas de industrialização. O aumento de demanda de emprego, ainda, não implica uma melhora nas condições de trabalho ou nas relações de gênero, por exemplo (BAMBER e STARITZ, 2016; DELAUTRE, 2019).

Isto, por sua vez, associa-se a uma estrutura de gênero, na medida em que as mulheres são a mão de obra reserva da economia e têm o trabalho mais flexível do mercado<sup>9</sup>, ao mesmo tempo em que desempenham um papel crucial nas CGVs, especialmente quando esta flexibilidade do trabalho feminino é utilizada pelas firmas como estabilizador frente a pressão dos grandes compradores, (BARRIENTOS, 2001; BAMBER e STARITZ, 2016), notadamente no mundo em desenvolvimento (MCCARTHY; SOUNDARARAJAN; TAYLOR, 2021). McCarthy, Soundararajan e Taylor (2021) analisam os discursos e as práticas que constroem uma hegemonia masculina na governança do trabalho em cadeias globais de valor. Para as autoras, os mecanismos de governança do trabalho, em setores e indústrias inseridas em cadeias globais, atuam construindo diferenças simbólicas e materiais de gênero e raça. Isso ocorre tanto por meio das narrativas em torno das trabalhadoras desses setores, e de trabalhos femininos e masculinos,

<sup>8</sup> Tradução livre, em original: “labor standards or, in other words, an informalization of employment relations” (CARR, CHEN e TATE, 2000, p.125).

<sup>9</sup> Isto está associado ao papel da mulher enquanto reprodutora, à divisão sexual do trabalho, e à aceitação social de determinados espaços para a mulher na economia papéis.

quanto com práticas discriminatórias, na contratação e organização das trabalhadoras, quanto nas políticas trabalhistas.

Seguino (2000) avaliou os efeitos da desigualdade de gênero em termos de diferenças salariais no crescimento econômico, tendo como indicador o crescimento do PIB, avaliando os países semi-industrializados entre os anos 1975-95, de produção orientada para a exportação. Os resultados apontam que a desigualdade de gênero atua como impulsora do crescimento econômico, uma vez que as mulheres são segregadas aos setores de exportação, “onde as elasticidades-preço da demanda são altas e o chamado efeito de lucratividade é grande” e assim “a acumulação de capital pode ser estimulada por uma queda nos salários relativos das mulheres (um alargamento da diferença salarial entre homens e mulheres)” (SEGUINO, 2000, p.1214, tradução nossa<sup>10</sup>). Também, este efeito é transmitido utilizando-se o estímulo ao investimento, sendo um sinal de rentabilidade.

O aumento da significância do trabalho feminino para o comércio internacional e para as economias nacionais indica um processo de feminização do trabalho, isto é, cada vez mais empregadores têm preferido contratar mulheres (HAMILTON e GEREFFI, 2009). No entanto, este fenômeno não é homogêneo entre os setores, e tende a ocorrer nos empregos mais flexíveis e informais (BARRIENTOS e KABEER, 2004; BAMBER e STARITZ, 2016). A indústria têxtil, por exemplo, tem um importante papel na feminização do trabalho, por ser intensiva em mão-de-obra barata, ao mesmo tempo, conforme a tecnologia empregada na indústria em cada país aumenta, ocorre uma diminuição da participação feminina (BAMBER e STARITZ, 2016; KUCERA e SHEBA, 2014), demonstrando a relação entre trabalho intensivo em mão-de-obra, diminuição de custos do trabalho e feminização da indústria (BARRIENTOS e KABEER, 2004).

Standing (1989) analisa a relação entre o modelo econômico de *supply-side* - modelo de produção orientado para a oferta, presente, principalmente, nas indústrias de CGVs orientadas pelos compradores - e a flexibilização do trabalho, processo marcado pelo aumento da insegurança no trabalho, insegurança de renda, por intervenção da desregulamentação do trabalho e do enfraquecimento da legislação de proteção trabalhista. Os países em desenvolvimento, por uma série de questões relacionadas à construção estatal e divisão do trabalho, foram mais vulneráveis a estas pressões e em larga medida adotaram estas reformas - o ajuste estrutural -, promovidas pelas instituições internacionais como soluções para o endividamento do Estado e a Crise da dívida pública. Estes reajustes e o novo enfoque em promoção de setores para exportação, não priorizava a promoção da demanda interna, e ao

---

<sup>10</sup> Tradução livre, em original: “where price elasticities of demand are high and the so-called profitability effect large” e assim “capital accumulation may be stimulated by a drop in women’s relative wages (a widening of the gender wage gap)” (SEGUINO, 2000, p.1214).

marginalizar a produção para o mercado doméstico, estruturalmente reduziu o padrão de vida geral da população (STANDING, 1989).

Aliado à promoção dos setores de exportação, um dos aspectos mais significativos da flexibilização foi, em muitos países, a eliminação de legislações sobre segurança de renda (como do salário mínimo e seguro desemprego), o que gerou uma queda estrutural dos salários (STANDING, 1989). Nestas ocupações, conseqüentemente, houve um aumento da quantidade de trabalhadoras mulheres, isto porque “[g]rande parte do trabalho de montagem e linha de produção é semiqualficado e mal remunerado; mulheres jovens, particularmente nos países recém-industrializados (NICs) na Ásia, têm sido social e economicamente oprimidas por tanto tempo que têm baixos ‘salários de aspiração’ e baixos ‘salários de eficiência’” (STANDING, 1989, p.1080, tradução nossa<sup>11</sup>). Tal aspecto também é afirmado por Hamilton e Gereffi (2009), que agregam ademais o mito de que o salário feminino seja uma renda complementar, mesmo que com os efeitos da globalização essa renda tenha se tornado cada vez mais essencial para as famílias, às vezes sendo a principal. Uma última questão sobre a implementação do modelo de industrialização para exportação e as conseqüências da globalização é que tem impulsionado um aumento do desemprego e da informalização (já supracitada), que atingem em primeiro lugar e em maior intensidade as mulheres, por serem já a maioria no setor informal e com os trabalhos mais flexíveis (STANDING, 1989).

