

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

GABRIELA LEMOS CAVALCANTI

**A INTERNACIONALIZAÇÃO DA CADEIA DE VALOR DA INDÚSTRIA TÊXTIL-
VESTUÁRIO: CARACTERÍSTICAS, EVOLUÇÃO, INSERÇÃO DOS PAÍSES E
PECULIARIDADES DO CASO DO SRI LANKA**

Porto Alegre

2018

GABRIELA LEMOS CAVALCANTI

**A INTERNACIONALIZAÇÃO DA CADEIA DE VALOR DA INDÚSTRIA TÊXTIL-
VESTUÁRIO: CARACTERÍSTICAS, EVOLUÇÃO, INSERÇÃO DOS PAÍSES E
PECULIARIDADES DO CASO DO SRI LANKA**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Orientador: Profa. Dra. Ana Lúcia Tatsch

Porto Alegre

2018

CIP - Catalogação na Publicação

Cavalcanti, Gabriela Lemos

A internacionalização da cadeia de valor da indústria têxtil-vestuário: características, evolução, inserção dos países e peculiaridades do caso do Sri Lanka / Gabriela Lemos Cavalcanti. -- 2018.

59 f.

Orientadora: Ana Lúcia Tatsch.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) -- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Curso de Ciências Econômicas, Porto Alegre, BR-RS, 2018.

1. Internacionalização. 2. Cadeia global de valor. 3. Indústria têxtil-vestuário. 4. Aprimoramento. 5. Governança. I. Tatsch, Ana Lúcia, orient. II. Título.

GABRIELA LEMOS CAVALCANTI

**A INTERNACIONALIZAÇÃO DA CADEIA DE VALOR DA INDÚSTRIA TÊXTIL-
VESTUÁRIO: CARACTERÍSTICAS, EVOLUÇÃO, INSERÇÃO DOS PAÍSES E
PECULIARIDADES DO CASO DO SRI LANKA**

Trabalho de conclusão submetido ao
Curso de Graduação em Economia da
Faculdade de Ciências Econômicas da
UFRGS, como requisito parcial para
obtenção do título Bacharel em Economia.

Aprovada em: Porto Alegre, 5 de dezembro de 2018.

BANCA EXAMINADORA:

Profa. Dra. Ana Lúcia Tatsch – Orientadora
UFRGS

Profa. Dra. Marcilene Aparecida Martins
UFRGS

Prof. Dr. Carlos Eduardo Schonerwald da Silva
UFRGS

RESUMO

A indústria têxtil-vestuário mundial possui uma cadeia de valor extremamente dinâmica. Suas constantes mudanças desde a época da Primeira Revolução Industrial e, mais especificamente, a partir dos anos de 1950 modificaram o meio que muitas firmas conduziam seus negócios. A interação entre atores é uma questão fundamental no estudo do processo de internacionalização de empresas. Nela observam-se os papéis do dominador e do subordinado, no contexto da indústria têxtil-vestuário, da firma compradora e da firma produtora/fornecedora. A dicotomia entre países desenvolvidos e em desenvolvimento é explícita e a influência que este primeiro grupo tem sobre o último é muito forte. Logo, o objetivo geral do trabalho é analisar o papel de países em desenvolvimento na cadeia global de valor indústria têxtil-vestuário, bem como as relações entre os países que compõem essa cadeia e os resultados desta inserção em termos de aprimoramentos econômicos e sociais. A metodologia utilizada é a indutiva em que o estudo se baseia em dados extraídos de outros trabalhos ou órgãos compiladores de informação. O material para a realização deste trabalho foi obtido a partir de pesquisas no Periódicos CAPES e Google Scholar e bases de dados internacionais como Euromonitor International e World Integrated Trade Solution. Conclui-se que, apesar de todas as dificuldades enfrentadas, a inserção de países em desenvolvimento na cadeia de valor global da indústria têxtil-vestuário acarretou em benefícios para estes. As mudanças deram origem a aprimoramentos econômicos e sociais em diversos países em desenvolvimento participantes como produtores-fornecedores desta indústria a partir da estrutura de governança liderada pelas empresas compradoras dos países desenvolvidos. Porém, a maneira com que os aprimoramentos ocorrem não é homogênea entre os diferentes países e entre as diferentes categorias de trabalhadores. De uma maneira geral, nos países em desenvolvimento, o número de empregos aumentou expressivamente, trabalhadoras jovens ganharam mais espaço, porém os salários não aumentaram de forma homogênea. As assimetrias de poder se mantem de forma que a distribuição de riqueza mundial praticamente se manteve a mesma.

Palavras-chave: Internacionalização. Cadeia global de valor. Indústria têxtil-vestuário. Aprimoramento. Governança.

ABSTRACT

The world's textile-clothing industry has an extremely dynamic value chain. Its constant changes since the First Industrial Revolution and, more specifically, from the 1950s changed the way many firms conducted their business. The interaction between actors is fundamental in the study of companies' internationalization process. In it the dominator and subordinate roles are observed, in the textile-clothing industry context, the purchasing company and the producing/supplying company. The dichotomy between developed and developing countries is explicit and the influence that this first group has over the latter is very strong. Therefore, the general objective of the paper is to analyze the role of developing countries in the textile-clothing industry's global value chain, as well as the relations between the countries that make up this chain and the results of this insertion in terms of economic and social upgrading. The methodology used is the inductive in which the study is based on data extracted from other papers or information compiling agencies. The material for the accomplishment of this work was obtained from researches in the Periódicos CAPES and Google Scholar and international databases such as Euromonitor International and World Integrated Trade Solution. It is concluded that, despite all the difficulties faced, the inclusion of developing countries in the textile-clothing industry's global value chain has led to benefits for them. The changes have given rise to economic and social upgrading in several developing countries that participate as producers-suppliers of this industry with the governance structure led by purchasing companies in developed countries. However, the way in which upgrades take place is not homogeneous between different countries nor between different categories of workers. Overall, in the developing countries, the number of jobs increased significantly, young women workers gained more space, but wages did not increase homogeneously. The asymmetries of power are maintained in a way that the distribution of world wealth practically remained the same.

Keywords: Internationalization. Global value chain. Textile-clothing industry. Upgrading. Governance.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	6
2	TEORIAS SOBRE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS E O CONCEITO DE CADEIAS GLOBAIS DE VALOR.....	9
2.1	TEORIA SOBRE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS.....	9
2.1.1	Os modelos de internacionalização da Escola de Uppsala.....	10
2.1.2	A Teoria do Paradigma Eclético.....	15
2.2	O CONCEITO DE CADEIAS GLOBAIS DE VALOR.....	17
3	O APRIMORAMENTO SOCIAL E ECONÔMICO NA CADEIA DE VALOR DA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO.....	24
3.1	OS ESTÁGIOS E PARTES DA PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA TÊXTIL- VESTUÁRIO.....	24
3.2	O QUE É APRIMORAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL?	25
3.3	GOVERNANÇA E APRIMORAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL.....	28
4	HISTÓRICO DA INTERNACIONALIZAÇÃO DA CADEIA GLOBAL DE VALOR DA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO.....	33
4.1	DA DÉCADA DE 1950 ATÉ 1970.....	33
4.2	DÉCADA DE 1980.....	35
4.3	DÉCADA DE 1990	36
4.4	NOVO MILÊNIO.....	43
4.5	O QUE SE ESPERA PARA O FUTURO.....	47
4.6	O CASO DO SRI LANKA	48
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	52
	REFERÊNCIAS	54

1 INTRODUÇÃO

O processo de internacionalização de empresas tem mudado com o passar do tempo e, também, as teorias econômicas que tentam caracterizá-lo ao buscar se adequarem a realidade mais atual. Um exemplo de indústria, que sofre inúmeras modificações no âmbito da internacionalização das empresas que a compõe, é a indústria têxtil-vestuário. As diversas trajetórias de internacionalização das firmas deste setor podem ser diretamente associadas às mudanças que ocorreram e ocorrem na sua cadeia de valor. O estudo da cronologia do rumo da cadeia de valor da indústria têxtil-vestuário diz muito sobre a economia atual, já que essa indústria está presente em todo o globo. Logo, a partir de estudos como esse vemos como suas mudanças e adaptações constantes afetaram e afetam social e economicamente os países que com o tempo foram inseridos nesta cadeia.

Os formuladores de um dos principais modelos de internacionalização, o da Escola de Uppsala, Vahlne e Johanson trazem que a “[...] internacionalização é um aspecto do desenvolvimento de oportunidade que surge na interação contínua em um ou mais relacionamentos” (VAHLNE; JOHANSON, 2013, p. 195, tradução nossa¹). A interação entre atores é uma questão fundamental no estudo do processo de internacionalização. Nela observam-se os papéis do dominador e do subordinado, no contexto da indústria têxtil-vestuário, da firma compradora e da firma produtora/fornecedora. Aqui a dicotomia entre países desenvolvidos e em desenvolvimento é explícita e a influência que este primeiro grupo tem sobre o último é muito forte.

Não existe apenas a influência de uma firma sobre outra ou de um país sobre outro. Outro fator relevante é o impacto de acontecimentos e decisões políticas. As movimentações globais de empresas multinacionais são diretamente ligadas a questões governamentais condicionando suas ações nos países de sua inserção no seu processo de internacionalização. Suas ações têm a possibilidade de gerarem aprimoramentos (*upgradings*) ou rebaixamentos nos países que os recebem mudando sua realidade no sentido de promover melhoras ou piores em questões econômicas e sociais.

¹ Do original em: inglês

Com isso, a pergunta de pesquisa central deste trabalho é: Como se deu a inserção e qual é o papel de países em desenvolvimento, como o Sri Lanka, na cadeia de valor global da indústria têxtil-vestuário? A hipótese principal é que embora a inserção de países em desenvolvimento nas cadeias globais de valor traga benefícios como emprego e renda aos trabalhadores locais, tal inserção se dá de forma subjugada aos países desenvolvidos e, portanto, às firmas de capital originário nesses países.

Logo, o objetivo geral do trabalho é analisar o papel de países em desenvolvimento na cadeia global de valor indústria têxtil vestuário, bem como as relações entre os países que compõem essa cadeia e os resultados desta inserção em termos de aprimoramentos econômicos e sociais. Como objetivos específicos tem-se: discutir o que são e como se manifestam os aprimoramentos (upgradings) na indústria têxtil-vestuário, ou seja, como ocorrem mudanças econômicas e sociais na indústria têxtil-vestuário; examinar as relações de governança entre firmas compradoras e firmas produtoras-fornecedoras na indústria têxtil-vestuário; e analisar as peculiaridades de um caso empírico de um país que recebeu a indústria têxtil-vestuário, o Sri Lanka.

A metodologia utilizada foi a indutiva em que o estudo se baseia em dados extraídos de outros trabalhos ou órgãos compiladores de informação. De modo geral o material para a realização deste trabalho foi obtido a partir de pesquisas no Periódicos CAPES e Google Scholar formando uma teia entre as fontes, pois, a partir de um artigo utilizado, suas referências foram exploradas para utilização. Bases de dados internacionais como Euromonitor International e World Integrated Trade Solution foram utilizadas para dados quantitativos. O tipo de pesquisa utilizado é uma junção de pesquisa descritiva, bibliográfica e documental.

