



*Solidariedade internacional entre trabalhadores na cadeia produtiva dos setores de confecções, vestuário e varejo*

## ***Fortalecer o poder de negociação de sindicatos do setor de confecções e vestuário na Asia do Sul***

A organização sindical do setor de confecções e vestuário no sul global – principalmente na Asia do Sul – tem grandes dificuldades de construir um poder de negociação no nível das fábricas. Contribuem para isso obstáculos tanto institucionais como socioculturais. Nas duas décadas passadas teve nos países produtores um enorme estabelecimento de fábricas de costura e a produção de vestuário muitas vezes representa o ramo industrial mais dominante da economia nacional. Os baixos custos da produção fortaleceram esse desenvolvimento dominado por grandes empresas de confecção ou de marca que agem globalmente e criaram estruturas mediante as quais conseguem assegurar um baixo nível de organização sindical e salários baixos, uma estratégia que muitas vezes é apoiada pelos próprios governos nacionais. A força laboral geralmente é composta por trabalhadores/trabalhadoras industriais da primeira geração, muitos deles/delas migraram das regiões rurais, procurando emprego. Predominantemente são mulheres jovens. Isso não é uma coincidência: A indústria de confecções emprega a propósito as partes mais vulneráveis da classe trabalhadora e implementa uma vigilância estrita nas fábricas para garantir lucros altos. Isso dificulta a organização das trabalhadoras e dos trabalhadores da costura no nível das fábricas.

Perante essas relações de força desfavoráveis ao longo da cadeia produtiva, as repressões nas fábricas e a animosidade do estado quando se trata de garantir melhores condições de trabalho e salários mais altos, muitos sindicatos desenvolveram – ou adotaram como estratégia principal – práticas que podem ser denominadas como estratégia de campanhas nacionais ou internacionais. Campanhas nacionais e internacionais têm como propósito o apoio mediante a execução de pressão externa na hora de violações de direitos laborais atuais, ou tratam de temas mais gerais, como por exemplo o aumento do salário mínimo. Dirigem-se,





muitas vezes, aos consumidores e às consumidoras. Essas campanhas tiveram um papel fundamental no desenvolvimento de uma consciência crítica acerca das condições laborais e denunciaram as condições de exploração no setor das confecções no sul global. No entanto, muitas destas campanhas entendem as condições descritas como sendo endêmicas ou nativas dos países do sul global, em vez de discuti-las como resultados da organização da cadeia produtiva e das relações de forças presentes dentro dela.

Este tipo de campanhas geralmente trata de criar uma consciência crítica nos consumidores e nas consumidoras do norte global a fim de aumentar a sua disponibilidade de pagar preços mais altos pelas peças de roupa que consomem.

Mas um preço mais alto por prenda de nenhum jeito garante que esse dinheiro a mais realmente chegue aos trabalhadores e às trabalhadoras. É certo que estas campanhas conseguiram criar uma consciência e respeito ao tema e foram exitosas em alguns casos específicos de violações laborais. Mesmo assim têm os seus limites. Nem conseguiram ajudar no sentido de fortalecer o poder sindical no nível das fábricas de uma maneira sustentável, nem fortaleceram os sindicatos nos países produtores de vestuário ao longo prazo. Nesse tipo de campanhas corre o risco de os sindicatos no sul global serem tratados apenas como fornecedores de informações enquanto os ativistas do norte global negociem com as empresas de marca sem a participação dos sindicatos locais.

### Nossa estratégia de negociação e os nossos objetivos

O desafio atual consiste em construir ao poder de negociação e poder sindical aumentando as capacidades de agir, tanto em nível da fábrica como em relação ao setor em geral no sul global. Empregamos mapeamento de saúde através da ferramenta de pesquisa mapping, nos locais de trabalho para ajudar aos trabalhadores das fábricas de costura (fornecedores de grandes corporações entre outros) a identificar problemas e reivindicações possíveis, visando a desenvolver soluções aos problemas identificados e estratégias para que eles e os seus sindicatos consigam fazer valer as suas reivindicações.

Uma vez que as reivindicações estão identificadas, negocia-se a elas em diferentes níveis:





1. Local: Reivindicações em relação a uma fábrica em específico e que podem ser negociadas diretamente entre os trabalhadores/as trabalhadoras, seu sindicato e a gerência. Exemplos seriam o acesso à água potável, ventilação suficiente, equipamento adequado etc.
2. Nível industrial: Aqui trata por uma parte de problemas que não podem ser solucionados em nível da fábrica e por outra parte assuntos mais abrangentes que requerem uma mudança no setor industrial. Por isso é preciso negociar com os produtores de confecções ou marcas e as suas organizações.
3. Nestes casos em particular, uma cooperação entre sindicatos é indicada. Problemas típicos seriam salários, benefícios e incentivos individuais à produtividade.
4. Regional: Aqui trata-se, por um lado, de problemas que não podem ser solucionados no nível da indústria e por outro lado problemas na região que podem ser identificados mediante trocas de experiência e informações entre sindicatos regionais. Esse tipo de reivindicações deveria ser negociado com as empresas de marcas.

5. Internacional: Os comitês de empresa e sindicalistas nas corporações de marca do norte global (ate agora Alemanha) conseguem abrir um espaço publico dentro das empresas que pode ser aproveitado pelos sindicatos e empregados e empregadas do sul global para articular as suas reivindicações. Isso fortalece as negociações em todos os níveis. Esse apoio consiste em exercer pressão em cima das marcas com o objetivo de fazê-las reconhecer as reivindicações e negociar com os sindicatos e trabalhadores (as) no sul global.

A potência desta estratégia por um lado consiste no fato que os diagnósticos e reivindicações são fruto de um processo coletivo no nível da fábrica e por isso vão além de problemas e reivindicações gerais que poderiam ser rejeitadas facilmente pelas empresas. Por outra parte





permite aos sindicatos construir um poder sindical e de negociação local e enquanto isso aproveitar-se nas suas atividades do apoio através da solidariedade internacional. Desta maneira é possível garantir que a solidariedade internacional não se restrinja o protagonismo dos atores locais: A pressão visa fortalecer o poder de negociação dos sindicatos locais e a organização democrática dos trabalhadores e trabalhadoras.

### Diferença com outras abordagens

Essa abordagem fortalece os sindicatos na base no sentido que eles sejam e sigam sendo sujeitos atuantes. Observa-se um efeito na estrutura sindical porque os ativistas da segunda série e ativistas locais ganham importância e reconhecimento. Também aciona a construção de capacidades de negociação e estratégias



sindicais em vez de tratar aos sindicatos locais meramente como fornecedores de informações. Além disso fortalece uma cooperação contínua entre comitês de fábrica e sindicatos, além de ações de solidariedade pontuais contra violações laborais atuais.