Bamber e Staritz (2016) afirmam que as CGVs interagem com as estruturas sociais e de gênero nacionais e globais, gerando efeitos múltiplos. As autoras elencam alguns dos principais resultados da inserção em CGVs para as mulheres que compõem a força de trabalho destes setores. Primeiro, a inserção em CGVs costuma implicar um aumento das oportunidades de emprego para mulheres. Isto, por sua vez, tem um impacto positivo em impulsionar a independência financeira delas. No entanto, essa maior participação feminina no mercado de trabalho não significa uma mitigação da divisão sexual do trabalho, tanto no lar, quanto no mercado de trabalho, ocorrendo, na verdade, uma intensificação da separação entre atividades femininas e masculinas. Complementarmente, as mulheres costumam ocupar posições pouco qualificadas, o que significa que têm uma remuneração menor que as ocupações masculinas, além de terem piores condições de trabalho. A inserção em CGVs mantém as diferenças salariais para trabalhadores em uma mesma posição. Finalmente, as mulheres encontram mais constrangimentos estruturais que os homens para desenvolverem habilidades técnicas e progredirem de posição em indústrias inseridas em CGVs, bem como para adquirirem

---

<sup>11</sup>Tradução livre, em original: “[m]uch of the assembling and production line work is semiskilled and low paid; young women, particularly in the newly industrialized countries (NICs) in Asia, have been socially and economically oppressed for so long that they have low ‘aspiration wages’ and low ‘efficiency wages’”(STANDING, 1989, p.1080).

patrimônio, terra e recursos produtivos. Assim, a inserção em CGVs pode ter diferentes impactos nas relações de gênero, a depender das escolhas políticas e outras condicionantes sociais no mercado e país em questão (BAMBER e STARITZ, 2016).

## **As dinâmicas de Gênero da Indústria Maquiladora de Exportações (IME) entre 1970 e 2010**

Embora implementada na década de 1960, foi somente com as desvalorizações cambiais, resultantes da crise econômica e do relaxamento do protecionismo, que as Maquiladoras tomaram a forma pela qual as conhecemos atualmente (DE LA CRUZ, 2011), sendo relevante assentar que as ‘maquiladoras’ são consideradas o conjunto de empresas destinadas a montagem e manufatura com destino à exportação, regulamentadas sob a legislação nacional do projeto da IME.

Com o crescimento das exportações mexicanas e do investimento estadunidense na região, o projeto de liberalização mexicano pode ser considerado bem sucedido, e de fato um “milagre mexicano”, no entanto, dois debates são feitos em torno deste processo de inserção em CGVs. Primeiro, em relação ao nível de tecnologia desenvolvida, e do espaço que o México ocupa nestas cadeias, uma vez que as Maquiladoras agregam relativamente pouco valor aos produtos finais quando os insumos vêm de países terceiros e a tecnologia majoritariamente dos EUA, cabendo ao México apenas o trabalho intensivo em mão-de-obra barata (BAIR, 2002). O segundo debate relaciona-se exatamente ao aspecto da utilização de mão de obra barata. Se por um lado as maquiladoras criaram milhares de empregos, por outro, estes são caracterizados por baixos salários, pouca especialização e condições de trabalho questionáveis - alvos de diversas críticas por ONGs e ativistas globalmente (FERNANDEZ-KELLY, 1983; ABELL, 1999).

Ademais, a própria criação de empregos foi desigual (BAIR, 2002), enquanto visavam uma massa de *obrerros* desempregados após o fim do *Bracero Program*<sup>12</sup>, atingiram, na verdade, uma população feminina empobrecida. Em trabalho de 1984, Truett e Truett (p.55) já afirmavam que o perfil dos trabalhadores das maquiladoras era feminino, com baixa qualificação, e residente da área fronteiriça. Ao mesmo tempo, afirmavam que este perfil tendia a mudar tanto mais o setor se desenvolvesse: “a proporção de mulheres no emprego total parece estar diminuindo ligeiramente, enquanto a porcentagem de técnicos e trabalhadores de colarinho branco está

<sup>12</sup> Programa que possibilitava que trabalhadores mexicanos atuassem nas fábricas estadunidenses, levando uma massa de trabalhadores a viver na fronteira norte do México, trabalhando no sul dos EUA. O projeto, no entanto, foi encerrado na década de 1960, em virtude do crescimento de desempregados nos EUA.

aumentando ao longo do tempo” (TRUETT e TRUETT, 1984, p.55, tradução nossa<sup>13</sup>). As mulheres eram a mão de obra mais barata encontrada no mercado, e para se manterem competitivas internacionalmente, as indústrias maquiladoras empregaram esta mão de obra feminizada em massa (SAFA, 1981).

A implementação de incentivos às Maquiladoras não foi apenas adotada pelo México, e constituiu uma importante ferramenta do pacote neoliberal de inserção internacional. Onde quer que tenha ocorrido, as Maquiladoras parecem ter se tornado uma indústria tipicamente feminizada - no México, entre 50% e 60% da força de trabalho em Maquiladoras é composta por mulheres e meninas; em Honduras, por exemplo, este percentual chega à 70% (ABELL, 1999) -, com características semelhantes, demonstrando uma divisão internacional e de gênero do trabalho (FERNÁNDEZ-KELLY, 1983; ABELL, 1999). O trabalho feminino é desvalorizado e considerado não especializado pois o que se busca nos trabalhadores desse ramo é exatamente a docilidade, os “dedos ágeis” e a paciência, comportamentos esperados das mulheres, e para os quais, muitas delas são socializadas ao longo de toda a vida (ELSON E PEARSON, 1981).

