



Produção internacional, condições de trabalho e ativismo institucional: ensaio sobre a indústria do vestuário

Hoyêdo Nunes Lins¹²
Caroline Lopes Silva¹³

Resumo

A produção internacional é um aspecto maior da globalização. A indústria do vestuário tem destaque nesses termos, exibindo terceirização influenciada por bolsões de baixos salários e leis trabalhistas frouxas, o que geralmente significa forte degradação do trabalho. Esse é o contexto deste estudo, que discute o combate à violação dos direitos dos trabalhadores nessa indústria. Sindicatos e ONGs são protagonistas, utilizando o *marketing* anticorporativo entre seus principais instrumentos. Ao denunciarem práticas degradantes, afetam a imagem e as vendas das empresas e pressionam pela adoção de códigos de conduta entre os fornecedores. Mas as dificuldades são grandes, e os efeitos, diferenciados. Palavras chave: indústria do vestuário; produção internacional; sindicatos; ONGs; defesa dos direitos e das condições de trabalho

International production, working conditions and institutional activism: an essay about the apparel industry

Abstract

Globalization means particularly international production, and the apparel industry stands out, outsourcing production in areas of low wages and weak labor legislation, a process which normally generates abuses against workers. This study aims to discuss the fight for labor rights in this industry, considering the role played by trade unions and NGOs in employing anti-corporate marketing. By means of consumer awareness campaigns, they target the companies' image, and therefore press for the adoption of corporate codes of conduct along the supply chains. But difficulties are hard, and the results are diverse.

Keywords: apparel industry; international production; trade unions; NGOs; fight for

¹² Professor do Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina, integrante dos programas de pós-graduação em Economia e em Relações Internacionais dessa universidade.

E-mail: hoyedo.lins@ufsc.br

¹³ Graduada em Relações Internacionais pela Universidade Federal de Santa Catarina

E-mail: carolopes@live.com



labor rights and working conditions

JEL: F66, J81, L67

1. Introdução

Poucos debates atuais sobre a vida social não colocam em destaque a globalização, geralmente vista como sinônimo de desafios para setores produtivos, grupos sociais ou Estados nacionais e suas regiões. Embora não representem a única esfera implicada, as atividades produtivas têm grande realce nas análises, em particular as operações de empresas transnacionais, desdobradas em vários países e articuladas em processos integrados de fabricação e comercialização. Principalmente quando abrangem subcontratação internacional, tais vínculos costumam exibir marcadas desigualdades, não somente em termos tecnológicos ou organizacionais, mas sobretudo quanto ao trabalho, quer se fale em qualificação, remuneração ou condições gerais.

Esse último aspecto é o pano de fundo da problemática central deste estudo. O objetivo, mediante pesquisa bibliográfica e documental, é triplo: caracterizar a internacionalização produtiva, explorando a noção de cadeias produtivas globais; destacar os problemas referentes às condições de trabalho na indústria do vestuário (que sobressai nessa questão); discutir ações institucionais de, mais do que denúncia, efetivo monitoramento e combate de práticas que resultam em violação de direitos e degradação da situação dos trabalhadores. Medidas dessa natureza constam das agendas de dois grandes organismos internacionais, a Organização Internacional do Trabalho (OIT) e a Organização Mundial do Comércio (OMC). Não obstante, o desrespeito aos direitos e a presença de práticas degradantes permanecem na ordem do dia, e isso mobiliza sindicatos e Organizações Não Governamentais (ONGs). As iniciativas dessas instituições constituem o foco principal de atenção no estudo.

O texto está organizado como segue. Na próxima parte fala-se da internacionalização da produção industrial, particularmente no setor do vestuário. Depois se perscruta o ângulo do trabalho, nessa mesma escala e para o mesmo setor.



A regulação internacional das condições de trabalho e a atuação de sindicatos e ONGs, em defesa dos direitos dos trabalhadores, ocupam a seção seguinte. Na última parte antes das considerações finais são indicadas algumas realizações desse ativismo.

2. Produção internacional: destaque para a indústria do vestuário

Internacionalizar a produção, com reflexos na geografia industrial, é prática recorrente no capitalismo. Os determinantes dessas iniciativas podem exibir particularidades, refletindo as características dos setores envolvidos e as estratégias das empresas. Por conta disso, essa internacionalização escapa às explicações simples, embora nunca deixe de mostrar validade, na abordagem do assunto, a assertiva de Harvey (1982, p. 374), de que a “[...] a produção de configurações espaciais [...] [é] um ‘momento ativo’ da dinâmica temporal da acumulação e da reprodução social na sua totalidade.”

A internacionalização produtiva intensificou-se fortemente com a globalização, representando, aliás, um vetor desta. O movimento cresceu já nos anos 1970, quando diferentes empresas de vários países foram levadas a explorar condições mais favoráveis em outras localizações, por conta da deterioração da situação econômica em termos gerais. A busca de menores custos de produção, ligados principalmente a salários menores e a regulamentações trabalhistas frouxas ou precariamente aplicadas, presidiu grande parte das ações, em regra dirigidas ao leste e sudeste da Ásia e à América Latina (LIPIETZ, 1985).

Nas décadas seguintes, com os avanços nos transportes e comunicações e os processos de desregulamentação (comercial, financeira) em numerosos países, a internacionalização produtiva adquiriu vulto ainda maior. Nesse contexto, a literatura passou a destacar movimentos de “deslocalização” de empresas, principalmente industriais, representando o surgimento (ou fortalecimento) das chamadas empresas-rede, com a “[...] ‘desverticalização’ das grandes companhias em redes de empresas especializadas, ou o agrupamento de empresas nessas redes [...]” (CHESNAIS, 1996, p. 109). Seja na produção de forma direta, em unidades fabris



das empresas transnacionais, ou na “externalização” parcial ou integral das atividades junto a capacidades produtivas independentes, a presença de mão de obra de menor custo interfere nas decisões locacionais, notadamente entre as indústrias intensivas em trabalho.

Nas últimas décadas, intensificou-se a internacionalização produtiva traduzida em operações de cadeias globais, um processo que vem atraindo a atenção de diferentes pesquisadores (BAIR, 2005). Por cadeias globais, assinala-se, designam-se conjuntos ou redes de “[...] atividades envolvidas no *design*, na produção e na comercialização de um produto [...]” (GEREFFI, 1999a, p. 1), protagonizadas em estruturas transnacionais “[...] que ligam as atividades econômicas das firmas às redes tecnológicas, organizacionais e institucionais usadas para desenvolver, fabricar e comercializar mercadorias específicas.” (GEREFFI, 1995, p. 113). A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) considera tratar-se de arcabouço representativo de, nada menos, uma nova etapa da globalização, já que a

[...] produção, o comércio e o investimento ocorrem mais e mais como parte de cadeias globais de valor [...]. Os processos produtivos ficaram mais dispersos em termos geográficos, pois as empresas passaram a localizar cada vez mais os diferentes estágios da produção em vários países, utilizando redes de fornecedores independentes e suas próprias subsidiárias. (OECD, 2013, p. 14).

A observação de experiências concretas levou Gereffi (1994, 1995, 1999a) a tipificar dois tipos de cadeia segundo as características das empresas que exercem a liderança e a coordenação. Cadeias comandadas por produtores, presentes em setores intensivos em capital e tecnologia (aviões, veículos, computadores), são as que registram grandes fabricantes transnacionais como controladoras das atividades, desdobradas a montante (fornecedores) e a jusante (atividades de distribuição e mesmo venda final), sobressaindo a subcontratação internacional de peças e componentes em países externos ao centro do capitalismo. Cadeias comandadas por compradores têm nos grandes varejistas internacionais, nas empresas de comercialização e nos donos de marcas os protagonistas da



coordenação e do controle, com imposição das determinações produtivas em numerosas empresas que fabricam bens de consumo (com alta intensidade de trabalho) sob encomenda em países da periferia ou semiperiferia do capitalismo.