Com relação à estrutura desta monografia, primeiramente, foi feita uma exposição das principais teorias sobre internacionalização de empresas, em especial a da Escola de Uppsala com seus precursores Vahlne e Johanson, pois esta escola se sobressai sempre que o assunto “internacionalização de empresas” é citado na literatura. Também, no mesmo capítulo, o conceito de cadeias produtivas é apresentado pelo olhar dos estudiosos da área. Os trabalhos do professor de sociologia da Duke University Gary Gereffi são especialmente abordados, pois são referência na discussão do conceito de cadeias globais em especial da indústria têxtil-vestuário.

Em seguida, no próximo capítulo, expõem-se os estágios da indústria têxtil-vestuário além dos fatores que os afetam. Os conceitos de aprimoramento e governança são desenvolvidos.

Com base nos conceitos explanados no capítulo anterior, no último capítulo, é exposto o histórico da internacionalização da cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário a partir dos anos 1950 até os dias atuais para revelar suas diversas modificações. Para tanto, os trabalhos de Gereffi são utilizados como ponto de partida e base e, a partir daí, migra-se para outros trabalhos com visões mais específicas e detalhadas. Ao final, utiliza-se um exemplo empírico de um país asiático, o Sri Lanka. A escolha por esse país se deu em razão do seu dinamismo nesta indústria. São utilizadas informações de estudos específicos sobre o país, geralmente do próprio país, mas também de estudos sobre a indústria asiática como um todo.

Pode-se justificar a realização deste trabalho levando em conta a grande importância da indústria têxtil-vestuário para a economia global. Sendo uma das primeiras a se tornar mundial a partir da Revolução Industrial, ela constantemente está em transição. Abordar o tema neste trabalho é uma maneira de melhor entender as relações das firmas inseridas nesta indústria. Além de ser a principal indústria de inserção industrial de países em desenvolvimento, ela tem grande poder de mudar a realidade destes países.

2 TEORIAS SOBRE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS E O CONCEITO DE CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Internacionalização compreende o transbordamento geográfico além-fronteiras nacionais de atividades econômicas. Não é um novo fenômeno; está presente na economia global desde o período colonial (GEREFFI, 2002). Com a sua crescente importância desde então, muitas teorias e conceitos a seu respeito surgiram e estão constantemente se modificando. Isso porque continuamente ocorrem profundas mudanças na divisão internacional da produção e na sua localização no globo (SCHERER, 2014). Conforme Bamber et al. (2017), foi o aumento da competitividade através do liberalismo juntamente com avanços tecnológicos nos transportes e telecomunicação que promoveram essas mudanças.

Segundo Scherer (2014), a meta atualmente não seria mais vender apenas para o mercado internacional, mas sim o mundial, já que o planeta como um todo seria o objetivo de conquista das empresas. Para Gereffi (2002) o termo “globalização” é mais recente e pertinente do que “internacionalização”, pois demonstra a integração existente na economia atual. Mesmo assim o termo “internacionalização” é ainda o mais usado quando se referem a teorias e modelos que tentam explicar a troca econômica entre países e regiões. Porém, o termo “global” é empregado em discussões mais recentes sobre as cadeias de valor e seu relevante papel nessas trocas econômicas.

Neste capítulo, busca-se justamente apresentar uma síntese das teorias de internacionalização de empresas e produção internacional. Em adição, também são apresentados o conceito e a estrutura teórica e empírica das cadeias globais de valor.

2.1 TEORIA SOBRE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

Desde que as grandes redes de comércio surgiram, diversas teorias e modelos foram criados para explicar de forma metódica a sua estrutura e dinâmica. Para Costa et al. (2015, p. 2), “[...] o fenômeno internacionalização é um conceito em evolução [...]”, implicando na constante modificação e no surgimento de teorias.

Os primeiros estudos sobre a interação comercial entre países podem ser atribuídos aos teóricos clássicos, Adam Smith e David Ricardo, nos séculos XVIII e

XIX. A ideia de vantagens competitivas e a importância da balança de pagamentos para a riqueza de uma nação são temas discutidos em suas obras. Obviamente, atualmente, estas teorias não seriam aplicáveis devido às inúmeras modificações que a economia e a sociedade como um todo sofreram nos mais de duzentos anos desde a obra de Smith.

No século XX, Vernon apresenta a Teoria do Ciclo do Produto. Segundo ela, o desenvolvimento desse ciclo abre oportunidades de expansão das empresas, originando as multinacionais; o que explicaria o padrão do comércio internacional em que inovações tecnológicas teriam um papel central.

Em seguida, no final da década de 1970, também pode-se citar a Teoria das operações internacionais de Buckley e Casson. Essa seria como um método de previsão que mostra como as empresas sempre procuram obter seus insumos em mercados com preços mais competitivos e fariam isso internamente se os custos fossem favoráveis.

Também neste mesmo período, surge o Modelo de internacionalização da Escola de Uppsala que se baseia na gradual e sequencial expansão da firma (com posterior negação desta premissa em trabalhos mais recentes) e adição da importância de relacionamentos através de *networks*. Já na década seguinte tem-se a Teoria do paradigma eclético de Dunning que levanta a importância de aspectos como localização, competição monopolista e internacionalização (COSTA et al., 2015; MORGAN; KATSIKEAS, 1997).

Com isso, vê-se como periodicamente surgem novas teorias e modelos. Dificilmente, em decorrência das constantes e rápidas modificações na economia mundial, se chegará em um estudo definitivo e certo. De toda forma, é necessário estudar o que pesquisadores discutiram no passado. Para tal, nesta próxima seção, é abordado de forma mais aprofundada os dois últimos estudos citados nesta introdução que são aqueles que alcançaram maior destaque na literatura: o Modelo de internacionalização da Escola de Uppsala e suas atualizações e a Teoria do Paradigma Eclético de Dunning.

2.1.1 Os modelos de internacionalização da Escola de Uppsala

Uma das importantes teorias referentes à internacionalização de empresas é a da Escola de Uppsala. Tal modelo de internacionalização de empresas foi criado a

partir de estudos da década de 70. O trabalho mais relevante é o de Johanson e Vahlne (1977). Fruto de estudos empíricos da internacionalização de empresas suecas trouxe uma nova visão ao incorporar um modelo comportamental em comparação à literatura da época que era vista com um viés econômico (JOHANSON; VAHLNE, 2009). Este modelo faz uma análise em nível micro para explicar a evolução da firma em seus processos de internacionalização (VAHLNE; JOHANSON, 2017).

Conforme Vahlne e Johnson (2013), as empresas iniciariam seu processo de internacionalização atuando de forma gradual. Isso ocorre “[...] por causa das incertezas e imperfeições das informações recebidas sobre o novo mercado” (HILAL; HEMAIS, 2003, p. 111). Além disso, as empresas tendem a escolher mercados próximos, em termos de distância psíquica, para ingressarem. Distância psíquica é o termo trazido pelos autores para explicar as diversas diferenças entre o país de origem e o estrangeiro, as quais interferem no fluxo de informações entre os países (HILAL; HEMAIS, 2003).

A progressividade de entrada da firma no outro mercado se daria inicialmente com algum intermediário, para após avançar para uma própria organização de vendas e, eventualmente, realizar a produção no mercado estrangeiro (JOHANSON; VAHLNE, 1977). O modelo chama este processo de “cadeia de estabelecimento”. Isto é, a cadeia progride do baixo comprometimento para situações de maior comprometimento em termos de recursos investidos (VAHLNE; JOHNSON, 2017).

A questão do conhecimento sobre mercados e operações estrangeiras é central no modelo original da Escola de Uppsala. Nesse sentido, um dos obstáculos mais relevantes para a internacionalização seria a falta deste conhecimento a ser obtido através de atividades no exterior (JOHANSON; VAHLNE, 1977). Logo, “[...] internacionalização é o produto de uma serie de decisões incrementais” (JOHANSON; VAHLNE, 1977, p. 23, tradução nossa)² que são possíveis de serem tomadas pelo conhecimento adquirido. As ideias de incerteza e racionalidade limitada são pressupostos implícitos do modelo original de 1977. Com isso, o processo de aprendizado através do desenvolvimento de conhecimento de mercado é essencial, principalmente o conhecimento obtido a partir da vivência de experiências (VAHLNE; JOHNSON, 1977).

² Do original em: inglês.

O modelo original já trazia a ideia de dinamismo em que o resultado de uma escolha afeta escolhas futuras e seus resultados. Existem, portanto, as variáveis de estado e as variáveis de mudança, sendo essas últimas as mais relevantes. As variáveis de estado são “comprometimento de mercado”, este que afeta a percepção da firma frente a oportunidades e riscos, e “conhecimento de mercado”. O “comprometimento de mercado” abarca tanto a quantidade de recursos comprometidos quanto o grau de comprometimento. Este último é afetado por quão especializado um recurso é para tal mercado específico. Já o “conhecimento de mercado” é obtido através de experiências, como já mencionado anteriormente. Este seria o tipo mais relevante de conhecimento, pois não é tão facilmente adquirido como o conhecimento objetivo que seria capaz apenas de formular oportunidades teoricamente. Também existe o conhecimento geral e o conhecimento específico de mercado. Como é de se esperar, o conhecimento geral independe da localização geográfica enquanto o conhecimento específico de mercado se refere a características específicas de um mercado (VAHLNE; JOHNSON, 1977).

Com relação às variáveis de mudança, tem-se as “atividades correntes” e as “decisões de comprometimento”. É importante destacar que as consequências das atividades correntes somente serão notadas futuramente e quanto mais tempo levar para serem notadas maior é o comprometimento da firma também sendo a principal fonte de experiência. Já as decisões de comprometimento seriam tomadas com base na observação de problemas e oportunidades e a percepção destes, por sua vez, depende da experiência (VAHLNE; JOHNSON, 1977).

Com base em Johanson e Vahlne (2009), pode-se dizer que, desde a formulação original do modelo, o comportamento das empresas se modificou. Tal fato foi mais decorrente de mudanças econômicas e regulatórias no ambiente internacional do que de mudanças propriamente dos mecanismos de internacionalização. Os próprios formuladores do modelo original concluem que esse precisa ser desenvolvido, visando a inclusão da ideia de *networks*.

Com o tempo, houve evoluções no pensamento da Escola de Uppsala e a questão das redes de relacionamentos, *networks*, é efetivamente incluída. Este novo conceito traz a ideia de que “[...] a internacionalização deixa de ser somente uma questão de mudar a produção para o exterior e passa a ser percebida mais como a exploração de relacionamentos potenciais além-fronteiras” (ANDERSSON;

JOHANSON, 1997³ apud HILAL; HEMAIS, 2003, p. 114). A inclusão de *networks* se dá na forma de estrutura de mercado, tanto no em que a firma já pertence, como no do mercado estrangeiro. Logo, o processo de internacionalização é visto como um processo de desenvolvimento multilateral de *networks* (JOHANSON; VAHLNE, 2009), envolvendo todas as organizações da rede e não apenas a empresa focal (VAHLNE; JOHNSON, 2017).