Na Indústria Maquiladora, a discriminação não se dá por uma exclusão das mulheres do Mercado de Trabalho, mas pelo contrário, ao preferirem mulheres por considerá-las mais dóceis, pacientes e ágeis, os empregadores - e a estrutura do mercado - reforçam estereótipos e papéis de gênero que, ao longo das gerações, modificam o papel e o espaço da mulher na economia e na sociedade (ABELL, 1999; ELSON e PEARSON, 1981; BAMBER e STARITZ, 2016; BANDY e MENDEZ, 2003). Além disso, ao contratarem mulheres por considerarem-nas com “dedos ágeis” e dóceis, os empregadores passam a esperar delas um comportamento específico, uma produção específica e uma passividade frente às situações como assédio nos espaços de trabalho, condições de trabalho insalubres e violações de direitos trabalhistas e humanos (BAMBER e STARITZ, 2016; BANDY e MENDEZ, 2003).

Hirata e Kergoat (2007) postulam que a divisão sexual do trabalho atua por dois princípios organizadores, o princípio da separação e o hierárquico. O princípio da separação define atividades masculinas e femininas, no caso da IME as atividades manuais, que delicadas e repetitivas, são atribuídas às mulheres, por associação a características naturalizadas como femininas. Já o princípio hierárquico define as atividades masculinas como superiores às femininas, desvalorizando o trabalho realizado pelas mulheres e atribuídos à feminilidade. São estas características que criam a relação entre feminização e precarização do trabalho nas CGVs.

---

<sup>13</sup> Tradução livre, em original: “the proportion of female to total employment appears to be decreasing slightly whereas the percentage of technicians and white-collar workers is increasing over time” (TRUETT e TRUETT, 1984, p.55).

Da mesma forma, é esta relação que gera uma “preferência” pelo trabalho feminino em indústrias e setores que buscam reduzir os custos de produção como estratégia de inserção internacional.

Assim, a onda de flexibilização do trabalho também implicou uma onda de feminização do trabalho (STANDING, 1989). A adoção de um Modelo de Industrialização para a Exportação e de políticas de ajuste estrutural no contexto econômico internacional da década de 1980 e 1990 resultou na flexibilização das condições de trabalho, e, conseqüentemente, num aumento da informalidade, que, por sua vez, resultou na maciça utilização de mão-de-obra feminina. Como colocado por Standing (1989, p.1080, tradução nossa<sup>14</sup>), “nenhum país industrializou ou perseguiu com sucesso esta estratégia de desenvolvimento sem contar com uma enorme expansão do trabalho feminino”. Em relação à IME, a Tabela 01 a seguir apresenta a composição da força de trabalho entre 1974 e 2006, com dados referentes à variação percentual e à participação feminina em relação ao total de trabalhadores.

Tabela 01 - Composição da Força de Trabalho na IME: 1974 - 2006

Ano	Trabalhadores Totais	Operários				Operários totais	Proporção mulheres/operários totais	Técnicos de Produção	Empregados Administrativos
		Mulheres	Variação anual (%)	Homens	Variação anual (%)				
1974	75.974,00	-	-	-	-	-	-	-	
1975	67.214,00	45.275,00	-	12.575,00	-	0,78	5.924,00	3.440,00	
1976	74.496,00	50.984,00	12,6	13.686,00	8,8	0,78	6.165,00	3.661,00	
1977	78.433,00	53.188,00	4,3	14.999,00	9,6	0,78	6.348,00	3.898,00	
1978	90.704,00	60.365,00	13,5	18.205,00	21,3	0,76	7.543,00	4.591,00	
1979	111.365,00	73.837,00	22,3	21.981,00	20,7	0,77	9.569,00	5.978,00	
1980	119.546,00	78.880,00	6,8	23.140,00	5,2	0,77	10.828,00	6.698,00	
1981	130.973,00	85.691,00	8,6	24.993,00	8,0	0,77	12.545,00	7.744,00	
1982	127.048,00	81.393,00	-5,0	23.990,00	-4,0	0,77	13.377,00	8.288,00	
1983	150.867,00	93.274,00	14,6	32.004,00	33,4	0,74	16.322,00	9.267,00	
1984	199.684,00	117.290,00	25,7	48.215,00	50,6	0,70	22.381,00	11.798,00	
1985	211.968,00	120.042,00	2,3	53.832,00	11,6	0,69	25.042,00	13.052,00	
1986	249.833,00	139.082,00	15,8	64.812,00	20,4	0,68	30.367,00	15.572,00	
1987	305.253,00	164.103,00	18,0	84.535,00	30,4	0,64	36.740,00	19.875,00	
1988	369.489,00	190.452,00	16,0	110.927,00	31,2	0,63	44.312,00	23.798,00	
1989	429.725,00	209.756,00	10,1	130.752,00	17,87	0,61	49.850,00	28.175,00	
1990	446.436,00	219.439,00	4,6	140.919,00	7,7	0,60	53.349,00	32.729,00	
1991	467.352,00	225.927,00	2,9	148.900,00	5,6	0,60	56.705,00	35.820,00	
1992	505.698,00	245.608,00	8,7	161.271,00	8,3	0,60	60.273,00	38.546,00	
1993	540.927,00	262.171,00	6,7	178.512,00	10,7	0,59	60.986,00	40.405,00	
1994	600.585,00	284.041,00	8,3	192.991,00	8,1	0,59	64.656,00	41.357,00	
1995	681.251,00	314.172,00	10,6	217.557,00	12,7	0,59	71.098,00	45.436,00	
1996	799.347,00	359.042,00	14,3	257.575,00	18,4	0,58	82.795,00	54.296,00	
1997	936.825,00	422.892,00	17,8	312.457,00	21,3	0,57	103.855,00	64.324,00	
1998	1.038.783,00	465.656,00	10,1	357.905,00	14,5	0,56	118.516,00	71.929,00	
1999	1.195.371,00	514.444,00	10,5	408.432,00	14,1	0,55	138.246,00	82.120,00	
2000	1.291.232,00	576.706,00	12,1	468.695,00	14,8	0,55	153.392,00	92.439,00	
2001	1.198.942,00	524.929,00	-9,0	432.340,00	-7,8	0,54	149.583,00	92.090,00	
2002	1.071.209,00	463.149,00	-11,8	389.435,00	-9,9	0,54	136.278,00	82.348,00	
2003	1.062.105,00	453.767,00	-2,0	386.293,00	-0,8	0,54	137.122,00	84.923,00	
2004	1.115.230,00	476.992,00	5,1	409.274,00	5,9	0,53	140.587,00	88.377,00	
2005	1.166.250,00	496.838,00	4,2	423.395,00	3,5	0,53	149.477,00	96.540,00	
2006	1.202.134,00	512.527,00	3,2	430.238,00	1,6	0,54	157.707,00	101.662,00	