O setor de artigos do vestuário é um dos mais característicos das cadeias globais comandadas por compradores. Nas últimas décadas, essa indústria experimentou grandes mudanças em nível mundial, em termos tecnológicos e organizacionais e também na geografia da produção. Esse último aspecto tem a ver com sucessivos surtos de migração das atividades, destacando-se a proeminência da Ásia, iniciada com o Japão nos anos 1950-1960. Hong Kong, Taiwan e Coreia do Sul foram implicados nos 1970, e China continental, Sri Lanka e o sul e sudeste da Ásia, dos 1990 em diante, em *rounds* que, mais recentemente, alcançaram países como Vietnã. Foram igualmente incorporados a América Latina (México, Jamaica, Honduras), envolvendo contratos de empresas dos Estados Unidos, e o norte da África, pelo interesse de empresas européias (GEREFFI, 1999b).

Os resultados mais expressivos nas exportações dizem respeito à Ásia, no leste (China, Vietnã, Indonésia) e no sul, principalmente Bangladesh, Índia e Paquistão (FERNANDEZ-STARK; FREDERICK; GEREFFI, 2011). Sobretudo no leste asiático, o desempenho das exportações também reflete o *upgrading* logrado por vários fabricantes. Da simples montagem (costura) de produtos com insumos recebidos por meio dos vínculos de subcontratação, diversos passaram a produzir artigos completos com *design* especificado pelo comprador, tendo alguns deles atingido patamar em que, pela *expertise* alcançada, o próprio *design* é desenvolvido e produtos com marca própria são comercializados (GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003).

Entretanto, principalmente quando a produção ocorre em Zonas de Processamento de Exportações (ZPEs), predominam as atividades de montagem e a produção de artigos cujo *design* é especificado pelo comprador. Os custos de mão de obra representam um determinante básico dessa geografia industrial (também interferem fatores como taxa de câmbio, logística e infraestrutura, conforme as situações), em que pese serem bastante diversas as formas de engajamento de países e regiões na produção do vestuário em cadeias globais.



No Brasil, uma ilustração de envolvimento em relações desse tipo concerne à participação de empresa localizada no município cearense de Horizonte (a 40 km de Fortaleza) na rede da italiana Diesel, documentada em meados dos anos 2000. A empresa produzia calças com essa etiqueta, um tipo de relação que não era inédita na região: “De fábricas instaladas na periferia de Fortaleza, partem roupas e calçados de grifes de luxo como Diesel, Donna Karan e Chloé para abastecer o mercado mundial” (LIMA, 2005, p. B8). Os modelos, as especificações e os aviamentos vinham da própria Diesel; a empresa local cortava o tecido segundo especificações enviadas por e-mail, enviava as peças às costureiras, procedia à lavagem das roupas prontas (e ao “enobrecimento” de alguns modelos) e colocava aviamentos e etiquetas. Acondicionados em sacos plásticos (vindos da Diesel), os produtos seguiam para os portos de Mucuripe e Pecém, onde eram embarcados para o exterior. A vantagem da Diesel no negócio é sugerida pelo fato de, no período, o piso salarial de uma costureira cearense corresponder a 51% do preço médio de uma calça equivalente em lojas sofisticadas de São Paulo.

3. Produção internacional e condições de trabalho

As condições de trabalho representam um importante problema na produção internacional, seja esta realizada diretamente pelas grandes empresas ou mediante subcontratação e encomendas dirigidas a fabricantes e prestadores de serviços. O pano de fundo, em termos gerais, é a questão da divisão espacial do trabalho no plano mundial, tema de interesse para vários pesquisadores pelo menos desde os anos 1980, por remeter ao debate sobre as desigualdades socioespaciais de desenvolvimento em articulação com a organização industrial (LIPIETZ, 1983; MASSEY, 1984).

É de divisão espacial do trabalho que se trata nas cadeias globais, pois em suas operações coexistem processos de produção e de trabalho bastante diferenciados quanto a, por exemplo, tecnologia, remuneração e condições dos trabalhadores. Essa diversidade, observada em vários setores e segmentos industriais, permeia a miríade de vínculos que interligam atividades realizadas em



numerosos países e regiões, não surpreendendo que, entre os mais abordados aspectos da produção em redes globais, destaquem-se os efeitos nos mercados de trabalho, mormente fora das áreas centrais do capitalismo. Uma ilustração é o estudo de Shepherd e Stone (2013), elaborado no âmbito da OCDE, onde se diz que tais efeitos refletem as particularidades dos setores e (com destaque) as estratégias das empresas líderes.

O problema das condições de trabalho chama tanto mais a atenção haja vista que, em diferentes países ou regiões, o *upgrading* atingido em termos de valor agregado, nas atividades locais enfiadas em cadeias globais, não promove forçosamente melhorias no *upgrading* social, ou nas condições trabalhistas (LEE; GEREFFI; BARRIENTOS, 2011). Isso ocorre mesmo que o desenvolvimento (qualificação) dos trabalhadores represente uma condição importante para a ascensão industrial de um país ou região, como assinalam Fernandez-Stark, Bamber e Gereffi (2012). Nas palavras de Lee, Gereffi e Barrientos (2011, p. 4),

O movimento rumo a atividades de maior valor agregado é crítico, mas não leva necessariamente ao *upgrading* social, que implica melhoria nos direitos e *entitlements* dos trabalhadores e na qualidade do seu emprego. Alguns trabalhadores em redes de produção globais podem se beneficiar de salários maiores e padrões fortes de trabalho como resultado do *upgrading* econômico. Mas, para muitos outros, particularmente mulheres e trabalhadores migrantes, o *upgrading* econômico pode ser atingido pela inserção em trabalhos altamente flexíveis, desprotegidos e inseguros. Empregos pobres são também nutridos [*fuelled*] por baixa produtividade, subcontratação e disputas dos fornecedores para atender as exigências dos compradores. O progresso realizado em termos de emprego e salários pode não se estender para outras dimensões, como a liberdade de associação.

Questões dessa natureza caracterizam principalmente as práticas testemunhadas nas Zonas de Processamento de Exportações (ZPEs), que costumam abrigar atividades de fabricação inseridas em estruturas mundiais de “divisão espacial do trabalho”. A OIT define ZPEs como “[...] zonas industriais com incentivos especiais criadas para atrair investidores estrangeiros, onde materiais importados passam por algum grau de processamento antes de serem (re)exportados [...]” (ILO, 2003, p. 1). Milberg e Amengual (2008, p. 1) destacam o seu caráter de espaços regulatórios, instituídos para “[...] atrair companhias exportadoras mediante a



oferta de concessões especiais em impostos, tarifas e regulamentos”. As experiências são heterogêneas quanto à eficiência e aos reflexos econômicos, dificultando generalizações (VIRGILL, 2009), mas, em regiões como a África Subsaariana, os resultados são majoritariamente decepcionantes e autorizam críticas às iniciativas de criação dessas zonas (SPECIAL..., 2008).

Sobre o problema do trabalho, prevalece o entendimento de que, notadamente em situações asiáticas ou latino-americanas, os “[...] custos baixos do trabalho e a flexibilidade [no uso] dos trabalhadores são razões centrais para firmas estrangeiras investirem em ZPEs.” (PERMAN *et al.*, 2004, p. 7). Avaliações como a de uma recente *survey* sobre o assunto iluminam aspectos da questão em foco: “[...] a evidência sobre horas trabalhadas sugere serem comuns longos tempos de trabalho em ZPEs. Em alguns casos há evidência de que isso é compulsório e não remunerado.” (CIRERA; LAKSHMAN, 2014, p. 26).