Nesta mais nova versão do modelo, Johanson e Vahlne (2009) definem que estar bem estabelecido em suas *networks* é essencial para ter sucesso. A possibilidade de identificação e exploração de oportunidades é estritamente ligada à existência de bons relacionamentos. Estar nesta posição em *networks* relevantes concede o status de *insider* para a firma e, conseqüentemente, quem não está integrado seria um *outsider*. A dificuldade para os negócios que o status de *outsider* traz para a firma é chamado de *liability of outsidership*, isto é, as desvantagens que uma firma sofre nas suas negociações por não fazer parte de um grupo com bons relacionamentos. A falta de conhecimento específico sobre o mercado faria parte deste *liability of outsidership*. Além do conhecimento geral de mercado já presente na versão de 1977 do modelo, a versão mais atual adiciona o conceito de conhecimento específico de relacionamento “[...] que é desenvolvido através de interação entre os dois parceiros, e inclui conhecimento sobre os recursos heterogêneos de cada um e suas capacidades” (JOHANSON; VAHLNE, 2009, p. 1416, tradução nossa)⁴.

Este novo olhar sobre o modelo também aborda uma dimensão mais afetiva e emocional para os relacionamentos que surgem durante o processo de internacionalização: a confiança. Essa é vista como necessária, pois cria um sentimento de poder prever o comportamento do outro (JOHANSON; VAHLNE, 2009; VAHLNE; JOHNSON, 2017). E, com isso, “Confiança pode se desenvolver em comprometimento se houver disposição e intenções positivas” (JOHANSON; VAHLNE, 2009, p. 1417, tradução nossa)⁵.

Em contrapartida ao modelo de 1977, na nova discussão, há uma negativa ao princípio da cadeia de estabelecimento. Conforme Johanson e Vahlne (2009), ao

³ ANDERSSON, U.; JOHANSON, J. International business enterprise. In: BJORKMAN; FORSGREN (Eds.). The nature of the international firm: Nordic contributions to international business research. Copenhagen: Copenhagen Business School Press, 1997.

⁴ Do original em: inglês.

⁵ Do original em: inglês

invés de seguir as etapas previstas pela cadeia de estabelecimento, muitas empresas estariam “pulando” etapas. Isso se daria principalmente pelas mudanças em todo o âmbito empresarial global. Na versão atual, há a possibilidade de uma expansão acelerada, não apenas gradual como anteriormente. Isso por si só diminui a importância de uma pequena distância psíquica, pois essa seria uma condição insuficiente, mesmo que necessária, para a identificação e exploração de oportunidades. Esta nova análise é compatível com o contexto atual de globalização em que eventos ocorrem mais rapidamente; enquanto as conclusões do modelo original estavam em consonância com a realidade da época.

Assim como na versão de 1977, a atual, cujas *networks* são chave, incorpora as variáveis de estado e as variáveis de mudança, tidas, respectivamente, como variáveis de estoque e de fluxo. Apesar do mesmo estilo, as variáveis em si mudaram. No modelo atualizado, o papel das oportunidades ganha espaço. Isto é, a questão da identificação de oportunidades é adicionada às variáveis de estado como um elemento do conhecimento. Além disso, com a inserção da esfera de *networks*, tem-se a substituição de “comprometimento com o mercado” por “posição na *network*”. Já dentre as variáveis de mudança, as antigas “atividades correntes” passaram por um detalhamento e se tornaram “aprendizagem, criação e construção de confiança” para descrever as atividades diárias com papel importante no processo de internacionalização. E por fim, na última variável foi adicionado o conceito de “relacionamentos” ao original de “decisões de comprometimento” para explicitar a importância dos relacionamentos e *networks* e as decisões necessárias a serem tomadas. Isso acaba por mostrar que os problemas e oportunidades da internacionalização estão mais relacionados a questões de relacionamento e *networks*. As variáveis de mudança impactam as variáveis de estado, que, por sua vez, afetam as de mudança, gerando um ciclo de mudanças. Com isso, não há um equilíbrio, pois as diversas interações ocorrem continuamente (JOHANSON; VAHLNE, 2009; VAHLNE; JOHNSON, 2017).

Mesmo após muitos anos desde a primeira versão do modelo de internacionalização, os trabalhos da Escola de Uppsala são continuamente citados; o que traz a necessidade de uma constante atualização para se manter relevante, o que provavelmente continuará acontecendo. Mesmo com todas as adaptações feitas ao modelo “[...] sua estrutura e seu conteúdo geral continuam os mesmos como no

original desenvolvido em 1977” (VAHLNE; JOHNSON, 2017, p. 1092, tradução nossa)⁶.

2.1.2 A Teoria do Paradigma Eclético

Assim como o modelo da Escola de Uppsala, a Teoria do Paradigma Eclético é repetidamente citada como um dos modelos relevantes para o estudo sobre a internacionalização de empresas e também sobre a extensão e padrão da produção internacional. Diferentemente do modelo da Escola de Uppsala, a Teoria do Paradigma Eclético tem sua aplicação voltada para a macroeconomia não podendo ser adotada para estudos da firma individual (VAHLNE; JOHNSON, 2013).

A Teoria surgiu a partir de estudos realizados por John H. Dunning na segunda metade do século XX. Dunning (1980) identifica que, a partir do processo de produção, o objetivo da firma é transformar insumos em produtos ainda mais valiosos. Esse processo de produção é foco de sua teoria. Identifica três principais conjuntos de variáveis que determinariam tal processo: vantagem de propriedade (*ownership-specific*); vantagem de localização (*location-specific*); e de internalização (*internalisation*). As iniciais desses termos em inglês – OLI – é outra forma da teoria ser chamada.

Inicialmente, os dois primeiros conjuntos de variáveis foram descobertos ao estudar a produtividade da manufatura norte americana vis-à-vis a inglesa. Identificou-se que a vantagem de propriedade se dá pelos ativos intangíveis transferíveis que a firma possui e sua concorrente não. As vantagens de propriedade podem ser entendidas como “[...] qualquer ativo gerador de renda que permite às firmas ingressarem em produção internacional [...]” (DUNNING, 2001, p. 175, tradução nossa)⁷ e suprir um mercado em detrimento ao seu concorrente ou potencial concorrente. Porém, foi observado que a mesma empresa, atuando em locais diferentes, possuía produtividades distintas. Logo, concluiu-se que há características e ativos não transferíveis, ligados à localização da empresa; o que confirma a vantagem de localização. Pode-se dizer que as vantagens de um país relacionadas à sua localização se traduzem em vantagens de propriedade com o passar do tempo. Contudo, apenas estes dois conjuntos de variáveis não seriam

⁶ Do original em: inglês

⁷ Do original em: inglês

suficientes para explicar a grande gama de formas de comércio. Assim, posteriormente, o modelo foi estendido ao adicionar a última parte para a formação do trio OLI. Internalização seria a vantagem de decisão de explorar as suas vantagens de propriedade internamente ao invés de no mercado. Firms geralmente tomam esta decisão para se distanciar de desvantagens ou para monetizar as imperfeições do mercado (DUNNING, 1980, 2001). Dunning (2001) afirma que estas disposições seriam generalizadoras, dependendo da indústria ou região, por exemplo, cada uma destas vantagens pode ter uma significância distinta.

A Teoria do Paradigma Eclético sofre diversas críticas. Pode-se começar pelo fato de que cada conjunto de variáveis possui muitas variáveis, gerando críticas de que seus valores de predição seriam irrelevantes. Defendendo sua pesquisa, Dunning (2001, p. 177, tradução nossa⁸) argumenta que cada variável identificada “[...] é bem estabelecida em teoria econômica ou organizacional”, sendo também apenas um modelo generalizador sem o objetivo de explicar todas as possibilidades de produção internacional. Outra crítica relevante partiria da ideia de que as variáveis do modelo não poderiam ser independentes entre si. A terceira crítica refere-se ao caráter estático do Paradigma OLI, decorrente da não adoção de diferentes estratégias pelas firmas frente às diferentes variáveis (DUNNING, 2001).

Da mesma forma que o modelo da Escola de Uppsala, a teoria de Dunning passou por evolução para tentar manter-se atualizada no mundo atual. Mesmo assim não perde sua base neoclássica (VAHLNE; JOHNSON, 2013). Uma das novas questões abordadas é a trajetória na sua posição internacional em que o país passa ao avançar pelos estágios de desenvolvimento, este sendo o caminho do desenvolvimento do investimento (*Investment Development Path - IDP*). Neste novo conceito a relação de empresas nacionais que investiriam no exterior e empresas estrangeiras que investiriam neste país mudam junto com a configuração das vantagens OLI. O papel de um país na economia global pode mudar ao passar pelos diversos caminhos de desenvolvimento. Migra, por exemplo, de um país atrativo pelo seu baixo custo de mão de obra para um país que desenvolve sua própria tecnologia, podendo, assim, explorar suas vantagens de propriedade, e, assim, investir em outras nações (DUNNING, 2001).

⁸ Do original em: inglês

Competitividade e cooperação se tornam assim relevantes para a Teoria do Paradigma Eclético. O objetivo da firma seria a obtenção de novos ativos (*asset-seeking*), fazendo as vantagens de propriedade dependentes não apenas das geradas internamente. Dunning (2001) traz ainda a constante necessidade de aprofundar a questão das recentes alianças capitalistas levando em consideração as relações de cooperação intra e inter firma. Este olhar sobre as relações também é incorporado à teoria de Dunning, através dos ativos relacionais (*relational assets* ou *R-assets*). Esses lembram a abordagem de *networks* do modelo da Escola de Uppsala.

2.2 O CONCEITO DE CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Nos diversos estudos sobre internacionalização de empresas ou de produção internacional, além daqueles já apresentados, há um significativo destaque à integração entre países em uma complexa rede de relacionamento. Neste contexto, o conceito de cadeias globais de valor é desenvolvido.

De acordo com Kaplinsky e Morris (2000, p. 4, tradução nossa⁹), a cadeia de valor compreende “[...] a gama completa de atividades que são necessárias para levar um produto ou serviço desde a concepção, passando pelas diferentes fases de produção [...], entrega aos consumidores finais e eliminação após o uso”. Assim nota-se que a produção não é o único aspecto em evidência sendo apenas uma etapa em que também ocorre adição de valor. Além dessa definição existem outros termos usados para definir questões similares. Um desses termos é o de cadeias produtivas.

Cadeias produtivas podem ser entendidas como um “conjunto de redes inter-organizacionais agrupadas em torno de um bem ou produto, ligando as famílias, empresas e estados para um outro, dentro da economia mundial” (GEREFFI, 1998¹⁰, p. 2 apud DIAS, 2014). A atividade econômica ganha então um caráter global (GEREFFI et al., 2001). Logo, o produto acabado é o resultado dessas redes trans-fronteiras e inter-firmas (DIAS, 2014; BAMBER et al., 2017).

Segundo Gereffi e Fernandez-Stark (2016):

⁹ Do original em: inglês

¹⁰ GEREFFI, G. Competitividade e redes na cadeia produtiva do vestuário na América do Norte. Revista Latino-Americana de Estudos do Trabalho, v. 4, n. 6, p. 101-127, 1998.