Fonte: Tabela elaborada pela autora, com base em INEGI, Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación.

Os dados disponibilizados pelo INEGI seguem apenas o período de 1974 a 2006, o que limita a análise estatística dos anos de implementação da IME, bem como das variações após a mudança na legislação que finda o programa da IME. Ainda assim, a partir destes dados é possível perceber as dinâmicas de gênero no mercado de trabalho da IME. Embora não sejam

<sup>14</sup> Tradução livre, em original: “no country has successfully industrialized or pursued this development strategy without relying on a huge expansion of female labor” (STANDING, 1989, p.1080).

apresentados recortes de gênero para as ocupações de técnico de produção e administrativo, é possível analisar a partir da composição das ocupações de linha de produção. Durante todo o período apresentado, a participação feminina tem sido superior à participação masculina. Apesar disto, esta parcela tem diminuído ao longo do tempo. Em 1975, as mulheres eram 78% da produção, e, ao longo dos anos, essa porcentagem tem caído aproximadamente 1% ao ano - com uma queda maior em 1987 e um período de maior estabilidade a partir de 1993. Assim, ao finalizar este período, em 2006, as mulheres eram pouco mais da metade das operárias, 54% da mão-de-obra.

No entanto, durante este período, houve um processo de expansão dos empregos na IME, simultaneamente a esta queda da participação feminina. Ao analisarmos as taxas de variação percentual anual, durante quase todo o período a quantidade de trabalhadoras mulheres continuou crescendo, com exceção do ano de 1982 e do período entre 2001 e 2003. Porém, neste período de exceções houve também uma queda na quantidade de trabalhadores homens. Por outro lado, tomando por base todo o período de 1974 a 2006, os índices de variação percentual indicam que, na verdade, conforme a quantidade de empregos expandia-se, a entrada de novos trabalhadores homens foi maior do que a entrada de mulheres, no entanto não houve uma saída propriamente dita das mulheres da IME. Entre 1975 e 1981 os índices de variação anual eram maiores para as trabalhadoras mulheres que para os homens. É com a crise de 1982 que o cenário se modifica, porquanto, a partir de então, a taxa de variação anual masculina será maior que a feminina em todos os anos, com exceção de 1992, 1994, 2005 e 2006. Além disto, no período de queda geral do emprego, a taxa anual feminina teve uma queda maior que a masculina.

Maria Eugenia de la O Martínez (1995; 2007) classifica três ciclos do trabalho feminino na IME. O primeiro, caracterizado pela propagação do trabalho feminino, bem como pelas baixas remunerações, que ocorre durante as décadas de 1970 e 1980. O segundo ciclo é de desfeminização do emprego na maquiladora, durante a década de 1990. O terceiro ciclo seria uma refeminização das maquiladoras, acompanhando a expansão territorial delas para o interior do país, enquanto na fronteira e desfeminização permanece. Ainda se poderia mencionar um quarto ciclo, de desaceleração da desfeminização, acompanhada de uma perda de dinamismo das maquiladoras fronteiriças em relação às do interior.

Durante a década de 1970 e 1980, a entrada das mulheres no mercado de trabalho relaciona-se muito comumente à queda da renda das famílias. Assim, as mulheres, especialmente as meninas jovens ainda não casadas, passaram a trabalhar como uma forma de complementar a renda familiar. Da mesma forma, o crescimento do setor de serviços e comércio, tradicionalmente feminino, possibilitou a entrada das mulheres em ocupações socialmente aceitas

para elas (PEDRERO, 1997). Estudos realizados na década de 1970, referente aos anos em que o INEGI não recolhia dados específicos das maquiladoras, mostram que 80% da mão-de-obra era feminina, principalmente de jovens, solteiras, sem filhos, e ainda uma grande parte havia migrado do interior do país (FERNÁNDEZ-KELLY, 1983). Após a crise econômica de 1982, a deterioração das condições econômicas da população mexicana como um todo passou a modificar este cenário. As desvalorizações do peso, a queda dos salários reais, os processos de privatização e diminuição de gastos sociais do governo afetaram drasticamente as formas de sobrevivência das famílias trabalhadoras. No mesmo período, setores tradicionais como a agricultura e a manufatura nacional sofreram com a crise e perderam sua capacidade de gerar novos empregos. Além disso, o período foi marcado por um grande incentivo às exportações e ao desenvolvimento da IME, em detrimento da manufatura doméstica.