São grandes as dificuldades também no *front* da organização dos trabalhadores, pois mostra-se árdua a luta pela sindicalização para defender melhores salários e condições de trabalho. Esses embates têm confrontado não só empresas, mas também governos, como reconhecido no âmbito da própria OIT (ILO, 2003). Especialmente agudo é o problema da discriminação de gênero quanto ao salário, já que, sobretudo em países asiáticos, é muito grande – a rigor, amplamente desproporcional – a participação feminina na força de trabalho engajada em ZPEs (KUSAGO; TZANNATOS, 1998).

Essas adversidades amplificam-se na indústria de artigos do vestuário. Envolvendo ZPEs ou não, a fabricação desses produtos em cadeias globais, na periferia ou semiperiferia do capitalismo, para empresas que encomendam ou subcontratam a produção desde países centrais, é pródiga em manifestações de precariedade do trabalho. Isso transparece em aspectos como: regulamentação da jornada de trabalho; nível de remuneração; pagamento de recessos, folgas e horas extras; observação de idade mínima para engajamento; insalubridade, com reflexos em enfermidades.

Situações em diferentes países ilustram essas questões, tanto na América



Latina, onde Honduras ganhou destaque internacional nesse assunto (NINETY..., 1997), quanto na Ásia, onde experiências como as detectadas em Shenzhen, no sul da China, ensejaram narrativas contundentes (SERVANT, 2006). Na primeira região, El Salvador e Nicarágua registram condições de trabalho, na produção de artigos do vestuário, tão ou mais adversas que em Honduras (KAUFMAN; GONZALEZ, 2001). Na Ásia, os exemplos chineses estão longe de esgotar o que há de situações problemáticas para os trabalhadores dessa indústria.

De fato, outro país asiático que chama a atenção nesses termos é a Índia. Isso é verdade mesmo nos segmentos mais organizados da indústria do vestuário, incluindo fábricas de diferentes tamanhos e instalações na forma de *workshops* que empregam dez trabalhadores ou mais (SURVEYING..., 2014). Pesquisa realizada na região metropolitana de Délhi, entre 2012 e 2014, mostra que a esmagadora maioria desses trabalhadores não tem contrato de trabalho e que mais da metade enfrenta jornadas diárias superiores a 10 horas, em vários casos (sobretudo em grandes empresas) de 13 a 16 horas, com horas extras nem sempre pagas ou com pagamento aquém do estipulado. A sindicalização, quando existe, é mínima.

Especialmente difícil é a situação nas categorias mais vulneráveis dessa indústria, assimiladas ao que a referida pesquisa identifica como segmentos periféricos (THE OPPRESSIVE..., 2014). Trata-se de: trabalhadores que operam coletivamente em instalações próprias, com especialização em certas atividades; unidades com menos de dez trabalhadores que realizam numerosas e diferentes tarefas para contratantes; pessoas que, individualmente e em domicílio, efetuam tarefas simples e repetitivas (na maioria mulheres, e com a pior remuneração). A maior parte carece de contratos formais, padece de rendimentos muito baixos e tem a saúde em situação de risco com frequência. Informação eloquente é que, nesses segmentos, a remuneração média das atividades voltadas ao mercado internacional é 28% inferior à das atividades para o mercado doméstico.

As adversidades são mais dramáticas, em muitos casos, quando se trata de produção do vestuário em ZPEs. A já mencionada pesquisa de Perman *et al.* (2004), realizada em países asiáticos (Bangladesh, China, Sri Lanka) e latino-americanos



(República Dominicana, Haiti, Honduras, México), detectou problemas para os trabalhadores dessa indústria que abrangiam discriminação de gênero, excesso de horas trabalhadas, riscos para a saúde e segurança e repressão à sindicalização (inclusive com demissões em casos de adesão). Isso condiz com o sentido das ZPEs para essa indústria, de um modo amplo:

Baixos custos de trabalho e flexibilidade dos trabalhadores são razões chaves para firmas estrangeiras investirem em ZPEs. Além de incentivos financeiros, como suspensão temporária de impostos e importações *duty free* de matérias primas, os governos também procuram atrair investidores estrangeiros para ZPEs pela oferta de uma estrutura regulatória frouxa no tocante a direitos sociais e trabalhistas. (PERMAN *et al.*, 2004, p. 7).

Em certas situações, essas condições de trabalho exibem níveis particularmente altos de precariedade e constrangimento. Em Sri Lanka, por exemplo, opressão, insultos e assédio marcam o cotidiano do trabalho feminino nessas atividades.

A rápida absorção de jovens mulheres de Sri Lanka em empregos formais nas ZPEs tem provocado sofrimento para as mulheres no local de trabalho, em nível social e na vinculada subordinação de gênero. Trabalhadores do sexo feminino no setor do vestuário têm status geralmente baixo e são frequentemente chamados de “*Juki Girls*” – nome depreciativo derivado de uma marca popular de máquina de costura [...] (HANCOCK; MIDDLETON; MOORE, 2009, p. 7).

É significativo, considerando-se as condições de trabalho nas indústrias globais – especialmente na produção do vestuário –, que tenham surgido iniciativas como o *Better Work*, um programa criado por parceria entre a OIT e a *International Finance Corporation*, um braço do Banco Mundial. No rol de países envolvidos figura a Nicarágua, onde a fabricação de artigos do vestuário cresceu fortemente, com grande presença de empresas coreanas e taiwanesas, sendo os Estados Unidos o destino principal das vendas (BAIR; GEREFFI, 2013). Contudo, na Nicarágua ou em outros países implicados da mesma maneira nessa indústria (Sri Lanka, Bangladesh, Lesoto), a melhoria no trabalho ocupa um lugar apenas secundário na busca da



competitividade em iniciativas governamentais, segundo Fernandez-Stark, Frederick e Gereffi (2011). Isso representa, em si, um grande problema, pois promover o trabalho sem uma participação decisiva do setor público mostra-se pouco eficaz, como dizem Mayer e Gereffi (2010), e tal situação prevalece nas experiências repertoriadas na maioria desses países.

Assim, não surpreende que a produção de artigos do vestuário inspire manchetes como “The factories of lost children” (WEBER, 2006) e “Clothed in misery” (ANDERSON, 2013), sobre incidentes em fábricas de roupas em Bangladesh. A primeira refere-se a incêndio ocorrido em novembro de 2000, com muitas crianças de 10 a 14 anos entre as dezenas de vítimas. A segunda diz respeito ao desabamento de um complexo fabril, em abril de 2013, que resultou em numerosas mortes. Esses episódios engrossam uma considerável lista de tragédias, algumas praticamente antevistas por inspeções rotineiras que advertiram (inutilmente) sobre os riscos. Anderson (2013) situa esse tipo de ocorrência no histórico movimento da indústria em questão na busca por trabalhadores e ambientes representativos de menores custos. Esse processo rima, além de uma disseminação ampla do “fato” industrial, com dramáticos infortúnios para a implicada esfera do trabalho.

4. Pela dignidade do trabalho: ativismo em sindicatos e ONGs

Em diferentes países, a precária situação do trabalho industrial reflete a permissividade incrustada nas próprias legislações trabalhistas, não raramente tornadas instrumentos para atrair investidores estrangeiros. Além disso, as regras nacionais mostram-se diferentes com respeito a questões como idade mínima para contratação, razão pela qual algumas instituições voltadas aos problemas trabalhistas, no plano internacional, concedem destaque à uniformização desses dispositivos nas suas agendas.

A principal dessas instituições é a OIT, com existência quase centenária e trajetória de funcionamento expressa em numerosas convenções e recomendações sobre a proteção e a defesa dos direitos trabalhistas. Esse órgão tem no seu corpo



executivo representantes de governos, empregadores e trabalhadores, com atuação por meio de normativas e resoluções oriundas de deliberações tripartites. As convenções – subdivididas em fundamentais¹⁴ e de governança¹⁵ – não são, porém, compulsoriamente ratificadas pelos países membros.