A estrutura da cadeia global de valor permite entender como indústrias globais são organizadas, examinando a estrutura e dinâmica de diferentes atores envolvidos em uma determinada indústria. Na economia globalizada de hoje com interações industriais muito complexas, a metodologia das cadeias globais de valor é uma ferramenta útil para traçar os padrões de mudança da produção global, vincular atividades geograficamente dispersas e atores dentro de uma única indústria e determinar os papéis que desempenham em países desenvolvidos e em desenvolvimento (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2016, p. 6, tradução nossa).¹¹

A perspectiva da cadeia de valor nos traz uma ótica diferente das questões que envolvem o processo de globalização. Com este conceito entende-se melhor como os ganhos da globalização são distribuídos e, principalmente, o que deveria ser feito para que haja mais “ganhadores” do que “perdedores” (GEREFFI et al., 2001). A partir daí pode-se buscar compreender se determinadas cadeias globais de valor são inclusivas ou exclusivas, permitindo o aprimoramento de todos os seus participantes (GEREFFI; LEE, 2012). A importância das cadeias globais de valor na atual economia ocorre, conforme, Scherer, já que:

[...] as cadeias globais de valor são elementos indispensáveis da inserção comercial e da tecnológica bem-sucedidas no século XXI e de que elas atravessam os Estados e os espaços subnacionais, criando unidades próprias de poder que se pautam pelo ideal da criação de valor, este mesmo um objetivo de corte puramente financeiro (SCHERER, 2014, p. 85).

Gereffi et al. (2001) explicam como, em setembro de 2000, um grupo de pesquisadores se juntou em Bellagio na Itália, durante a conferência da Rockefeller Foundation para discutir o desenvolvimento de uma estrutura comum para as pesquisas relacionadas à cadeia de valor. Uma das razões para tal seria que muitos estudos deste tema estavam sendo desenvolvidos, porém as terminologias eram distintas. Assim, o objetivo deste encontro seria o de criar um padrão. A própria escolha do termo “cadeia de valor” foi uma das decisões tomadas pelo grupo, já que, até o momento, muitos outros conceitos eram utilizados (cadeia de produção e cadeia de commodities, por exemplo). Discutiu-se ainda a questão da governança e do aprimoramento (*upgrading*) no âmbito da cadeia global de valor. Adiante, tal questão será retomada neste trabalho. Outro problema encontrado e discutido na conferência refere-se a não concordância sobre a maneira de mensurar e conceituar “valor”. O objetivo central do encontro foi estabelecer parâmetros para o estudo

¹¹ Do original em: inglês

sobre cadeias globais de valor e, com isso, atrair novos estudiosos para expandir o conhecimento neste assunto. Assim, “[...] desde o início dos anos 2000, o conceito de cadeia global de valor ganhou popularidade como um modo de analisar a expansão internacional e a fragmentação geográfica da cadeia de oferta contemporânea” (GEREFFI; LEE, 2012, p. 24, tradução nossa)¹².

A partir das diversas abordagens sobre o estudo das cadeias globais de valor, Scherer (2014) aponta a existência de duas vertentes teóricas distintas: os “internacionalistas” e os “industrialistas”. O grupo dos “internacionalistas” é formado por nomes como Gereffi e Kaplinsky. Seus trabalhos focam-se nas estratégias globais, em especial na divisão internacional do trabalho, a partir da reunião de dados da indústria e do comércio mundial. Sua base teórica relaciona-se à economia internacional, investimento direto estrangeiro e empresas multinacionais. O segundo grupo, intitulado de “industrialistas”, baseia-se em estudos de casos com foco no desenvolvimento e na competitividade local. Este caráter microeconômico é abordado por Humphrey e Schutz, por exemplo. É importante ressaltar que essas duas visões possuem diversas similaridades, não sendo possível considerá-las como opostas. Uma forma de interpretar as duas vertentes seria que os “internacionalistas” possuem um enfoque *top-down*, enquanto os “industrialistas”, *bottom-up*.

De acordo com Gereffi e Fernandez-Stark (2016), também está presente na metodologia das cadeias globais de valor a diferenciação entre seis dimensões básicas. Essas seis dimensões também podem ser divididas em dois grupos, um global *top-down* e outro local *bottom-up*. O conjunto global se refere a elementos internacionais e o segundo vê a situação de uma forma mais individual e local. Com isso, as dimensões do primeiro grupo são:

- a) estrutura de insumo-produto;
- b) escopo geográfico;
- c) estrutura de governança;

Já os elementos do segundo grupo compreendem:

- d) aprimoramentos (*upgrading*);
- e) contexto institucional;
- f) *stakeholders* da indústria.

¹² Do original em: inglês

Os principais conceitos dos grupos *top-down* e *bottom-up*, respectivamente, governança e aprimoramentos, serão melhor analisados mais a frente, como já mencionado.

Pela estrutura de insumo-produto é possível identificar as etapas presentes nas cadeias globais de valor de diferentes indústrias e, assim, identificar onde o valor é gerado e o retorno que os atores recebem pela sua participação. Através da estrutura de insumo-produto é possível analisar as características específicas de cada etapa e das empresas que as compõem.

A segunda dimensão corresponde à dispersão da cadeia global de valor em diferentes localidades ao redor do mundo. As inovações em transporte e telecomunicações favorecem o desenvolvimento desta característica. Cada país participa da economia global oferecendo o que detêm como vantagem competitiva. Isso faz com que, cada vez mais, os países afetem uns aos outros se tornando, também, dependentes.

A partir da quinta dimensão, nota-se que a participação de um país nas cadeias globais de valor depende muito do contexto institucional deste país e de suas diversas características e condições institucionais.

A última dimensão representa a identificação de todos os atores presentes nas cadeias globais de valor e seus papéis. Os *stakeholders* são tanto os atores diretamente ligados à formação da indústria, como a própria empresa e seus trabalhadores, como também aqueles externos, como o governo e as instituições de todos os tipos. Neste aspecto também é analisado a interação entre estes atores e como contribuem para o desenvolvimento do setor em que estão inseridos.

Outras tipologias surgem quando analisam-se situações empíricas das cadeias globais de valor. Os processos de globalização e internacionalização estabeleceram a existência de dois tipos de redes econômicas internacionais: a cadeia coordenada pelos produtores (*producer-led*) e a coordenada pelos compradores (*buyer-led*). As cadeias coordenadas pelos produtores, normalmente, são formadas por indústrias com uso intensivo de capital e tecnologia; sendo essas as principais barreiras de entrada para novos concorrentes. Neste ambiente, lucros são obtidos a partir de escala, volume e tecnologia por grandes empresas ou grupos industriais oligopolistas ou monopolistas, cujas sedes estão presentes em países desenvolvidos (DIAS, 2014).

As cadeias coordenadas por compradores são constituídas por grandes empresas, neste caso, varejistas que intensificam seus ganhos ao decentralizarem sua produção subcontratando empresas em diversos países no exterior, geralmente países em desenvolvimento, e concentrando as atividades que mais adicionam valor no país de origem. A produção em si do produto é feita nas empresas subcontratadas e normalmente são bens finais. Diferentemente das cadeias coordenadas por produtores, aqui a tecnologia no momento da produção não tem papel central, sendo a produção intensiva em trabalho. Os bens produzidos são classificados como semiduráveis ou não duráveis. O principal exemplo deste tipo de cadeia envolve a indústria têxtil-vestuário.

Conforme Fernandez-Stark, Frederick e Gereffi (2011), pode-se dividir as atividades que adicionam valor a um produto em seis grupos:

- a) pesquisa e desenvolvimento (P&D) de novos produtos;
- b) *design*;
- c) produção;
- d) logística (compra e distribuição);
- e) *marketing e branding*;
- f) serviços.

Ao aprofundar-se a análise destes grupos, verifica-se que P&D, além de desenvolver novos produtos, também permite a melhoria dos já existentes juntamente com os processos internos e da experiência do consumidor. O papel do design é central já que serve para chamar atenção do consumidor, mas também melhorar a *performance* do produto, tornando-o mais competitivo. A etapa da produção é a em que o produto é manufaturado. A logística abarca o transporte propriamente dito, além da tecnologia para o controle de toda esta cadeia. *Marketing e Branding* desenvolvem a identidade da marca em conjunto com as definições de preço e propaganda, por exemplo. Por último, os serviços em geral que são disponibilizados para fornecedores, compradores e funcionários.

É importante ressaltar que “[...] os estágios mais importantes que adicionam valor são os serviços intangíveis que ocorrem antes e depois do processo de produção [...]” (FERNANDEZ-STARK; FREDERICK; GEREFFI, 2011, p. 12, tradução nossa)¹³. Este aspecto faz com que a informação e o *know how* sejam as

¹³ Do original em: inglês

principais barreiras para os novos entrantes. Existe uma constante assimetria de poder entre os compradores e os fornecedores nesta cadeia, já que a empresa compradora determina todos os aspectos da produção dos produtos. Como a etapa da própria produção seria a de menor valor adicionado e, novamente, não intensiva em tecnologia, a barreira de entrada para esta fase é baixa, gerando competição entre os fornecedores que baixam seus preços (salários) para conseguir o contrato (GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003; FERNANDEZ-STARK; FREDERICK; GEREFFI, 2011; DIAS, 2014; GEREFFI, 2002).

Segundo Gereffi e Memedovic (2003, p. 4, tradução nossa¹⁴), “Uma hipótese importante da abordagem das cadeias global de valor é que o desenvolvimento nacional exige a ligação com empresas líderes mais significativas de uma indústria”, fazendo com que outras empresas desta indústria tentem formar relações comerciais com estas. Uma empresa líder é aquela que possui os recursos para a criação de um produto que adiciona mais valor. Por estarem predominantemente localizadas em países desenvolvidos, decidem o que será produzido, como e por quem. Com isso, para se desenvolverem, muitos países devem procurar a integração com os países líderes, considerando a crescente importância a industrialização orientada pela exportação. Logo, a interdependência na economia mundial aumenta (GEREFFI et al., 2001).

Bamber et al. (2017) mostram que essa trajetória de desenvolvimento neste mundo de cadeias globais de valor difere-se do de décadas passadas, ao passo que este tinha seu início pela agricultura e movia-se para a indústria. Claro que questões culturais históricas, geográficas e institucionais têm um papel fundamental na forma de coordenação das atividades numa cadeia global de valor (SCHERER, 2014).

Bamber et al. (2017) argumentam como um mundo estruturado a partir de cadeias globais de valor afeta de forma diferente países desenvolvidos e países em desenvolvimento. Regiões desenvolvidas têm a oportunidade de se tornarem mais competitivas ao levarem parte de suas cadeias produtivas para locais com baixos custos. Isso traz implicações ao mercado de trabalho local, gerando maiores pressões por políticas protecionistas. Já para os países considerados em desenvolvimento foram abertas maiores oportunidades de inserção na economia global, diversificando sua economia e em diversos setores houve aumento de

¹⁴ Do original em: inglês

emprego. Isso em detrimento de sua autonomia na tomada de decisões que, conseqüentemente, fica nas mãos das empresas líderes localizadas nos países desenvolvidos.

De acordo com Gereffi et al. (2001) e Gereffi e Fernandez-Stark (2016), o conceito das cadeias de valor também proporciona uma visão mais clara para os formuladores de políticas (*policymakers*) e ativistas sociais que promovem o desenvolvimento. Esta maior atenção sobre o comportamento das cadeias globais de valor veio com a crise financeira mundial de 2007-08, quando se viu necessário um novo rumo para a economia global e percebeu-se seus contrastes principalmente pelo surgimento da ideia da “decadência industrial do Ocidente” e o fortalecimento asiático (SCHERER, 2014). Não apenas os países de origem asiática, mas todos os considerados “em desenvolvimento” estão se tornando o meio de recuperação da economia global (GEREFFI; LEE, 2012).