Assim, ao mesmo tempo em que a população passava a aceitar remunerações mais baixas e condições de trabalho mais flexíveis frente à crise, a demanda por trabalhadores na IME era maior do que a oferta de meninas jovens (DE LA O MARTÍNEZ, 1995; FUSSELL, 2000). A crise reduziu as possibilidades de novos empregos na economia mexicana como um todo e presenciou o incremento significativo das atividades informais e negócios autônomos e a expansão da IME. Consequentemente, homens e mulheres casadas passaram a estar mais frequentemente presentes nas maquiladoras. Ao longo desta década, ainda, a preferência de contratação passaria a ser por mulheres um pouco mais velhas, que mostravam-se trabalhadoras mais estáveis e empenhadas, por serem estas comumente casadas e com filhos pequenos e terem uma maior necessidade de renda estável. A desfeminização relativa que passa a acontecer na década de 1980 e 1990 não ocorre pela saída das trabalhadoras jovens e solteiras, mas pela entrada de mulheres mais velhas, casadas e pelos homens (FUSSELL, 2000; FLECK, 2001).

Ainda que as pesquisas oficiais do INEGI não disponibilizem dados referentes ao tipo de ocupação e setor nos quais as mulheres se concentram, a pesquisa de De la O Martínez em Ciudad Juárez (1995) buscou compreender a dinâmica da segregação de gênero na IME. Para a autora, a crise de 1982 e seu impacto no mercado de trabalho foram os fatores externos mais importantes para compreender as dinâmicas de gênero na IME durante as décadas seguintes. Seus efeitos resultaram em dois processos paralelos: “um, referente à feminização de ocupações industriais no centro do país, conjuntamente a uma masculinização de atividades terciárias; e outro, associado a uma clara tendência ao aumento da participação masculina nas atividades da IME” (DE LA O MARTÍNEZ, 1995, p.246, tradução nossa<sup>15</sup>). O mercado interno da IME

<sup>15</sup> Tradução livre, em original: “uno, referido a la feminización de ocupaciones industriales en el centro del país, junto con una masculinización de las actividades terciarias; y otro, asociado a una clara tendencia al aumento en la participación masculina en actividades de la IME” (DE LA O MARTÍNEZ, 1995, p.246).

também se reorganizou a partir do aumento da participação masculina, com modificações nas ocupações e atividades. Esta mudança foi concomitante ao aumento da participação internacional da manufatura mexicana e pressão por aumento da produtividade e diminuição de custos neste setor.

Os padrões internacionais de comércio e lucratividade impactaram a renda das trabalhadoras locais das maquiladoras mexicanas. Para que a IME tivesse capacidade de competir internacionalmente e continuar gerando novos empregos, tanto o governo como os próprios sindicatos agiram de forma a manter os salários “em níveis competitivos”. Com o alto desemprego nacional, os trabalhadores também não estavam em condições de exigir melhorias salariais, uma vez que havia centenas de desempregados que aceitariam estes postos (FUSSELL, 2000). O próprio aumento da participação de homens nas maquiladoras reflete este cenário de desemprego e flexibilização do emprego para além da IME.

Elizabeth Fussell (2000) traçou a relação entre o crescimento da IME e a remuneração dos trabalhadores nas maquiladoras. Enquanto os números de trabalhadores cresceram durante todo o período analisado, a remuneração oscilou. Antes da crise mexicana, a remuneração por hora cresceu constantemente de cerca de US\$1/hora até cerca de US\$3/hora; a partir de então caiu de volta a US\$1/hora. Entre 1988 e 1994, a remuneração por hora voltou a demonstrar crescimento, alcançando o valor de US\$2,5/hora, no entanto, voltou a cair logo após a adesão ao NAFTA, chegando a pouco mais de US\$1/hora. No último ano de análise da autora, 1998, a remuneração por hora era de pouco menos de US\$2/hora.

Ainda assim, os salários nas maquiladoras eram relativamente mais altos que na indústria nacional. Susan Fleck (2001) acompanhou por 18 anos os salários das maquiladoras em relação aos nacionais. Enquanto os salários nacionais foram aumentados por uma taxa abaixo da inflação, os salários nas maquiladoras subiram mais rápido que os salários mínimos, porém ainda mais lentos que a inflação. Fleck (2001) analisou também as diferenças nas remunerações por gênero. Seus resultados indicam que as mulheres ganham cerca de 93% dos salários masculinos em ocupações iguais, com uma diferença pequena, mas que ainda existe. Ainda, dentro da IME existem diferenças nessas taxas. A indústria de montagem de ferramentas é a que apresenta maior diferença salarial por sexo, sendo também a categoria mais masculinizada na IME. Nela as mulheres ganham cerca de 79% do que um homem ganha. A indústria com maior paridade salarial é a de equipamentos de transporte, cuja maior parte das empresas são parte de corporações internacionais (FLECK, 2001).

Na década de 1980 as mudanças nas relações de trabalho impactaram também a imagem das trabalhadoras da IME e os discursos de gênero em torno delas. A persistência da ideia da

mulher trabalhadora como ideal para este serviço levou a debates públicos sobre a naturalização de uma feminilidade e sobre a própria construção de formas de feminilidade a partir do trabalho na produção (SALZINGER, 1997; MCCARTHY; SOUNDARARAJAN; TAYLOR, 2021). Se por um lado as trabalhadoras mulheres eram valorizadas pelas características que adquiriam a partir de uma socialização feminina, por outro lado o próprio ambiente da maquila também socializava determinadas formas de feminilidade. Estas características não são apenas relacionadas a habilidades para o trabalho, mas a comportamentos, características físicas e costumes que definem a feminilidade dessas trabalhadoras em sua vida pessoal. A feminilidade de produção é, assim, não apenas um mecanismo de controle do trabalho, mas que tem efeitos para além do ambiente de trabalho, e que passam a constituir parte da experiência social destas trabalhadoras. Mesmo com a presença de homens nas maquilas, os empregadores tendiam a ver as mulheres como mais aptas para estas ocupações. Em suma, o que passou a acontecer foi a criação de uma imagem e um discurso sobre as trabalhadoras da IME, que não encontrava necessariamente reflexos na realidade (SALZINGER, 1997).