Outra importante instituição é a Organização Mundial do Comércio (OMC), cujas operações iniciaram-se em janeiro de 1995 com a conversão do GATT (sigla em inglês para Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, de 1947). Mas sua atuação nesse assunto é indireta, envolvendo combate às práticas desleais de comércio, implantação de “cláusula social” e rechaço ao rebaixamento das condições de trabalho para comprimir custos (*dumping social*). As condições e os direitos trabalhistas são encarados pelo ângulo das relações econômicas internacionais, em particular pelo que representam para a concorrência (QUEIROZ, 2007). Assim, a razão humanitária ou social tende a ser eclipsada pela razão econômica, o que não impede, necessariamente, resultados em dignificação do trabalho e humanização das relações laborais.

Nesse contexto, sindicatos e entidades como Organizações Não Governamentais (ONGs) intervêm com destaque na defesa dos direitos trabalhistas e no combate à degradação das condições de trabalho, em nível internacional. As segundas, com crescente presença e múltiplas formas de atuação em diversos setores (PADRON, 1987), são definidas de várias maneiras, conforme os autores (BAGCI, 2007; LYRA, 2005). Mas costuma-se ressaltar-lhes o atributo de serem agrupamentos voluntários de cidadãos, com diversas escalas e abrangências, sem fins lucrativos e pertencentes à esfera privada, com envolvimento em diferentes causas sociais e objetivos diversificados.

No tocante às condições de trabalho na indústria do vestuário, a atuação dos sindicatos e ONGs que se ocupam do problema insere-se num tipo de ativismo que não deixa de recorrer à investigação acadêmica ou de ser influenciado por esta.

¹⁴ Podem ser obtidas em: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---ilo-islamabad/documents/policy/wcms_143046.pdf

¹⁵ Relação disponível em: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_115984.pdf



Pesquisas sobre cadeias de produção globais, por exemplo, têm inspirado ações de “formação” de trabalhadores, conscientizando-os sobre a posição que ocupam nessas redes e fortalecendo a sua capacidade de reivindicação (QUAN, 2008).

[...] a pesquisa sobre cadeias globais de mercadorias (CGM) vem sendo utilizada nas estratégias de componentes muito distintos – ONGs, como grupos anti *sweatshops* que promovem campanhas de ‘roupas limpas’ e organizações que amparam outras formas de ativismo de consumidor [...]. Com base em vários casos bem divulgados de abusos de trabalho, em fábricas de artigos de vestuário estadunidenses, latino-americanas e asiáticas que produzem para marcas de roupas bastante conhecidas, grupos de estudiosos e consumidores na América do Norte e na Europa concentraram-se no problema de como promover direitos trabalhistas, condições seguras de trabalho e salário digno em indústrias globais dominadas por grandes compradores poderosos e *footloose*, de um lado, e caracterizadas por uma força de trabalho largamente sem poder e geralmente invisível para o consumidor, de outro [...]. Um significativo impulso foi a criação de *accountability* em indústrias globais, reivindicando a responsabilidade das firmas líderes sobre o que ocorre nas fábricas de seus fornecedores e subcontratados em nível mundial, mesmo quando, como é tipicamente o caso nessa indústria, essas firmas não tenham relações patrimoniais com as que lhes atendem os pedidos. (BAIR, 2005, p. 161).

O envolvimento de sindicatos e ONGs na defesa dos direitos dos trabalhadores e no combate ao caráter precário do trabalho, em diferentes atividades industriais, pertence ao que Gereffi, Garcia-Johnson e Sasser (2001) denominam “novo ativismo global”. O marco amplo é o que se pode chamar de “governança privada”, que floresceu neste contexto:

À medida que firmas, redes de produção e mercados transcenderam os limites nacionais, os sistemas públicos (governamentais) de governança econômica instalados na unidade do Estado-nação tornaram-se inadequados para regular uma economia global crescentemente fragmentada e *footloose*. (MAYER; GEREFFI, 2010, p. 1).

Desse modo,



Frustrados com a incapacidade das instituições governamentais para responder ao desafio da governança, muitos ativistas sociais e grupos de trabalhadores voltaram-se [...] para campanhas de pressão dirigidas às corporações e outras estratégias de uso da pressão do mercado para regular o comportamento dos produtores. (*Op cit.*, p. 2).

Basicamente almeja-se, com essas iniciativas, a adoção pelas grandes empresas de códigos de conduta representativos de condições mais dignas de trabalho. Contemplam-se melhorias em todas as atividades, desdobradas internacionalmente, haja vista que a incidência buscada é ampla, projetando-se sobre fornecedores e subcontratados. Um instrumento básico são as certificações, recobrando a criação e aplicação de princípios e regras e o acompanhamento e monitoramento das práticas. Com efeito, os códigos de conduta tornaram-se uma importante área de atuação do movimento sindical internacional, sob o signo das interações com entidades como ONGs e sem deixar de refletir a influência de diferentes movimentos sociais (O'BRIEN, 2000). Observe-se que, assim procedendo, os sindicatos ampliam e intensificam um modo de atuação registrado, pelo menos, desde os anos 1970 (FAIRBROTHER; HAMMER, 2005), mas que agora – com a globalização – enfrenta desafios formulados por Ewing (2001, p. 40) da seguinte maneira: “Sindicatos e sindicalistas deparam-se com duas ameaças inter-relacionadas: uma, de governos hostis, outra, de corporações globais predatórias.”

O setor do vestuário sobressai nessas investidas de “governança privada” (GEREFFI, 2005). Um alvo maior das iniciativas é o próprio lucro das empresas, dependente da “validação social da mais-valia”, quer dizer, do consumo. Assim, o consumidor constitui-se, nas ações de “governança privada”, no destinatário principal das estratégias e dos movimentos de *marketing* anticorporativo, denunciador de práticas empresariais imorais e degradantes. A lógica subjacente é que, prejudicando a imagem, a divulgação das condutas tende a afetar os resultados comerciais e financeiros, pressionando por mudanças efetivas. A mobilização de massas de consumidores, por amplas campanhas de boicote à aquisição de mercadorias fabricadas em condições aviltantes, é o instrumento básico dessas práticas.

Quatro instituições com atuação nesses termos merecem realce, em razão do



seu desempenho.

Uma dessas instituições é a *Global Exchange*, ONG fundada nos Estados Unidos em 1988, cujo objetivo é despertar a consciência geral sobre os reflexos sociais da transferência de processos produtivos dos grandes centros mundiais para países com mão de obra abundante, pouco qualificada e de menor custo relativo. Vendo-se como instituição internacional de defesa dos direitos humanos e promotora de justiça social, econômica e ambiental, sua atuação visa o “empoderamento” local dos seus integrantes, tendo como base a educação/formação dirigida à conscientização (Cf. <http://globalexchange.org/mission>). Sua agenda é ampla e diversificada, mas as operações de agentes estadunidenses – governo, empresas – são o alvo principal do combate às injustiças e das tentativas de descortinar alternativas de ação. Devido ao forte envolvimento de corporações daquele país em denúncias de violações de direitos sociais e trabalhistas – ao menos pelo que fazem seus fornecedores e subcontratados, implicando responsabilidade compartilhada – , e também à influência do consumo interno, nos Estados Unidos, no comportamento do mercado internacional, a *Global Exchange* é um importante protagonista das investidas institucionais por melhores condições de trabalho.

A *Global Labour Rights* é outra instituição muito atuante com respeito aos problemas em foco. Criada nos Estados Unidos em 1981, e oficialmente denominada *Institute for Global Labour and Human Rights*, essa ONG tem o eixo da sua atuação sugerido nesta frase do seu *website*: “Se as marcas podem ser protegidas por leis escoradas em sanções, por que razão os seres humanos que produzem essas vestimentas não podem ter proteções legais similares?” (Cf. <http://www.globallabourrights.org/about>). Considerando os direitos laborais como direitos humanos, a instituição tem na promoção e defesa destes o seu objetivo básico, no plano internacional. Para tanto, mobiliza advogados experientes e aptos a prestar apoio profissional a trabalhadores que, em condições precárias, produzem para o mercado estadunidense. Merecedora de referências em publicações de grande divulgação, como o livro de Klein (2002), sua atuação procura dar



visibilidade internacional aos problemas e aos encaminhamentos experimentados, tentando disseminar e fortalecer as reivindicações tanto por salários mais dignos e ambientes de trabalho menos degradados, como pela livre associação e organização dos trabalhadores.