Com os crescentes desafios deste novo século, nota-se uma maior atenção sendo dada para questões sociais e ambientais, além de econômicas ligadas aos lucros das empresas. No capítulo a seguir são abordadas questões ligadas aos aprimoramentos econômicos e sociais que, em teoria, estariam ocorrendo nos países fornecedores da indústria têxtil-vestuário. A estrutura de governança entre os países que compõe da cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário também é esmiuçada.

3 O APRIMORAMENTO SOCIAL E ECONÔMICO NA CADEIA DE VALOR DA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO

A indústria têxtil-vestuário tem enorme importância social e econômica para diversos países, em especial para os em desenvolvimento. Porém a que ponto esta indústria realmente impactou os países em que foi introduzida? As mudanças ocorridas na trajetória desta cadeia mundial geraram impactos positivos? E quais foram os aprimoramentos econômicos e, principalmente, sociais gerados a partir da interação de firmas dos países desenvolvidos e firmas em países em desenvolvimento?

A própria estrutura das cadeias globais de valor traz uma forma de análise destas questões de forma *top-down* e *bottom-up*. *Top-down* é em referência às estruturas de governança na organização das indústrias globais e o conceito *bottom-up* engloba a noção de aprimoramentos com uma ótica local (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2016). Neste capítulo estas questões são analisadas.

3.1 OS ESTÁGIOS E PARTES DA PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO

Com as diversas mudanças na cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário, as firmas de diversos países notaram a necessidade de fazerem parte das atividades de mais valor na trajetória do produto têxtil-vestuário, investindo no aprimoramento econômico funcional com forte capital humano, como visto anteriormente. Existem cinco segmentos na cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário:

- a) fornecimento de matéria-prima, tanto fibras naturais como sintéticas;
- b) fornecimento de componentes como fios e tecidos;
- c) redes de produção constituídas por fábricas de vestuário;
- d) canais de exportação estabelecidas por intermediários;
- e) redes de marketing no nível varejista.

Assim como os segmentos da cadeia, os diferentes estágios de produção na indústria têxtil-vestuário são estudados por Fernandez-Stark, Frederick e Gereffi (2011) e são compostos por quatro grupos: Montagem, *Original Equipment Manufacturing* (OEM), *Original Design Manufacturing* (ODM) e Original Brand

Manufacturing (OBM). O estágio de Montagem é o mais básico da indústria têxtil-vestuário e é normalmente por onde países em desenvolvimento ingressam devido a diversas vantagens como acordos comerciais vantajosos, baixo custo de mão de obra e proximidade geográfica com o comprador. Neste estágio o comprador fornece a matéria-prima juntamente com as especificações de produção, enquanto o produtor apenas recebe as ordens e é responsável pelo corte e costura. Normalmente, este estágio é realizado em zonas de processamento de exportações (*export processing zones* – EPZs). A fase seguinte seria a OEM que engloba todas as responsabilidades já arcadas pela fase de Montagem; porém, agora adiciona-se a obtenção de matéria-prima, o acabamento e a distribuição do produto. Essas novas atividades requerem que a empresa produtora tenha uma estrutura de logística organizada além de um boa *network* para obtenção do material necessário.

No estágio seguinte, há a adição do design do produto além da sua fabricação, é o ODM. Toda a coordenação necessária para a realização do *design* é feita pela firma fornecedora. Um maior comprometimento tanto pelo setor privado quanto público são necessários. Por fim, há a fase mais complexa, a OBM. Aqui, aquele que ara antes um mero produtor-fornecedor tem todas as responsabilidades anteriores somadas e cria sua própria marca.

O objetivo das firmas dos países em desenvolvimento inseridos nesta cadeia é avançar nos estágios para, em algum momento, chegar ao último, pois essas serão as atividades que gerarão mais valor. Esses avanços na esfera econômica são os aprimoramentos que ocorrem internamente a cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário.

3.2 O QUE É APRIMORAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL?

Quando se fala de aprimoramentos, esses referem-se a melhorias na esfera econômica, social e, de maneira menos estudada, ambiental. Os aprimoramentos resultam de estratégias para avançar de posição na economia global (LEE; GEREFFI, 2015). Além dos aprimoramentos que ocorrem internamente às firmas, quando diversas firmas de um determinado país passam por aprimoramentos, pode-se dizer que houve aprimoramentos em nível do país (BAMBER et al., 2017; FERNANDEZ-STARK; BAMBER; GEREFFI, 2012).

Existem quatro tipos de aprimoramentos econômicos (HUMPHREY; SCHMITZ, 2002; FERNANDEZ-STARK; FREDERICK; GEREFFI, 2011; GEREFFI; LEE, 2014; BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011):

- a) produto: produzir produtos mais complexos e sofisticados de maior valor;
- b) processo: uso de tecnologias mais sofisticadas na produção que permitam melhorar os métodos de produção, transformando de maneira mais eficiente insumos em produto final e reduzindo custos;
- c) inter setorial: empregar as habilidades adquiridas em um setor para ingressar em outro;
- d) funcional: avançar para atividades de maior valor adquirindo novas funções na cadeia. Envolve a necessidade de novas habilidades da força de trabalho.

Khattak et al. (2017) trazem a ideia de que aprimoramentos sociais são difíceis de serem quantificados por não existirem escalas ou critérios totalmente desenvolvidos e estabelecidos. Contudo, para haver este estudo, comumente é utilizado o conceito de “trabalho decente” para definir aprimoramento social. “Trabalho decente” sob a ótica da Organização Internacional do Trabalho (OIT), pode ser entendido por quatro pilares: acesso a emprego e renda produtiva; padrões e direitos no trabalho; acesso a um sistema de proteção social; e voz no trabalho através de diálogo (KHATTAK et al., 2017).

Mesmo com a falta de escalas e critérios o aprimoramento social pode ser avaliado usando categorias de ocupação (regular ou irregular), nível salarial e horas de trabalho e também por aspectos mais intangíveis como liberdade de associação, direito a voz, barganha coletiva, não-discriminação e empoderamento (BARRIENTOS; SMITH, 2007). De uma forma geral, aprimoramento social seria a melhora do “[...] bem-estar geral dos trabalhadores assim como de seus dependentes e comunidades (GEREFFI; LEE, 2014, p. 29, tradução nossa¹⁵).

Há uma concepção de que a concretização de aprimoramento econômicos ocasionaria, mais a diante, aprimoramentos sociais. Apesar disso ser uma possibilidade, também existe a chance de se estabelecer um *link* negativo entre aprimoramento econômico e social (BARRIENTOS; SMITH, 2007). Geralmente, “[...] o relacionamento entre aprimoramentos econômicos e sociais é incerto na literatura

¹⁵ Do original em: inglês

sobre cadeias globais de valor” (KHATTAK et al., 2017, p. 230, tradução nossa¹⁶). Em adição a isso, a maneira como os aprimoramentos ocorrem diferem entre indústrias e países (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2016) e também afetam diferentes trabalhadores de uma mesma fábrica de formas distintas (BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011). No geral, quando uma firma ingressa em uma cadeia global de valor a conclusão que se chega com relação às oportunidades para os trabalhadores é que o número de empregos aumenta expressivamente, trabalhadoras jovens ganham mais espaço, porém os salários não aumentam de forma homogênea (SCHMITZ, 2006).

Aprimoramentos tanto econômicos quanto sociais são influenciados por diversos fatores. Alguns desse fatores são a posição da firma na cadeia de valor, o tipo de trabalho realizado e o status dos trabalhadores dentro de uma certa categoria de trabalho. O status de trabalhador regular, em contrapartida ao irregular, concede diversas vantagens como pagamento maior por seus trabalhos. Nota-se que, normalmente, os trabalhadores em situação irregular são mulheres e/ou imigrantes. Este grupo é afetado de maneira diferente pelos aprimoramentos, pois não está assegurado por contrato formal. Trabalhadores permanentes também possuem maiores vantagens se comparado com trabalhadores temporários e casuais. A existência de trabalhadores irregulares, temporários e casuais se dá pelo fato de haver, muitas vezes, a necessidade de os fornecedores atenderem pedidos repentinos dos compradores. A pressão por preços mais baixos e uma maior flexibilidade na produção pode acarretar em aprimoramentos econômicos e “rebaixamentos” sociais (BARRIENTOS; GEREFFI; ROSSI, 2011). Existem também obstáculos para as firmas que estariam tentando se aprimorar: resistência dos compradores e recursos (SCHMITZ, 2006).

O capital humano é agora, muito mais do que antes, um recurso crítico para a competitividade de uma firma e para o aprimoramento na indústria. Como as habilidades requeridas pelas cadeias globais de valor estão acima do que é oferecido pelas instituições de ensino nacionais e outros canais de países em desenvolvimento, outros *stakeholders* surgem para preencher esta necessidade. Entre os *stakeholders* tem-se as próprias empresas privadas, associações de indústrias, organizações não governamentais (ONGs) e agências internacionais.

¹⁶ Do original em: inglês

Certamente, apesar das deficiências, o papel governamental é essencial. O governo pode promover aprimoramentos através de três funções suas: facilitador, suporte financeiro e regulador (FERNANDEZ-STARK; BAMBER; GEREFFI, 2012).

Para que os aprimoramentos econômicos e sociais ocorram efetivamente, o relacionamento estabelecido entre a firma compradora e a firma fornecedora é crucial (KHATTAK et al., 2017). Este relacionamento pode ser traduzido na estrutura de governança que rege a cadeia da indústria em questão.

3.3 GOVERNANÇA E APRIMORAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL

A governança é uma peça central da análise das cadeias globais de valor. A estrutura de governança é por onde as atividades econômicas são coordenadas e integradas geográfica e organizacionalmente (GEREFFI et al., 2001; LEE; GEREFFI, 2015). Conforme Fernandez-Stark, Frederick e Gereffi (2011, p.13, tradução nossa¹⁷), “As oportunidades para aprimoramentos são formadas pela estrutura de governança coordenada pelo comprador da indústria têxtil-vestuário”. Governança é crítica para entender a distribuição de renda pela cadeia além de ser vital para o aprendizado, a difusão de conhecimento e os aprimoramentos (BUCKLEY; STRANGE, 2015). A estrutura de governança das cadeias globais de valor surge de três determinantes:

- a) complexidade das transações: envolve a complexidade das informações e conhecimentos necessários em relação a especificações de produto ou procedimento;
- b) codificação de informação: abrange a extensão com que a informação pode ser codificada e transmitida eficientemente sem investimentos específicos para tal;
- c) capacidades do fornecedor: relaciona-se às capacidades com relação aos requerimentos da transação.