O trabalho etnográfico de Patrícia Fernández-Kelly (1983) traz em detalhes as mudanças socioculturais que vieram com a IME e demonstra a existência de uma crise moral no seu desenvolvimento. Conforme as jovens passavam a ter uma renda própria e a estar em maior contato com uma cultura “estadunidense”, por estarem na fronteira com os EUA, estas passaram a comportar-se mais como as jovens estadunidenses. A presença delas em bares, salões de dança ou outros locais de entretenimento “fora da família” consolidavam esta imagem de ruptura com valores morais tradicionais da sociedade mexicana e eram lidos como imorais e degradantes (FERNÁNDEZ-KELLY, 1983; LÓPEZ ASPEITÍA, 2010; SOLÍS PÉREZ, 2011). Por isso, durante a década de 1980, as autoridades locais passaram a desejar a masculinização da IME. O crescimento da participação masculina nas maquiladoras fronteiriças acabou por transferir a mão-de-obra feminina para as maquiladoras do interior. Estas comumente são menores, menos tecnológicas e com salários menores que as maquiladoras fronteiriças (PEARSON, 2004).

Apesar de formalmente representadas por sindicatos e em teoria tendo garantidos direitos trabalhistas, na prática as trabalhadoras das maquiladoras perderam uma série de direitos e propriamente status ao longo das décadas de 1980 e 1990. Além disso, ao contratarem mulher por considerarem-nas com “dedos ágeis” e dóceis, os empregadores passam a esperar delas um comportamento específico, uma produção específica e uma passividade frente a situações como assédio nos espaços de trabalho, condições de trabalho insalubre e violações de direitos trabalhistas e até mesmo humanos (BANDY; MENDEZ, 2003). Assim, ao mesmo tempo em que a instalação de Zonas de Processamento de Exportações, como a IME, serve para aumentar

a participação feminina no desenvolvimento econômico, também significa uma nova forma de exploração a qual estão sujeitas (SAFA, 1981). Segundo Fussell (2000), as potencialidades que as maquiladoras tinham de melhorar a condição feminina na sociedade mexicana, mediante a inserção das mulheres no mercado de trabalho formal, foi sacrificada pelo objetivo de formar uma massa de trabalhadoras flexíveis. Finalmente, Susan Fleck (2001) elenca três tendências centrais que se desenvolveram conforme a IME se expandia em importância na economia mexicana, a saber:

a) em geral, o emprego na maquila se tornou uma parte crescente e significativa do emprego manufatureiro; b) a proporção de emprego gerado pela maquila ao longo de 10 anos na fronteira caiu; e c) a porcentagem do emprego feminino caiu conforme o número total de homens e mulheres empregados nas plantas maquiladoras tem aumentado (FLECK, 2001, p.169-170, tradução nossa<sup>16</sup>).

Em 2022, por dados da Organização Internacional do Trabalho, os homens eram maioria em todos os setores de manufatura, com exceção da de roupas, em que a quantidade de trabalhadoras mulheres é 1,4% maior. A diferença salarial por gênero era de 12% para operadoras de máquina e montadoras, que constituem as principais trabalhadoras de maquilas (ILOSTAT, 2023).

### Considerações Finais

Ao delimitar o estudo ao caso do trabalho feminino na Indústria Maquiladora de Exportação Mexicana buscou-se compreender (i) a participação feminina no trabalho assalariado; (ii) nos setores intensivos em mão de obra; (iii) em Zonas de Processamento de Exportação; (iv) em países em desenvolvimento. A manufatura não é a principal atividade relegada às mulheres no mercado de trabalho; atividades de cuidado, ensino e comércio são, na verdade, muito mais facilmente lidas como atividades femininas. No entanto, as maquiladoras constituem um interessante caso em que a desigualdade de gênero gera uma vantagem comparativa. Estas preocupações constituíram o objetivo geral do trabalho, ao analisar de que forma as dinâmicas de gênero que se interseccionam às dinâmicas econômicas em CVGs.

A partir do caso mexicano, da concepção da IME ao início dos anos 2000, percebeu-se que ao longo dos quase 40 anos analisados houve importantes mudanças na composição do emprego nas maquiladoras, as quais revelam ao menos dois aspectos dinâmicos – a alteração da proporção de trabalhadoras na IME e a manifestação de um novo estereótipo de mulher trabalhadora no imaginário socializado, embora ainda permaneça uma segregação setorial por

<sup>16</sup> Tradução livre, em original: a) en general, el empleo en la maquila se ha convertido en una parte creciente y significativa del empleo manufacturero, b) la proporción del empleo generado por la maquila a 10 largo de la frontera ha caído, y c) el porcentaje del empleo femenino ha caído mientras que el número total de hombres y mujeres empleados en las plantas maquiladoras se ha incrementado (FLECK, 2001, p.169-170).

gênero, em atividades relacionadas a uma concepção de feminilidade. Esta permanência aponta para uma estruturação da desigualdade de gênero no trabalho na IME do México que vigora sob os aspectos dinâmicos. Conquanto não tenha sido possível analisar a segregação ocupacional, De la O Martínez (1995, p.265, tradução nossa<sup>17</sup>) afirma que as mulheres seguiram “realizando as atividades de montagem e trabalho intensivo, tanto que os homens, embora também as desempenhem, têm maior oportunidade de serem alocados em outros departamentos orientados ao reparo, manutenção e armazenamento” e que as possibilidades de mobilidade interna são menores para as mulheres em relação aos colegas homens. Ao mesmo tempo, o trabalho nas maquiladoras tem modificado as relações sociais e os imaginários femininos na fronteira mexicana.