A *Social Watch*, surgida no Uruguai em 1995, consiste numa associação ou rede de ONGs e de outros grupos da sociedade civil cujas operações articulam-se em torno do combate à pobreza e à discriminação nas suas várias formas, incluindo o racismo (Cf. <http://www.socialwatch.org>). O objetivo mais geral é lograr uma maior igualdade em termos societários. Os numerosos grupos e organizações nacionais (contam-se às centenas, em muitos países) que integram a rede constituem *watchers*, pilares de uma grande estrutura que atua em conscientização popular pela divulgação de informações até as esferas locais. A engrenagem compreende: secretariado internacional, principal instância executiva; comitê de coordenação, órgão político chave – com membros representativos das regiões alcançadas no mundo todo – ; assembleia geral, plano representativo do ápice da governança, com reuniões bienais ou trienais. As organizações e grupos que formam a base da *Social Watch* definem, com sua participação, a abrangência e a eficácia das operações.

A *Clean Clothes Campaign*, criada na Holanda em 1989, também é uma associação de instituições, incluindo ONGs e sindicatos (Cf. <http://www.cleanclothes.org/>). Sua presença internacional é limitada a dezesseis países europeus, embora coopere com instituições similares nos Estados Unidos, no Canadá e na Austrália. A atuação é bem definida: trata-se de fiscalizar as atividades da indústria do vestuário, zelando pela observação dos direitos trabalhistas e as condições de trabalho. Entendendo que a opinião pública representa um importante instrumento na busca de seus objetivos, a *Clean Clothes Campaign* privilegia a *advocacy* e a conscientização e mobilização popular. O intuito é transformar o comportamento dos consumidores e, com isso, melhorar as condições de trabalho no chão de fábrica. Embora a incidência direta seja européia, a abrangência esperada é mundial, pois toda a cadeia produtiva – unidades fabris, empresas que gerenciam marcas, comércio de varejo – é considerada responsável pelos direitos trabalhistas



e condições de trabalho. Assim, dezenas de instituições parceiras, operando em diferentes países, identificam problemas e objetivos locais e ajudam a desenhar estratégias de apoio aos trabalhadores, na luta por condições dignas.

5. Repercussões do ativismo

As certificações têm papel central no ativismo em defesa dos direitos trabalhistas e no combate à degradação do trabalho em indústrias globais, como se falou. Sua origem são as mencionadas ações de sindicatos e ONGs na divulgação das condições de trabalho, ameaçando comprometer a imagem corporativa e as marcas, com reflexos nas vendas e na lucratividade. De fato:

Certificações baseadas em questões de trabalho emergiram em resposta à exposição promovida contra companhias detentoras de marcas *top* que usam fabricantes e subcontratados internacionais, como Wal-Mart Stores em Honduras e Bangladesh, The Walt Disney Company no Haiti, Mattel na China, Nike na Indonésia, J. C. Penney Company e Kmart Corporation na Nicarágua e Liz Claiborne Inc. e Gap Inc. em El Salvador. Os abusos mais típicos incluíam salários extremamente baixos, uso de trabalho infantil, mau tratamento de trabalhadores do sexo feminino e supressão de sindicatos. (GEREFFI; GARCIA-JOHNSON; SASSER, 2001, p. 58).

As certificações vinculam-se à adoção de códigos de conduta que representam, por exemplo, proibição de trabalho infantil e trabalho forçado, remuneração não inferior ao salário mínimo local e recusa a qualquer tipo de discriminação no ambiente de trabalho. Tornados desde os anos 1990 um instrumento principal no combate à violação de direitos e às práticas aviltantes (KEARNEY; GEARHART, 2005), esses códigos foram providenciados por empresas como Levi Strauss & Co., Liz Claiborne, Nike, Reebok e Gap Inc., que encaminharam as regulamentações aos respectivos fornecedores para aplicação. Mas ações diretas de grandes empresas também ocorreram em alguns casos: em meados dos anos 1990, com a divulgação das condições de trabalho em fornecedores de El Salvador, a Gap Inc. tentou “[...] engajar líderes sindicais, religiosos e acadêmicos locais como monitores independentes que se reuniriam regularmente com trabalhadores para ouvir reclamações, investigar problemas e examinar os registros.” (KAUFMAN;



GONZALEZ, 2001, S.p.).

A Levi Strauss & Co. sobressaiu na adoção de códigos de conduta corporativos. No começo da década de 1990, percebendo práticas que evocavam trabalho escravo em fornecedores estrangeiros, a empresa foi pioneira no uso desse tipo de código, dirigido ao gerenciamento ético e dos direitos trabalhistas nas interações em escala de cadeia. A iniciativa foi depois adotada por outras corporações, como Nike e Reebok, com disseminação entre empresas transnacionais (KOLK; TULDER; WELTERS, 1999). Seu uso representa oportunidade de diálogo, entre os atores sociais, sobre a responsabilidade em termos de conduta ética, regulamentação e fiscalização. Assim, mesmo que decorrentes de pressão social, esses códigos têm importância na evolução de interações construtivas envolvendo até acionistas corporativos e órgãos de governo, além dos próprios organismos internacionais que os promovem.

Mas a escalada gerou controvérsias em torno do efetivo significado dos códigos. Ganhou corpo a visão de que, instituídos por corporações ou associações de empregadores, representam, antes de tudo, tentativas de antecipação às ações fiscalizadoras: a pretensão básica seria minimizar os impactos ou resguardar a imagem das marcas contra ataques às relações corporativas com fornecedores localizados fora do centro do capitalismo. Note-se que as corporações costumam argumentar não ser responsáveis pelo comportamento desses fornecedores, uma posição fortemente contestada por sindicatos e ONGs, que apontam existir responsabilidade solidária nesses casos.

Portanto, apesar da importância e proliferação, os códigos de conduta não ficaram ao largo da apreciação crítica. As boas intenções sociais e o sentido de justiça que lhes parecem inerentes não significam blindagem contra a presença de interesses distantes da promoção do bem comum. Com efeito, não poucas vezes tais códigos são utilizados como estratégias de *marketing* e relações públicas de marca, para influenciar agências reguladoras, sindicatos, ONGs, concorrentes, fornecedores, acionistas e até a esfera que dá sentido ao funcionamento das empresas: o consumo, representando vendas, faturamento e base para acumulação.



De todo modo, esses códigos têm importância para a verificação das condutas dos empregadores e a informação da opinião pública. Ademais, construir imagens, com divulgação da adesão aos princípios dos códigos, significa “compromisso” cujo rompimento há de ter consequências. Se a violação de direitos internacionalmente reconhecidos e socialmente aceitos já compromete as corporações implicadas, pelo que representa para a imagem, infringir disposições voluntariamente adotadas pode se revelar quase catastrófico: descumprir as próprias normas representa grande risco, para as corporações e suas marcas, de perda de credibilidade junto aos consumidores, com reflexos no faturamento.

Outra importante ilustração de uso de código de conduta corporativo refere-se à Nike Inc., que assumiu em poucas décadas uma posição de liderança em *design*, distribuição e *marketing* na indústria de calçados esportivos, expandindo suas atividades para o setor vestuarista. A terceirização produtiva caracteriza a sua trajetória desde o início, sendo a localização dos fabricantes fornecedores definida por sucessivas “descobertas” de legislações trabalhistas mais flexíveis, salários mais baixos e mão de obra mais numerosa.