É possível haver tanto o aumento quanto a diminuição da complexidade das transações. Firms aumentam a complexidade das transações ao fazer novas demandas às outras firms pertencentes na cadeia e diminuem ao desenvolver padrões técnicos e de procedimentos. De uma forma semelhante, o ingresso de

¹⁷ Do original em: inglês

novos fornecedores à cadeia global de valor aumenta os desafios de coordenação (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005). Através destas três dimensões, são identificados cinco tipos de coordenação de governança (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2016; GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005):

- a) mercados: nas cadeias governadas pelo mercado há uma baixa complexidade de transações e as transações são simples e facilmente codificadas. Para ambas as partes na negociação, os custos da troca de parceiros comerciais são baixos e os produtos são padronizados. Ao invés do poder da empresa líder, é o preço que rege este relacionamento;
- b) cadeia de valor modular: na *network* modular as “[...] informações complexas são passadas para fornecedores capacitados devido ao alto nível de codificação da informação” (KHATTAK et al., 2017, p. 228, tradução nossa¹⁸). Mesmo assim, o custo para mudar de parceiro comercial permanece baixo;
- c) cadeia de valor relacional: o terceiro tipo de governança é a *network* relacional em que “[...] informações tácitas são trocadas entre compradores e fornecedores competentes, mas, informação não é facilmente codificada e interações frequentes entre as firmas são necessárias” (FREDERICK; GEREFFI, 2009¹⁹ apud KHATTAK et al., 2017, p. 228). Essas interações complexas podem criar uma relação de dependência mútua com um balanço de poder relativamente simétrico e um alto nível de especificidade de ativos. Como é um relacionamento que deve ser construído, mudar de parceiro comercial tende a ter altos custos;
- d) cadeia de valor cativa: em uma *network* cativa, a grande firma líder monitora e controla os pequenos fornecedores por serem menos competentes. Há este monitoramento, pois, esse tipo de governança também é caracterizado pelo alto nível de codificação e complexidade. As firmas fornecedoras se tornam cativas das firmas líderes em relação a oportunidades de aprimoramentos decorrente da grande assimetria de poder favorecendo a firma líder. Mesmo com o poder exercido pela

¹⁸ Do original em: inglês

¹⁹ Frederick, S. and Gereffi, G. (2009), “Value chain governance”, available at: <http://microlinks.kdid.org/library/value-chain-governance-briefing-paper> (accessed 20 October 2011).

empresa líder, o custo para mudança de parceiro comercial é alto para ambos os lados;

- e) hierárquico: por fim, na *network* hierárquica há um *link* vertical estabelecido pelas firmas líderes devido à complexidade das suas transações, à não possibilidade de codificação das especificações dos produtos e à baixa capacidade da base fornecedora. Assim surge a necessidade de desenvolver e produzir internamente.

Existem diversas combinações entre essas três dimensões, porém as cinco citadas acima são as encontradas em cadeias globais de valor. Cada tipo apresenta diferentes *trade-offs* entre benefícios e riscos e as distintas relações de poder (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005). Ademais, Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) trazem uma perspectiva das grandes variações que estes modelos podem ter:

Padrões de governança de cadeias de valor não são estáticas ou estritamente associadas com indústrias em particular. Eles dependem nos detalhes de como as interações entre os atores da cadeia de valor são gerenciadas e como tecnologias são aplicadas ao design, produção e a governança da cadeia de valor em si. [...] Mesmo em uma indústria, lugar e tempo em particular, os padrões de governança podem variar de um estágio da cadeia para outro (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005, p. 96, tradução nossa²⁰).

Conforme Khattak et al. (2017), as condições em que aprimoramentos econômicos levam a aprimoramentos sociais estão fortemente relacionadas com a estrutura de governança. Foi observado que a ocorrência de aprimoramento econômico e social estava positivamente associada às firmas que produziam produtos de maior valor adicionado que operam em *network* relacional. Já a presença somente de aprimoramentos econômicos aparece estar relacionada à produção de produtos de baixo valor adicionado em *network* cativa. Isso se dá pelo fato de as firmas compradoras permanecerem com os fornecedores em *network* cativa por três a cinco anos (menos do que em *network* relacional) não se interessando em estimular e facilitar aprimoramentos. Tem-se que a maneira como a cadeia é organizada tem grande influência nas perspectivas de desenvolvimento de fornecedores (SCHMITZ, 2006).

Assim, percebe-se a enorme influência que as empresas líderes têm com relação às trajetórias de aprimoramento das firmas fornecedoras de países em

²⁰ Do original em: inglês

desenvolvimento. A partir dos anos de 1990, uma maior atenção e pressão por parte de ONGs e da mídia foi dada para a realidade das condições de trabalho nos países em desenvolvimento inseridos na cadeia de valor global da indústria têxtil-vestuário. Esta repercussão pública tem o poder de comprometer a imagem das firmas de países centrais que internacionalizam sua produção para países em desenvolvimento. Com isso, estas firmas de países desenvolvidos estabeleceram padrões de qualidade com relação às condições dos trabalhadores nos países em desenvolvimento fornecedores. Esta introdução de códigos de conduta para as praticas trabalhistas teria como objetivo demonstrar sua aderência às melhores práticas para a produção global. Entretanto, existem diversas dúvidas referentes aos reais benefícios dos códigos. Além disso, foi notaram-se problemas com o monitoramento e auditoria dos códigos de conduta aplicados. Estudos sobre a eficácia dos códigos mostram que houve impacto em aspctos como saúde, segurança, redução de horas de trabalho e trabalho infantil, por exemplo, mas quase nenhum impacto sobre liberdade de associação e discriminação relativa à gênero e à etnia (BARRIENTOS; SMITH, 2007).

Essas iniciativas encontram barreiras pelas próprias ações das empresas compradoras. Por exemplo, com entre 6 e 8 coleções anuais, a indústria têxtil-vestuário possui uma grande movimentação com prazos curtos o que exige flexibilidade dos fornecedores. Essa flexibilidade imposta faz com que haja uma necessidade de contratação de trabalhadores irregulares e aumento da carga horária. E estes são dois fatos contrários aos padrões de qualidade com relação às condições dos trabalhadores que as empresas compradoras estariam, supostamente, incentivando. Também há aumento de custos arcados pelos fornecedores, o que não é recompensado pelos compradores. Aqui nota-se uma situação de “dois pesos e duas medidas”. Em suma, o bem-estar dos trabalhadores pode, na verdade, não estar melhorando com o aumento dos padrões no ambiente de trabalho (RUWANPURA; WRIGLEY, 2011; BARRIENTOS; SMITH, 2007).

Todo esse debate traz a questão do Paradoxo do Aprimoramento. Esse explicita que a ideia de que aprimoramento pelas cadeias globais de valor presume que um aumento de renda pode ser atingido por todos os países e regiões em desenvolvimentos através de uma estratégia generalizada de aprimoramento. Contudo, sabe-se que evidências empíricas não sustentam esse argumento. O Paradoxo do Aprimoramento mostra que as chances de ocorrer aprimoramentos é a

mesma de ocorrer rebaixamentos. Isso faz com que, em uma visão geral, ambos acontecimentos se equilibrem e a distribuição de riqueza mundial se mantenha. De forma geral, a desigualdade de renda mundial se manteve inalterada mesmo que as atividades produtivas tenham mudado de localização geográfica. Com isso, a fetichização do ideal de aprimoramentos é perigosa, principalmente quando se torna um objetivo principal para políticas públicas (BREWER, 2011; TOKATLI, 2012).

Mesmo com tantas mudanças que já ocorreram na dinâmica das cadeias globais de valor, muitas ainda estão por acontecer. Com isso, é necessário realizar uma análise da trajetória das cadeias globais existentes. No próximo capítulo deste trabalho é analisada a trajetória cronológica da cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário e suas perspectivas para o futuro.

4 HISTÓRICO DA INTERNACIONALIZAÇÃO DA CADEIA GLOBAL DE VALOR DA INDÚSTRIA TÊXTIL-VESTUÁRIO

Durante a segunda metade do século XX, a indústria têxtil-vestuário global passou por diversas mudanças, com a entrada de novos atores e saídas de outros. A produção era extremamente centralizada até a década de 1950/60, porém houve um processo de realocação em que certas etapas foram descentralizadas sendo assim realizadas em outros países (BONACICH et al., 1994²¹ apud DIAS, 2014). Essa dispersão global fez com que a competição entre firmas aumentasse. Com isso, com o passar do tempo, a desverticalização da produção influenciou as firmas a procurarem se estabelecer em atividades de maior valor adicionado, de modo a alcançarem maiores margens de lucro dentro da cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário (DIAS, 2014; GEREFFI, 2002).

O capítulo que segue está dividido em quatro seções, cada uma cobrindo um período de tempo, em ordem cronológica, os quais correspondem a importantes mudanças na cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário.

4.1 DA DÉCADA DE 1950 ATÉ 1970

O processo de descentralização é evidente ao se analisar o comportamento das firmas dos Estado Unidos e da Europa Ocidental que transferiram, nos anos de 1950 e 1960, parte da sua produção para o Japão, fazendo desta a primeira onda de migração da indústria têxtil-vestuário global. Esta transição da produção é explicada por fatores que atraem e que expulsam. Os fatores que atraem estariam presentes nos países em desenvolvimento que recebem a nova indústria e são a reserva de trabalho a baixos salários, sindicatos não existentes ou fracos, padrões de proteção ambiental fracos, coordenação burocrática, incentivos financeiros, infraestrutura e estabilidade política. Por outro lado, os fatores que expulsam de diversas nações desenvolvidas são os custos de trabalhos relativamente altos, poderosa organização sindical e padrões ambientais rigorosos (DIAS, 2014; GEREFFI, 2002).

²¹ BONACICH, E. et al. Global production: the apparel industry in the Pacific Rim. Philadelphia, PA: Temple University Press, 1994.

Durante a década de 1950 e início da de 1960, o Japão se tornou um exportador de nível mundial. Contudo, com o aumento dos salários japoneses, uma segunda onda de migração ocorreu.

Como a produção no Japão estava se especializando em etapas mais sofisticadas de produção durante as décadas de 1960 e 1970, houve a transição para Hong Kong (China), Taiwan (China) e Coreia do Sul. Estes países eram conhecidos como os “*Big Three*”. A Coreia do Sul tinha um papel de dominância nas exportações globais durante as décadas de 1970 e 1980 (GEREFFI, 2002). Estes novos entrantes adotaram o modelo japonês de desenvolvimento. Conforme Gereffi (2002²² apud DIAS, 2014), o sucesso destes países se deu pela coordenação integrada e intercâmbio de conhecimento entre empresários, governo e instituições locais. Nota-se a importância desta indústria quando Branski traz que:

O processo de industrialização pelo qual passou a Coreia do Sul e Taiwan, durante as décadas de 1960 e 1970 foi liderado pela indústria têxtil e de vestuário, tendo como ponto de apoio fundamental o mercado externo. Esses segmentos representavam cerca de 35% da pauta de exportação da Coreia do Sul, no ano de 1978, e cerca de 28% da pauta de Taiwan, no ano de 1975, e 40% no caso de Hong Kong, em 1978 (BRANSKI, 1992²³ apud DIAS, 2014, p. 167).

Em 1964, diversas restrições ligadas à importação de tecidos foram impostas pelo Reino Unido. Esse movimento fez com que houvesse a internacionalização de firmas de Hong Kong ocasionando sua transferência no final da década de 1960 para Macau, Singapura e Taipei. A transição para estas localidades se deu pelo fato de terem afinidades linguísticas e culturais com Hong Kong, facilitando, assim, o deslocamento. Já na década de 1970, houve um novo deslocamento de Hong Kong, porém, neste momento, para Malásia, Maurício e Filipinas também influenciado por restrições de quotas e incentivos do país anfitrião (GEREFFI, 2002; GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003).

²² GEREFFI, G. Outsourcing and changing patterns of international competition in the apparel commodity chain. Colorado Springs, CO: University of Colorado, 2002.

²³ BRANSKI, R. M. O Acordo Multifibras e as exportações brasileiras de produtos têxteis e de vestuário. 141 f., Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas 1992.