Na IME mexicana, pressões internacionais e imaginários sociais se relacionam na criação da trabalhadora ideal, bonita e barata. A instalação da IME e sua participação em CGVs foi potencializada pelas vantagens comparativas que as maquiladoras adquiriram mediante a proximidade geográfica com o mercado consumidor e a utilização intensiva de mão-de-obra feminina. Simultaneamente, o mercado de trabalho mexicano passou por alterações significativas, em direção a uma maior flexibilidade do trabalho. Este processo, inicialmente impulsionou a entrada de mulheres na indústria manufatureira e, posteriormente, diminuiu sua participação percentual, na medida em que o trabalho masculino também se adaptava a este novo modelo de produção, decorrente, principalmente, das crises econômicas e da diminuição dos salários reais. A utilização da mão-de-obra feminina foi essencial para a viabilidade da implementação do Programa de Industrialização Fronteiriça, instalação e consolidação da IME no México e nas cadeias globais. Sem esta vantagem comparativa a atração de capital estrangeiro teria sido muito menor e a IME não teria evoluído e tomado as proporções que alcançou nas exportações mexicanas. Em última instância, a própria mudança de paradigma de industrialização, voltando-se para as exportações, teria sido falha.

Além da participação concreta da mão-de-obra feminina e o papel que o trabalho flexível e desvalorizado teve, os ideais e imaginários de trabalhadora da IME continuam moldando a força de trabalho e estipulando os padrões de produção, mesmo após as mudanças na estrutura desta força de trabalho na IME. Os programas de industrialização para a região ou de proteção trabalhista não chegaram a levar em conta as dinâmicas de gênero que compõem essa indústria, e, portanto, a invisibilização do gênero na composição das dinâmicas de trabalho foi sua principal

---

<sup>17</sup> Tradução livre, em original: “realizando las actividades de ensamble y trabajo intensivo, en tanto que los hombres, si bien también las desarrollan, tienen mayor oportunidad de ser instalados en otros departamentos orientados a la reparación, mantenimiento y almacenaje”.

forma de manutenção da segregação de gênero e, em última instância, da estrutura patriarcal que compõe o mercado de trabalho na IME.

### Referências

- BAIR, Jennifer; GEREFFI, Gary. Local clusters in global chains: the causes and consequences of export dynamism in Torreon's blue jeans industry. **World development**, v. 29, n. 11, p. 1885-1903, 2001.
- BAIR, Jennifer. Beyond the maquila model? NAFTA and the Mexican apparel industry. **Industry and Innovation**, v. 9, n. 3, p. 203-225, 2002.
- BALDWIN, Richard E. **Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going**. 2012.
- BAMBER, Penny; STARITZ, Cornelia. The gender dimensions of global value chains. **Geneva: International Center for Trade and Sustainable Development**, 2016.
- BANDY, Joe; MENDEZ, Jennifer. A place of their own? Women organizers in the maquilas of Nicaragua and Mexico. **Mobilization: An International Quarterly**, v. 8, n. 2, p. 173-188, 2003.
- BARRIENTOS, Stephanie. Gender, flexibility and global value chains. **IDS bulletin**, v. 32, n. 3, p. 83-93, 2001.
- BARRIENTOS, Stephanie et al. Economic and social upgrading in global production networks: Developing a framework for analysis. **International Labor Review**, v. 150, n. 3-4, p. 319-340, 2010.
- BARRIENTOS, Stephanie; DOLAN, Catherine; TALLONTIRE, Anne. A gendered value chain approach to codes of conduct in African horticulture. **World Development**, v. 31, n. 9, p. 1511-1526, 2003.
- BARRIENTOS, Stephanie; KABEER, Naila. Enhancing female employment in global production: policy implications. **Global Social Policy**, v. 4, n. 2, p. 153-169, 2004.
- BHATIA, Ujal Singh. 13 The globalization of supply chains—policy challenges for developing countries. in ELMS, Deborah K. et al. **Global value chains in a changing world**. WTO: World Trade Organization, p. 313, 2013.
- CARR, Marilyn; CHEN, Martha Alter; TATE, Jane. Globalization and home-based workers. **Feminist Economics**, v. 6, n. 3, p. 123-142, 2000.
- CHESNAY, François; SAUVIAT, Catherine. O financiamento da inovação tecnológica no contexto atual de acumulação financeira. in PELAEZ, Victor; SZMRECSÁNYI, Tamás (Ed.). **Economia da inovação tecnológica**. Editora Hucitec, São Paulo, 2006.
- DELAUTRE, Guillaume et al. **Decent work in global supply chains: An internal research review**. Geneva: International Labour Office, 2019.
- DE LA CRUZ, J., Koopman, R. and Wang, Z. Estimating foreign value-added in Mexico's manufacturing exports, **US International Trade Commission Working Paper** No. 2011-04A, 2011.
- DE LA O MARTÍNEZ, Ma Eugenia. Maquila, mujer y cambios productivos: estudio de caso en la industria maquiladora de Ciudad Juárez. 1995.

DE LA O MARTÍNEZ, María Eugenia. El trabajo de las mujeres en la industria maquiladora de México: balance de cuatro décadas de estudio. **Debate Feminista**, v. 35, p. 31-56, 2007.

ELSON, Diane; PEARSON, Ruth. 'Nimble fingers make cheap workers': An analysis of women's employment in third world export manufacturing. **Feminist review**, v. 7, n. 1, p. 87-107, 1981.

FEENSTRA, Robert C. Integration of trade and disintegration of production in the global economy. **Journal of economic Perspectives**, v. 12, n. 4, p. 31-50, 1998.