Foram primeiramente exploradas as possibilidades do Japão, mas logo depois a empresa voltou-se para países como Coreia do Sul, Tailândia, China e Taiwan. Posteriormente, com o crescimento econômico e o aumento dos salários em alguns desses países, ocorreu projeção no sudeste da Ásia, rumo à Indonésia e ao Vietnã. Enquanto as atividades “nobres” da cadeia produtiva – concepção de produtos, *design*, estratégias de comercialização – aconteciam na sede da corporação (CHESNAIS, 1996), a manufatura, no começo dos anos 2000, tinha lugar em mais de 700 estabelecimentos, empregando cerca de 500 mil trabalhadores em 51 países. O quadro de funcionários diretos não ultrapassava 23 mil assalariados, a grande maioria em postos nos Estados Unidos (LOCKE, 2002).

O perfil da sua rede de fornecedores, que no segmento vestuarista costuma produzir, em vários casos, também para concorrentes da Nike, e a curta duração dos contratos, refletindo elevada variação nas tendências devido à volatilidade nas preferências dos consumidores, representam menor possibilidade de imposição de



códigos de conduta sobre os fabricantes. Para a empresa, isso a isentaria de responsabilidade social na fabricação de seus produtos, ou ao menos reduziria tal aspecto (LOCKE, 2002). Os ativistas, entretanto, discordam frontalmente dessa desobrigação (ou abrandamento), fato que, combinado à presença mundial da marca, fez do movimento anti Nike um símbolo da luta contra as desigualdades sociais na globalização e contra a degradação do trabalho. A campanha em oposição à Nike parece ter sido “[...] a mais divulgada e mais tenaz das campanhas baseadas em marcas.” (KLEIN, 2002, p. 393).

Denúncias de baixos salários, condições de trabalho precárias e violações de direitos entre os fornecedores já ocorriam nos primeiros anos da empresa. Contudo, a situação agravou-se consideravelmente na década de 1990, em razão de notícias sobre trabalhadores mal remunerados na Indonésia, sobre trabalho infantil no Camboja e no Paquistão e sobre situações verdadeiramente dramáticas, envolvendo inclusive horas extras forçadas, na China e no Vietnã.

A experiência de maior repercussão internacional, ensejando intensas campanhas internacionais, foi a da Indonésia. No início dos anos 1990, seis estabelecimentos produziam nesse país para a Nike, empregando mais de 25 mil pessoas, sendo quatro dessas fábricas pertencentes a fornecedores coreanos, um caso típico de distanciamento formal entre a grande corporação e a mão de obra fabril. O foco das críticas, corrosivas e de grande repercussão, eram os baixíssimos salários praticados, numa agressão à legislação que o próprio governo da Indonésia permitia, atendendo às solicitações dos fabricantes. Inicialmente, a Nike negou qualquer responsabilidade, alegando serem as fábricas de propriedade de contratados independentes. De fato, a *Global Labour Rights* citou em relatório uma declaração da porta-voz da corporação nestes termos, feita em 1997 a propósito de situação semelhante no Vietnã: “Qual é a responsabilidade da Nike? Estas fábricas não são nossas”¹⁶.

Essas violações de direitos na Indonésia (e em outros países asiáticos) foram

¹⁶ Cf. <http://www.globallabourrights.org/press/from-nikes-pr-missteps-a-lesson-for-loblaw>



alvo, como se falou, de contundentes campanhas. Diversos foram os relatórios sobre o assunto, elaborados por instituições como a *Global Exchange*, entre eles o intitulado *Still waiting for Nike to do it*, de maio de 2001. Nesse documento ressaltava-se a discrepância entre a retórica da empresa, quanto ao combate do caráter precário das condições laborais em seus fornecedores, e a realidade observada através de fiscalizações, inspeções e relatos de trabalhadores¹⁷.

Mas o espírito anti Nike não transparece só em grandes campanhas organizadas por instituições com atuação internacional. Um processo local, iniciado na área do Bronx, em Nova York, foi capaz de afetar o departamento de relações públicas da corporação, segundo narrativa de Klein (2002). O pano de fundo é a importância atribuída aos guetos e subúrbios dos Estados Unidos no *marketing* e *branding* da Nike, coerente com o fato de que muitos consumidores de seus produtos são jovens desses ambientes, fãs de atletas bem sucedidos cujas figuras estampam suas propagandas e de *rappers* que vestem e calçam produtos Nike em *shows* e capas de CDs.

Indignado com o bombardeio do *marketing* sobre jovens cujos pais não podiam pagar por artigos Nike, um assistente social decidiu informar aos frequentadores do centro comunitário em que trabalhava sobre como se fabricavam os tão desejados calçados e roupas: trabalhadores indonésios recebiam dois dólares diários em média, e calçados esportivos adquiridos nos Estados Unidos por preços entre 100 e 180 dólares eram fabricados ao custo aproximado de 5 dólares. Canalizando a atenção dos jovens para problemas do seu cotidiano, a iniciativa também procurou conscientizá-los sobre a responsabilidade de corporações como a Nike pelo desemprego amargado por diversos pais e outras pessoas nos Estados Unidos, até na própria vizinhança.

O efeito foi tamanho que vários adolescentes e jovens enviaram cartas de indignação à empresa, inclusive pedindo ressarcimento tendo em vista a diferença exorbitante entre os preços de venda e os custos de produção dos artigos

¹⁷ Cf. <http://www.globalexchange.org/sweatfree/nike/stillwaiting>



comprados. Ao receberem apenas respostas formais do departamento de relações públicas da Nike, reagiram de modo inusitado: dirigiram-se à *Nike Town* da Quinta Avenida, em Nova York, e jogaram na porta do estabelecimento sacos contendo pares de tênis antigos, de vários modelos da marca, como forma de protesto. O clima foi assim noticiado, no calor dos acontecimentos:

Dúzias de jovens de 11 *settlement houses* na cidade planejam despejar seus Nikes velhos na loja para protestar contra o que dizem ser a dupla exploração dos pobres praticada pela empresa. Eles são parte de um crescente movimento que critica a Nike por sub-remunerar trabalhadores em fábricas asiáticas [...] enquanto cobra de adolescentes *style-setting* mais de US\$ 100 pelos calçados. (GONZALEZ, 1997, S.p.)

Representando o que parece ter sido a primeira manifestação de ativismo do principal público alvo da Nike, o acontecimento repercutiu fortemente na corporação. A razão não era fortuita. A cobertura midiática dada ao episódio prometia influenciar as decisões de consumo de parcelas da opinião pública, e isso não deixou de gerar inquietações.

Essa mobilização representa manifestação, em nível local, de processo que, conforme abordado neste trabalho, adquiriu a forma de uma maré montante internacional: denúncias de práticas abusivas e defesa de condições dignas de trabalho, no bojo de alianças interinstitucionais entre, notadamente, sindicatos e ONGs, voltadas para problemas agravados no período atual da trajetória do capitalismo (ANNER; EVANS, 2005; GALLIN, 2000). Cabe assinalar, entretanto, com respeito a tais alianças, que a articulação e a convivência de sindicatos e ONGs em torno dessas questões são crivadas de tensões e críticas de parte a parte, tendo em vista as diferenças de enfoque e as discordâncias, e mesmo, em certas situações, por conta da desconfiança (BRAUN; GEARHART, 2005; COMPA, 2005; SIMPKINS, 2005). Exercitando a crítica, também se argumenta, neste caso mirando especificamente as ONGs, que essas campanhas internacionais têm efeitos limitados por visarem muito mais o mercado (comprometimento das marcas e vendas) e muito menos a política (LIPSCHUTZ, 2005).