4.2 DÉCADA DE 1980

Diversos países centrais sentiram sua economia ameaçada pela crescente participação asiática no mercado têxtil-vestuário. Como medida protetiva, Canadá, Estados Unidos e diversos países da Europa impuseram, em 1973, o Acordo Multifibras (AMF) para tentar reconquistar parte do mercado que haviam perdido para a mão de obra mais barata e as longas horas de trabalho do continente concorrente. Este acordo, que foi renovado três vezes (1978, 1982 e 1986) impunha limites para o comércio de produtos têxteis e de vestuário vindos da Ásia²⁴. O acordo teve um impacto considerável nos países asiáticos já estabelecidos na cadeia da indústria têxtil-vestuário como a China. Porém abriu portas para novas nações deste continente se inserirem no crescente mercado norte americano e europeu. O que ocorreu foi que com as restrições impostas e o aumento do protecionismo dos países desenvolvidos, os países em desenvolvimento, que faziam parte da cadeia apenas como meros produtores de baixa tecnologia, perceberam a necessidade de se tornarem mais competitivos. Como resposta às estratégias adotadas pelos países desenvolvidos e para baixar ainda mais os custos, foi introduzido, a partir da década de 1980, um novo meio de organização da produção que facilitaria a transição para atividades que adicionam mais valor: manufatura triangular (DIAS, 2014; GEREFFI, 2002; GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003).

Neste novo ambiente, os países compradores realizavam seu pedido junto aos países do leste asiático com os quais já haviam estabelecido relacionamento, como Coreia do Sul ou China. Esses países, por sua vez, direcionariam, em parte ou totalmente, sua produção para outros países asiáticos; novos neste mercado e que não eram tão fortemente atingidos pelas restrições de exportação e, conseqüentemente, com leis trabalhistas ainda mais brandas e salários ainda mais baixos. Por fim, estes novos países, entre eles Indonésia, Tailândia e Sri Lanka, enviavam sua produção diretamente para o país comprador. Com isso, os países que anteriormente eram os próprios produtores, agora são os agentes intermediários deste processo realocando sua produção para subsidiárias em países próximos do

²⁴ O Acordo Multifibras estabelecia cotas impondo limites quantitativos nas exportações de produtos têxteis e de vestuário dos países asiáticos ao Canadá, Estados Unidos e certos países europeus. (GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003).

mesmo continente. A nova estrutura da cadeia pôde incluir de 50 a 60 países exportadores. 1987 (GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003; DIAS, 2014; GEREFFI, 2002).

Este movimento dos países asiáticos já inseridos na cadeia se deu por diversos fatores. Pode-se dizer que o principal fator foi a imposição de restrições à exportação através do Acordo Multifibras. Há também fatores internos, como falta de mão de obra, aumento dos salários, aumento dos preços dos terrenos, além de valorização cambial vis-à-vis o dólar americano. Isso se deu com a assinatura do Acordo de Plaza em 1985. Nota-se uma variação cambial de 17% do Won coreano entre 1986 e 1988 e de 40% do Yen japonês entre 1985 e 1987 (GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003; DIAS, 2014; GEREFFI, 2002). O Acordo de Plaza teve como pano de fundo os desequilíbrios cambiais entre os países do G5 (EUA, Japão, Alemanha, Reino Unido e França). Seu objetivo foi estabelecer uma coordenação multilateral entre os governos destes países para “[...] reduzir as crescentes pressões protecionistas que poderiam levar a uma retaliação mutuamente destrutiva, com graves danos para a economia mundial” (FIESP, 2011, p. 2). A principal proposta era o realinhamento entre as principais moedas do mundo sob pressão dos Estados Unidos que estavam com um enorme e recorrente déficit comercial. Além das valorizações já mencionadas também houve a desvalorização do dólar de cerca de 30% (FIESP, 2011).

Todo este processo deu caminho para mais uma onda de migração da produção da indústria têxtil-vestuário com a inserção de novos atores do leste e sudeste asiático de economias recentemente industrializadas (*newly industrializing economies* – NIEs), mas também China e Sri Lanka. Neste mesmo período os países do nordeste asiático, já presentes na cadeia, avançaram em seu modo de produção para estágios mais sofisticados e lucrativos como *design* e *marketing* (DIAS, 2014; GEREFFI, 2002). Os anos de 1980 foram marcados pelo aumento no número de países fornecedores. Já na década de 1990, veem-se mudanças novamente, mesmo que ainda sob influência do regime de cotas de importação.

4.3 DÉCADA DE 1990

Mesmo com o fim do Acordo Multifibras no final de 1993, houve a criação do Acordo de Têxteis e Vestuário (ATV) em 1994. Este acordo foi o resultado das negociações da Rodada Uruguai para incluir produtos têxteis e vestuários às regras

do Acordo Geral de Comércio e Tarifas (*General Agreement on Trade and Tariffs - GATT*) (AMARAL, 2008). Seria um programa para a remoção gradual de todas as cotas remanescentes do AMF em três fases até 2005. Foi aplicado apenas para membros da Organização Mundial do Comércio (*World Trade Organization - WTO*). Assim, ocorre a inserção do Caribe e da América Latina, em especial o México, como produtores para os Estados Unidos e o leste europeu e norte da África, em especial Turquia e Marrocos para a Europa ocidental (GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003).

Também houve a inclusão de fornecedores do sul da Ásia e proeminência do sudeste asiático. Mesmo assim, neste período a participação dos países asiáticos se manteve estável ou declinou, em especial o nordeste asiático. “Em 1983, o “Big Three” asiático mais China eram responsáveis por dois terços das importações de vestuários nos Estados Unidos; em 1999, essa participação caiu para 30%” (GEREFFI, 2002, p. 9, tradução nossa)²⁵. Neste momento também ocorre a realocação do setor manufatureiro para a República Popular da China (RPC), ocasionando, principalmente para Hong Kong, um grande declínio em fábricas e no emprego na indústria têxtil-vestuário. Porém, “As NIEs do leste asiático assim como o Japão, contra-atacaram a desaceleração de suas exportações de vestuário em todo o mundo nos anos 1990 através do crescimento das exportações de têxteis e fibras [...]” (GEREFFI, 2002, p. 28, tradução nossa)²⁶. Por se tratar de exportações de tecidos e fibras com maior valor adicionado compensaram o declínio das exportações de vestuários. O Japão conseguiu se estabilizar pois, neste momento, já havia se tornado um importante exportador de maquinário de costura para exportadores de vestuário na Ásia e grande parte dos países em desenvolvimento.

O Japão também se estabelece como importador de vestuários nesta década. Distintamente dos Estados Unidos e da União Europeia, o Acordo Multifibras não se aplica a este país. Este fato fez com que a sua estrutura de abastecimento através de fornecedores seja diferente. Mesmo que, em 1990, a Coreia detinha 29% do mercado de importação japonês, sendo o líder no momento, ao final da década, em 1998, sua participação declinou para 6%. Hong Kong possuía 12% do mercado de importação japonês e a República Popular da China (RPC) se estabeleceu como líder ao passar de 19% em 1990 para 55% em 1998. A dominância da RPC em um

²⁵ Do original em: inglês

²⁶ Do original em: inglês

ambiente sem o Acordo Multifibras já demonstrava o possível destino da cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário quando este Acordo se extinguisse (GEREFFI, 2002).

Este declínio generalizado asiático aparenta não ter sido em decorrência da crise financeira asiática de 1997/1998 pelo fato da indústria exportadora de têxteis e vestuários ser financiada por compradores estadunidenses e europeus ao invés de financiamentos locais que teriam sido os afetados pela crise. Além de não depender de altos investimentos geradores de dívidas. A crise financeira asiática afetou profundamente as economias da Tailândia, Indonésia, Malásia, Filipinas e Coréia e não foi antecipada por instituições mundiais como o FMI nem por regionais como o Banco Asiático de Desenvolvimento (*Asian Development Bank – ADB*). A crise de endividamento que atingiu estes países pode ser explicada pela sua fragilidade externa com seu rápido endividamento externo de curto prazo e a ampliação do coeficiente de importações. A apreciação da taxa de câmbio e a desregulamentação dos mecanismos de controle sobre os fluxos de capitais decorrentes da globalização financeira em economias com moedas instáveis também são tidas como razões para a crise. Ao final, notou-se que, na verdade, a indústria têxtil-vestuário obteve um impulso decorrente da crise (GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003; MEDEIROS, 1998). Com isso, vê-se o poder importador dos Estados Unidos. Entre 1990 e 2000, esse país aumentou suas importações de vestuário de US\$ 25 bilhões para US\$ 64.4 bilhões (GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003). O mercado têxtil-vestuário global é extremamente concentrado em grandes organizações norte americanas. “Em 1995, os cinco maiores varejistas dos EUA - Wal-Mart, Sears, Kmart e Dayton Hudson, e JC Penney – foram responsáveis por 68% de todas as vendas de vestuário em lojas de varejo de capital aberto” (GEREFFI, 2002, p. 6, tradução nossa)²⁷.

Por outro lado, a participação no mercado da indústria têxtil-vestuário de países das regiões da América Latina e do Caribe, em especial a mexicana, principalmente no estadunidense, aumentou consideravelmente. Entre 1990 e 2000 a participação mexicana nas importações do Estados Unidos aumentou de menos de 1% para mais de 10% (GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003). As principais razões para essa mudança de fonte de produção podem ser citadas como sendo: a localização geográfica, o que por sua proximidade resultou em menores custos de transporte e

²⁷ Do original em: inglês

mais rápida entrega; abundância de mão de obra com baixo custo em relação aos países asiáticos; e contexto econômico com o posterior estabelecimento de acordo de livre-comércio com os Estados Unidos, por meio do NAFTA, em 1994 (GEREFFI, 1998²⁸ apud DIAS, 2014). Conforme Ribeiro ([201-?]), o Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (*North American Free Trade Agreement* – NAFTA) compreende um bloco econômico formado pelos Estado Unidos da América, Canadá e México. Este Tratado impôs diversas tarifas preferencias com o objetivo de reduzir as barreiras econômicas e alfandegarias entre seus países membro até se chegar a uma zona de livre-comércio. Também é possível citar a desvalorização cambial que ocorreu na Republica Dominicana e no México, por exemplo, entre a década de 1980 e final da de 1990, que acabou intensificando ainda mais a disparidade salarial entre estes países e o Estados Unidos (GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003).

Apesar da existência do argumento de que a mão de obra mais barata foi a razão das mudanças, nota-se que os salários eram muitas vezes consideravelmente mais altos que os da República Popular da China. Políticas governamentais têm um grande papel como foi visto pelos impactos que o Acordo de Plaza acarretou, por exemplo. Porém, o acordo que mais influenciou as importações de vestuário feitas pelo Estados Unidos foi o Acordo Multifibras com suas quotas e tarifas preferenciais (GEREFFI, 2002). A partir da política estadunidense de subcontratação de “maquilas”, outros países da América Latina e do Caribe foram introduzidos à cadeia para a produção de tecidos e roupas como Honduras, El Salvador e Nicarágua (DIAS, 2014). Dias (2014) apresenta o avanço da participação latina e caribenha:

[...] em 1987, a participação dos países asiáticos na importação dos produtos têxteis dos Estados Unidos era de aproximadamente 57%, enquanto a dos países da América Latina e Caribe estava próxima a 8%. Já em 2001 a participação dos países asiáticos caiu para 27%, enquanto a dos países latino-americanos e caribenhos subiu para 28%, puxado principalmente pelo aumento da participação mexicana, que cresceu de 2% para 13% no período (DIAS, 2014, p. 173).