FERNANDEZ-KELLY, Maria Patricia. **For we are sold, I and my people: Women and industry in Mexico's frontier**. Suny Press, 1983.

FLECK, Susan. A gender perspective on maquila employment and wages in Mexico. in KATZ, Elizabeth G.; CORREIA, Maria Cecilia (Ed.). **The economics of gender in Mexico: Work, family, state, and market**. World Bank Publications, p. 133-173, 2001.

FUSSELL, Elizabeth. Making labor flexible: The recomposition of Tijuana's maquiladora female labor force. **Feminist Economics**, v. 6, n. 3, p. 59-79, 2000.

GEREFFI, Gary; KORZENIEWICZ, Miguel (Ed.). **Commodity chains and global capitalism**. ABC-CLIO, 1994.

GEREFFI, Gary. State policies and industrial upgrading in East Asia. **Revue d'économie industrielle**, v. 71, n. 1, p. 79-90, 1995.

GEREFFI, Gary. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. **Journal of international economics**, v. 48, n. 1, p. 37-70, 1999.

GEREFFI, Gary. **Export-oriented growth and industrial upgrading: lessons from the Mexican apparel case: a case study of global value chains analysis**. Available from the author, 2005.

GEREFFI, Gary. **A global value chain perspective on industrial policy and development in emerging markets**. *Duke J. Comp. & Int'l L.*, v. 24, p. 433, 2013.

GEREFFI, Gary. Global value chains in a post-Washington Consensus world. **Review of International Political Economy**, 21(1): 9-37, 2014

GEREFFI, Gary. Global value chains, development, and emerging economies 1. In: **Business and Development Studies**. Routledge, 2019. p. 125-158.

GEREFFI, Gary; HUMPHREY, John; STURGEON, Timothy. The governance of global value chains. **Review of international political economy**, v. 12, n. 1, p. 78-104, 2005.

GEREFFI, Gary; PONTE, Stefano; RAJ-REICHERT, Gale. Introduction to the handbook on global value chains. In: **Handbook on global value chains**. Edward Elgar Publishing, 2019. p. 1-27.

GIULIANI, Elisa; PIETROBELLI, Carlo; RABELLOTTI, Roberta. Upgrading in global value chains: lessons from Latin American clusters. **World development**, v. 33, n. 4, p. 549-573, 2005.

HAMILTON, Gary G.; GEREFFI, Gary. Global commodity chains, market makers, and the rise of demand-responsive economies. in BAIR, Jennifer (coord.). **Frontiers of commodity chain research**. Stanford University Press, Palo Alto, California, p. 136-161, 2009.

HIRATA, Helena; KERGOAT, Danièle. Novas configurações da divisão sexual do trabalho. **Cadernos de pesquisa**, v. 37, p. 595-609, 2007.

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION STATISTICS. Employment per sex and economic activity (annual). Disponível em: <https://ilostat.ilo.org/data/>. Acesso em 11 de julho de 2023.

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION STATISTICS. Gender wage gap by occupation (%). Disponível em: <https://ilostat.ilo.org/data/>. Acesso em 11 de julho de 2023.

KELLER, Paulo Fernandes. Clusters, distritos industriais e cooperação interfirmas: uma revisão da literatura. **Revista Economia & Gestão**, v. 8, n. 16, p. 30-47, 2008.

KUCERA, David; TEJANI, Sheba. Feminization, defeminization, and structural change in manufacturing. **World Development**, v. 64, p. 569-582, 2014.

LÓPEZ ASPEITÍA, Luis. Identidades en la línea: Maquiladoras y figuras de la femineidad en la frontera norte de México. **Revista mexicana de sociología**, v. 72, n. 4, p. 543-570, 2010.

PEARSON, Ruth. The social is political. **International Feminist Journal of Politics**, v. 6, n. 4, p. 603-622, 2004.

PEDRERO, Mercedes et al. **Segregación ocupacional por género en México**. 1997.

PORTER, Michael. Value chain. **The Value Chain and Competitive advantage: creating and sustaining superior performance**, 1985.

QUENTIN, David; CAMPLING, Liam. Global inequality chains: Integrating mechanisms of value distribution into analyses of global production. **Global Networks**, v. 18, n. 1, p. 33-56, 2018.

SAFA, Helen I. Runaway shops and female employment: The search for cheap labor. Signs: **Journal of Women in Culture and Society**, v. 7, n. 2, p. 418-433, 1981.

SALZINGER, Leslie. From high heels to swathed bodies: Gendered meanings under production in Mexico's export-processing industry. **Feminist Studies**, v. 23, n. 3, p. 549-574, 1997.

SEGUINO, Stephanie. Gender inequality and economic growth: A cross-country analysis. **World Development**, v. 28, n. 7, p. 1211-1230, 2000.

SOLÍS PÉREZ, Marlene. El género, la fábrica y la vida urbana en la frontera. **Estudios demográficos y urbanos**, v. 26, n. 3, p. 535-561, 2011.

STANDING, Guy. Global feminization through flexible labor. **World development**, v. 17, n. 7, p. 1077-1095, 1989.

STURGEON, Timothy J. **From commodity chains to value chains: interdisciplinary theory building in an age of globalization**. 2008.

SZYMCZAK, Sabina; WOLSZCZAK-DERLACZ, Joanna. Global value chains and labour markets—simultaneous analysis of wages and employment. **Economic Systems Research**, v. 34, n. 1, p. 69-96, 2022.

TRUETT, B. Dale and TRUETT, Lila J. “The Maquiladoras: Prospects for Mexico”. **Journal of Economic Development**, December, 9 (2), 45-66, 1984.

*Recebido em: 03/10/2022.  
Aprovado em: 07/08/2023.*