Seja como for, considera-se estimulante a postulação de Evans (2000) sobre



essas relações institucionais, de que redes internacionais desse tipo – contemplando, a rigor, assuntos diversos, da economia à cultura, passando por comércio e meio ambiente, entre outros – impulsionam uma “globalização desde abaixo”. São esforços que se contrapõem aos interesses “hegemônicos”, das corporações e elites transnacionais, ideologicamente dominantes e com habilidade e desenvoltura na outorga de recompensas materiais e na imposição de sanções. Com efeito, os agentes dessa “outra globalização”

[...] utilizam redes globais e ideologias para mudar o equilíbrio de poder no nível local em favor dos despossuídos. Eles provavelmente não são capazes de derrubar o aparato inteiro, mas constituem desafios aos “negócios realizados como sempre” no plano tanto global como local, e são, nesse sentido, “contra hegemônicos”. (EVANS, 2000, p. 231).

6. Considerações finais

Na globalização, boa parte da dinâmica produtiva e comercial ocorre em estruturas de cadeias globais exibindo abrangente “divisão espacial do trabalho”. Atividades em diferentes países ou regiões acabam articuladas em processos integrados e hierarquicamente organizados e coordenados, salpicados de desigualdades quanto aos níveis de qualificação dos trabalhadores, às remunerações e às condições de trabalho, entre outros aspectos.

Tanto na produção diretamente realizada, em fábricas de grandes empresas transnacionais, como na subcontratação junto a fabricantes formalmente independentes, a presença de mão de obra de menor custo costuma exercer um papel central na localização e determinação dos vínculos produtivos, especialmente nas indústrias intensivas em trabalho. A compressão dos custos, imposta pela acirrada concorrência, tem o sentido de palavra de ordem. Tudo isso se expressa, em diferentes circunstâncias e experiências, em grande adversidade para os trabalhadores, cujas condições tendem a sofrer um rebaixamento.

Embora instituições como a OIT atuem na proteção dos direitos e no combate à degradação das condições de trabalho, os problemas observados em diferentes



países e regiões fizeram crescer o ativismo incrustado na atuação de sindicatos e ONGs com presença mundial. Denunciando, expondo, monitorando e – com campanhas objetivando influenciar as decisões de consumidores nos países mais ricos – ameaçando, de algum modo, os próprios resultados das atividades corporativas, essas instituições lograram resultados como a aplicação de códigos de conduta (mirando um maior respeito aos direitos trabalhistas e o rechaço a práticas de trabalho degradantes) junto a fornecedores de grandes empresas, donas de marcas famosas, na indústria do vestuário.

Não se deve, todavia, perder de vista os limites desse ativismo. Quando a compressão dos custos representa convergência de interesses de donos de fábricas na periferia e semiperiferia do capitalismo, de governantes desses países e de gestores de grandes corporações internacionais, o combate às adversidades amargadas pelos trabalhadores constitui um desafio formidável. Mesmo que na opinião pública ocorram reações às denúncias, com reflexos no consumo, os efeitos parecem mostrar-se mais ou menos localizados no tempo e no espaço. E quando as campanhas resultam em normas mais rígidas e restrições aos abusos em certos ambientes, a grande mobilidade do capital que tipifica a globalização pode assegurar rapidez nas mudanças dos locais de produção e manutenção dos benefícios propiciados por legislações trabalhistas frouxas (ou ignoradas) e níveis salariais aviltantes. O ativismo não é capaz de marcar presença todo o tempo em todos os lugares com a mesma intensidade.

Obstáculo maior refere-se à política local. Governantes desejam não repelir, e sim atrair atividades industriais, algo irresistível em países pobres. Assim, resistem em promover as condições de trabalho, temendo a saída de fabricantes para ambientes institucionais que assegurem os menores níveis possíveis de custos. Isso tende a significar condescendência com os abusos e timidez, para não dizer recusa (mesmo velada), na execução de medidas que promovam o trabalho e o *upgrading* social. A importância e a necessidade das iniciativas de sindicatos e ONGs com respeito ao problema não são arranhadas nessas circunstâncias, mas a eficácia se revelará tanto maior na medida em que sejam logradas interlocuções frutíferas e



consequentes com os aparatos governamentais desses países.

Referências bibliográficas

ANDERSON, M. T. Clothed in misery. *The New York Times*, April 29th, 2013. Obtido em: <http://www.nytimes.com/2013/04/30/opinion/bangladeshs-are-only-the-latest-in-textile-factory-disasters.html?pagewanted=all&r=0&pagewanted=print> Acesso em: 5/7/2014.

ANNER, M.; EVANS, P. Building bridges across a double divide: alliances between US and Latin American labor and NGOs. In: EADE, D.; LEATHER, A. (Eds.). *Development NGOs and labor unions: terms of engagement*. Bloomfield: Kumarian Press, 2005, p. 33-50.

BAGCI, C. Historical evolution of NGOs: NGO proliferation in the Post-Cold War era. *Turkish Weekly*, S. p. Aug. 28th, 2007. Obtido em: <http://www.turkishweekly.net/article/222/> Acesso em: 10/10/2013.

BAIR, J. Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. *Competition & Change*, v. 9, n. 2, p. 153-180, June 2005.

BAIR, J.; GEREFFI, G. *Better work in Central America: assessing the opportunities for upgrading in Nicaragua's apparel sector*. The University of Manchester, Research Programme "Capturing the Gains", Feb. 2013. (Working Paper 17). Obtido em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2237473 Acesso em: 15/7/2014.

BRAUN, R.; GEARHART, J. Who should code your conduct? Labor union and NGO differences in the fight for workers' rights. In: EADE, D.; LEATHER, A. (Eds.). *Development NGOs and labor unions: terms of engagement*. Bloomfield: Kumarian Press, 2005, p. 203-221.

CHESSAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.

CIRERA, X.; LAKSHMAN, R. The impact of export processing zones on employment, wages and labour conditions in developing countries. *3ie Systematic Review*, n. 10. London: International Initiative for Impact Evaluation (3ie), 2014.

COMPA, L. Labor unions, NGOs, and corporate codes of conduct. In: EADE, D.; LEATHER, A. (Eds.). *Development NGOs and labor unions: terms of engagement*. Bloomfield: Kumarian Press, 2005, p. 241-248.

EVANS, P. Fighting marginalization with transnational networks: counter-hegemonic globalization. *Contemporary Sociology*, v. 29, n. 1, p. 230-241, 2000.



EWING, K. Trade union rights in the Twenty-first Century. *WorkingUSA*, v. 5, n. 1, p. 19-42, 2001.

FAIRBROTHER, P.; HAMMER, N. Global unions: past efforts and future prospects. *Relations Industrielles/Industrial Relations*, v. 60, n. 3, p. 405-431, 2005.

FERNANDEZ-STARK, K.; FREDERICK, S.; GEREFFI, G. *The apparel global value chain: economic upgrading and workforce development*. Durham: Duke University Center on Globalization, Governance and Competitiveness, Nov. 2011. Obtido em: http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-11-11_CGGC_Apparel-Global-Value-Chain.pdf Acesso em: 10/7/2014.

FERNANDEZ-STARK, K.; BAMBER, P.; GEREFFI, G. *Upgrading in global value chains: addressing the skills challenge in developing countries*. Durham: Duke University Center on Globalization, Governance and Competitiveness, Sep. 2012. (OECD Background Paper). Obtido em: http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2012-09-26_Duke_CGGC_OECD_background_paper_Skills_Upgrading_inGVCs.pdf Acesso em: 22/7/2014.

GALLIN, D. *Trade unions and NGOs: a necessary relationship for social development*. Geneva: United Nations Research Institute for Social Development, June 2000. Obtido em: [http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/%28httpAuxPages%29/5678DFBA8A99EEB780256B5E004C3737/\\$file/gallin.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/%28httpAuxPages%29/5678DFBA8A99EEB780256B5E004C3737/$file/gallin.pdf) Acesso em: 08/07/2015.

GEREFFI, G. The organization of buyer-driven global commodity chains: how U.S. retailers shape overseas production networks. In: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (Eds.). *Commodity chains and global capitalism*. London: Greenwood Press, 1994, p. 95-122.

GEREFFI, G. Global production systems and Third World development. In: STALLINGS, B. (Ed.). *Global change, regional response: the new international context of development*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995, p. 100-142..

GEREFFI, G. *A commodity chains framework for analyzing global industries*. Durham: Duke University, Aug. 1999a. Obtido em: <http://www.azc.uam.mx/socialesyhumanidades/06/departamentos/relaciones/Pdf.%20De%20curso%20de%20MESO/Gereffi%201999.pdf> Acesso em: 10/7/2014.

GEREFFI, G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, v. 48, p. 37-70, 1999b.

GEREFFI, G. *The new offshoring of jobs and global development*. Geneva: ILO, Dec. 2005.



GEREFFI, G.; GARCIA-JOHNSON, R.; SASSER, E. The NGO-Industrial Complex. *Foreign Policy*, p. 56-65, July 2001.

GEREFFI, G.; MEMEDOVIC, O. *The global apparel value chain: what prospects for upgrading by developing countries*. Vienna: UNIDO, 2003. (Sectoral Studies Series).

GONZALEZ, D. Youthful foes go toe to toe with Nike. *The New York Times*, S.p., Sep. 27th, 1997. Obtido em: <http://www.nytimes.com/1997/09/27/nyregion/about-new-york-youthful-foes-go-toe-to-toe-with-nike.html> Acesso em: 30/07/2014.

HANCOCK, P.; MIDDLETON, S.; MOORE, J. Export Processing Zones (EPZs), globalization, feminized labour markets and working conditions: a study of Sri Lankan EPZ workers. *Labour and Management in Development*, v. 10, S/p, 2009. Obtido em: <http://www.nla.gov.au/openpublish/index.php/lmd/article/viewFile/1612/2004> Acesso em: 5/7/2014.

HARVEY, D. *The limits to capital*. Oxford: Basil Blackwell, 1982.

ILO. *Employment and social policy in respect of Export Processing Zones EPZs*. Geneva: International Labour Office – Governing Body/Committee on Employment and Social Policy, Mar. 2003. (GB. 286/ESP/3)

KAUFMAN, I.; GONZALEZ, D. Labor standards clash with global reality. *The New York Times*, Apr. 24th, 2001. Obtido em: <http://www.nytimes.com/2001/04/24/world/labor-standards-clash-with-global-reality.html> Acesso em: 22/7/2014.

KEARNEY, N.; GEARHART, J. Workplace codes as tools for workers. In: EADE, D.; LEATHER, A. (Eds.). *Development NGOs and labor unions: terms of engagement*. Bloomfield: Kumarian Press, 2005, p. 249-258.

KLEIN, N. *Sem logo: a tirania das marcas em um planeta vendido*. Rio de Janeiro: Record, 2002.

KOLK, A.; TULDER, R. van; WELTERS, C. International codes of conduct and corporate social responsibility: can transnational corporations regulate themselves? *Transnational Corporations*, v. 8, n. 1, p.143-180, abr. 1999.

KUSAGO, T.; TZANNATOS, Z. *Export Processing Zones: a review in need of update*. Washington, D.C.: The World Bank/Social Protection Group/Human Development Network, Jan. 1998.



LEE, J.; GEREFFI, G; BARRIENTOS, S. *Global value chains, upgrading and poverty reduction*. Manchester: The University of Manchester, Research Programme “Capturing the Gains”, Nov. 2011. (Briefing Note 3). Obtido em: http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg_briefing_note_3.pdf Acesso em: 22/7/2014.

LIMA, I. M. Ceará vira pólo exportador de grifes de luxo. *Folha de S. Paulo*, p. B8, 13 nov. 2005.

LIPIETZ, A. *Le capital et son espace*. 2a ed. Paris: La Découverte, 1983.

LIPIETZ, A. *Mirages et miracles*. Problèmes de l’industrialisation dans le Tiers Monde. Paris: La Découverte, 1985.

LIPSCHUTZ, R. D. Sweating it out: NGO campaigns and labor union empowerment. In: EADE, D.; LEATHER, A. (Eds.). *Development NGOs and labor unions: terms of engagement*. Bloomfield: Kumarian Press, 2005, p.

LOCKE, R. M. *The promise and perils of globalization: the case of Nike*. Cambridge: MIT, 2002. Disponível em: http://www.caseplace.org/pdfs/All-MIT-2003-Promise_and_Perils_Nike.pdf Acesso em: set. 2013.

LYRA, C. *Ação política e autonomia: a cooperação não-governamental para o desenvolvimento*. São Paulo: Annablume, 2005.

MASSEY, D. *Spatial divisions of labour: social structures and the geography of production*. London: Macmillan, 1984.

MAYER, F.; GEREFFI, G. Regulation and economic globalization: prospects and limits of private governance. *Business and Politics*, v. 12, n. 3, 2010. Obtido em: <http://www.bepress.com/bap/vol12/iss3/art11> Acesso em: 10/7/2014.

MILBERG, W.; AMENGUAL, M. *Economic development and working conditions in Export Processing Zones: a survey of trends*. Geneva: International Labour Office, 2008.

NINETY nine per cent perspiration. *The Economist*, p. 36, June 21th, 1997.

O’BRIEN, R. Workers and world order: the tentative transformation of the international union movement. *Review of International Studies*, v. 26, p. 533-555, 2000.

OECD. *Interconnected economies: benefiting from global value chains*. Paris: OECD Publishing, 2013. Acesso em: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en> Acesso em: 20/6/2014.



PADRON, M. Non-governmental development organizations: from development aid to development cooperation. *World Development*, v. 15, Supp., p 69-77, 1987.

PERMAN, S.; DUVILLIER, L.; DAVID, N.; EDEN, J; GRUMIAU, S. *Behind the branded names: working conditions and labour rights in Export Processing Zones*. Brussels: International Confederation of Free Trade Unions, Dec. 2004.

QUAN, K. Use of global value chains by labor organizers. *Competition & Change*, v. 12, n. 1, p. 89-104, Mar. 2008.

QUEIROZ, M. do S. A. de. A Cláusula Social na OMC: por uma inter-relação efetiva entre OMC e OIT e o respeito aos direitos fundamentais dos trabalhadores. *Scientia Iuris*, v. 11, p.165-183, 2007.

SERVANT, J-C. Petites mains du Sud pour firme du Nord. *Le Monde Diplomatique*, p. 18, Jan. 2006.

SHEPHERD, B.; STONE, S. Global production networks and employment: a developing country perspective. *OECD Trade Policy Papers*, n. 154, Paris: OECD Publishing, 2013. Obtido em: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k46j0rjq9s8.pdf?expires=1406055521&id=id&accname=guest&checksum=0B237FF2A1B9131EE37EFF1C6E313BAB> Acesso em: 22/7/2014.

SIMPKINS, J. The global workplace: challenging the race to the bottom. In: EADE, D.; LEATHER, A. (Eds.). *Development NGOs and labor unions: terms of engagement*. Bloomfield: Kumarian Press, 2005, p. 139-151.

SPECIAL Economic Zones: performance, lessons learned, and implications for zone development. Washington, D.C.: The World Bank Group/FIAS, Apr. 2008.

SURVEYING informalised labour conditions in India's organized garment sector. *Development Viewpoint*, n. 79, London: University of London, CDPR, July 2014. Obtido em: <http://www.soas.ac.uk/cdpr/publications/dv/file93801.pdf> Acesso em: 10/7/2014.

THE OPPRESSIVE labour conditions of the working poor in the peripheral segments of Indias's garment sector. *Development Viewpoint*, n. 81, London: University of London, CDPR, July 2014. Obtido em: <http://www.soas.ac.uk/cdpr/publications/dv/file93820.pdf> Acesso em: 10/7/2014.

VIRGILL, N. A. V. *Export Processing Zones: tools of development or reform delay?*. Fairfax, VA, 2009. Tese (Doutorado em Economia) – George Mason