Durante a mesma década, na União Europeia ocorre o uso da *Outward-processing trade* (OPT), em que “[...] empresas exportam produtos têxteis, ou partes de roupas, para serem processadas em um terceiro país e então reimportados como

²⁸ GEREFFI, G. Competitividade e redes na cadeia produtiva do vestuário na América do Norte. *Revista Latino-Americana de Estudos do Trabalho*, v. 4, n. 6, p. 101-127, 1998.

roupas terminadas por um país europeu” (GEREFFI, 2002, p. 14, tradução nossa)²⁹. Este é um meio encontrado para transferir parte de sua produção para países com salários mais baixos, diminuindo custo de mão de obra que representam cerca de 60% dos custos de produção. Em meio a este ambiente, uma tarifa de 14% seria aplicada caso tecidos não europeus fossem usados; porém os lucros obtidos com o OPT compensariam as tarifas cobradas. Este mecanismo representou, em 1995, 14% das importações de roupas pela União Europeia. Este tipo de processo é similar ao sistema de produção compartilhada estadunidense conhecido como 807 ou 9802 (GEREFFI, 2002; GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003).

Entre os fornecedores parceiros da União Europeia, o papel de economias do nordeste e sudeste asiático perdeu força na década de 1990. Em 1998, apenas Hong Kong e China tinham participações relevantes entre fornecedores asiáticos. Isso se deu pois houve a entrada de novos países nesta cadeia: Marrocos, Tunísia e Turquia, além de outros do leste europeu, como já mencionado. Este grupo apresenta uma vantagem com relação aos países asiáticos: sua aproximação geográfica. Turquia foi um país que se destacou globalmente nesta época, com US\$ 3.4 bilhões em exportação de vestuários (GEREFFI, 2002).

A década de 1990, como um todo, foi repleta de mudanças nos principais atores na cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário. Em 1998 novas nações chegaram a US\$ 1 bilhão em exportações. Este novo grupo era composto por Filipinas, Vietnam, Bangladesh, Sri Lanka, Maurício, Marrocos e outras nações do leste europeu. Não apenas com relação aos Estados Unidos, o México apresentou um grande crescimento. Partindo de US\$ 0.1 bilhão em 1990 para US\$ 7 bilhões em 1998. No final da década e início dos anos 2000, os principais exportadores de vestuários eram: Republica Popular da China (US\$ 31.4 bilhões); Hong Kong, China (US\$ 22.4 bilhões); Turquia (US\$ 7.3 bilhões); e México (US\$ 7 bilhões) (GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003).

Através da Tabela 1 é possível observar as grandes mudanças que ocorreram entre os anos de 1980 até o final dos anos de 1990 na distribuição das participações de regiões e países nas importações de vestuário feitas pelo Estados Unidos. Como já salientado, nota-se um aumento da participação da América Latina e Caribe com destaque para o México. Mesmo com esta relevante participação, o México teria

²⁹ Do original em: inglês.

pontos a melhorar para apresentar uma participação ainda mais expressiva. Um ponto fraco é a produção de produtos têxteis em que as empresas deste país responsáveis por sua produção são subcapitalizadas, tecnologicamente atrasadas e ineficientes, e produzem bens de baixa qualidade. Já o modelo caribenho é basicamente baseado em EPZs para a montagem e junção de insumos. Também nota-se que apenas em outubro de 2000 os países que compõem a Iniciativa da Bacia do Caribe (*Caribbean Basin Initiative – CBI*) conseguiram paridade em relação aos acordos de retirada de restrições de quotas através do NAFTA. Já nos países asiáticos tem-se uma queda de participação dos países da região nordeste e também crescimento com uma certa estabilidade posterior do sul e sudeste asiático. A República Popular da China apresenta um crescimento e depois queda também com relação aos anos de 1990, mas com ainda relevante papel similar ao mexicano. Países que no início eram os que menos exportavam para os Estado Unidos em relação aos outros países da sua região, no começo dos anos 2000 se tornaram os maiores exportadores de sua região como Indonésia e Bangladesh para o sudeste e sul da Ásia, respectivamente. A dispersão de países fornecedores pode ser vista a medida em que a participação de “Todos outros países” aumenta. Com isso, é observado que o valor em importação de vestuário pelos Estado Unidos aumentou mais de 6 vezes em cerca de 20 anos (GEREFFI; MEMEDOVIC, 2003).

Tabela 1 - Importação de vestuário pelos Estado Unidos (em milhões)

Região/País	1983	1986	1990	1994	1998	2001
Nordeste Ásia						
Hong Kong (China)	\$2.249,00	\$3.392,00	\$3.977,00	\$4.393,00	\$4.494,00	\$4.282,00
Coréia do Sul	\$1.685,00	\$2.581,00	\$3.342,00	\$2.245,00	\$2.047,00	\$2.355,00
Taiwan (China)	\$1.800,00	\$2.621,00	\$2.489,00	\$2.269,00	\$2.224,00	\$1.907,00
Macao (China)	\$132,00	\$229,00	\$417,00	\$605,00	\$1.019,00	\$1.126,00
Total	\$5.866,00	\$8.823,00	\$10.225,00	\$9.512,00	\$9.784,00	\$9.670,00
Participação do total (%)	68	60	54	43	31	29
China	\$759,00	\$1.661,00	\$3.439,00	\$6.338,00	\$7.170,00	\$8.853,00
Participação do total (%)	8	10	13	17	13	14

Sudeste Asia						
Indonesia	\$75,00	\$269,00	\$645,00	\$1.182,00	\$1.857,00	\$2.344,00
Tailandia	\$125,00	\$213,00	\$483,00	\$1.006,00	\$1.733,00	\$2.151,00
Filipinas	\$319,00	\$473,00	\$1.083,00	\$1.457,00	\$1.797,00	\$1.919,00
Malasia	\$93,00	\$257,00	\$604,00	\$1.051,00	\$1.360,00	\$1.256,00
Singapura	\$193,00	\$386,00	\$621,00	\$472,00	\$307,00	\$299,00
Total	\$806,00	\$1.598,00	\$3.436,00	\$5.168,00	\$7.054,00	\$7.968,00
Participação do total (%)	8	9	13	14	13	12
Sul da Ásia						
Bangladesh	\$7,00	\$154,00	\$422,00	\$885,00	\$1.628,00	\$2.101,00
India	\$220,00	\$344,00	\$636,00	\$1.309,00	\$1.636,00	\$1.927,00
Sri Lanka	\$126,00	\$257,00	\$426,00	\$871,00	\$1.242,00	\$1.534,00
Paquistão	\$32,00	\$92,00	\$232,00	\$598,00	\$771,00	\$1.017,00
Total	\$385,00	\$847,00	\$1.716,00	\$3.663,00	\$5.277,00	\$6.579,00
Participação do total (%)	4	5	7	10	10	10
América Central e Caribe						
Honduras	\$20,00	\$32,00	\$113,00	\$650,00	\$1.905,00	\$2.438,00
República Dominicana	\$139,00	\$287,00	\$723,00	\$1.600,00	\$2.358,00	\$2.286,00
El Salvador	\$7,00	\$11,00	\$54,00	\$398,00	\$1.170,00	\$1.634,00
Guatemala	\$4,00	\$20,00	\$192,00	\$600,00	\$1.150,00	\$1.634,00
Costa Rica	\$64,00	\$142,00	\$384,00	\$686,00	\$827,00	\$774,00
Jamaica	\$13,00	\$99,00	\$235,00	\$454,00	\$422,00	\$188,00
Outros	\$142,00	\$207,00	\$284,00	\$151,00	\$516,00	\$648,00
Total	\$389,00	\$798,00	\$1.985,00	\$4.539,00	\$8.348,00	\$9.602,00
Participação do total (%)	4	5	8	12	15	15
Mexico	\$199,00	\$331,00	\$709,00	\$1.889,00	\$6.812,00	\$8.128,00
Participação do total (%)	2	2	3	5	13	13

Todos países	outros	\$1.238,00	\$3.283,00	\$4.009,00	\$5.859,00	\$9.318,00	\$12.989,00
Participação do total (%)		14	19	16	16	17	20
Total Final		\$9.731,00	\$12.341,00	\$25.518,00	\$36.878,00	\$53.874,00	\$63.789,00

Fonte: adaptado de Gereffi e Memedovic (2003).

Notas: Compiled from official statistics of the US Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Textiles and Apparel. US imports for consumption, customs value; Percentages may not sum to 100 due to rounding.

4.4 NOVO MILÊNIO

Com o início do novo milênio, novas mudanças se estabeleceram na cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário. Um dos grandes acontecimentos, que gerou diversas especulações de muitos estudiosos, foi o fim do Acordo de Têxteis e Vestuário (ATV) no final de 2004.

Como esperado por muitos, a China se tornou o principal exportador mundial de tecidos e roupas. Diversos fatores fizeram isso possível, entre eles a abundância de mão de obra e o seu baixo custo, juntamente com a “[...] consolidação da produção interna das principais fibras têxteis sintéticas, como *nylon* e poliéster, e da produção de máquinas e equipamentos têxteis” (DIAS, 2014, p. 174). Além disso, os exportadores chineses contavam com financiamentos do governo. Com isso, em 2006, a produção da China representou 43,4% da produção total mundial têxtil e confecções e suas exportações totalizaram 27,2% das exportações desses produtos no mundo (COSTA; ROCHA, 2009). A República Popular da China também, além de grande exportadora, se consagrou como importante importadora de fios de algodão pelo seu crescente consumo interno de produtos têxteis e de confecções (DIAS, 2014).

Juntamente com a China, o maior beneficiado com o fim das restrições por quota, “[...] muitos países na África e América Latina tiveram contração nas suas exportações, mas muitos países como Bangladesh, Camboja, Sri Lanka, Vietnam, Indonésia, Honduras, Nicarágua e Peru mantiveram ou ganharam participação no mercado” (ATHUKORALA; EKANAYAKE, 2018, p. 248, tradução nossa)³⁰. O sucesso dos países asiáticos pode ser explicado, como Gereffi e Memedovic (2003)

³⁰ Do original em: inglês

trouxeram, pela sua transição entre diferentes estágios de produção dentro da indústria têxtil-vestuário. Conforme Gereffi e Memedovic (2003), o leste asiático deve seu sucesso ao seu avanço de simples montagem e junção de insumos para *original equipment manufacturing* (OEM). Também tem-se o Japão e algumas firmas das NIEs do leste asiático partindo do OEM para *original brand name manufacturing* (OBM). Isso tudo, em parte, graças ao sistema de manufatura triangular.

Durante a primeira década dos anos 2000, precisamente em 2004, houve o evento em que a China ultrapassou os Estados Unidos em unidades comercializadas de vestuário, permanecendo em primeiro lugar desde então (Tabela 2). A crise financeira de 2008 é notada ao analisar que, entre 2007 e 2009, 11 dos 20 países listados obtiveram decréscimo no seu comércio de vestuário. Dos restantes apenas três, China, Índia e Brasil, aumentaram sua comercialização em mais de 5%. O restante dos países obteve crescimento baixo mantendo valores quase constantes entre 2007 e 2009.

Tabela 2 - Comércio mundial de vestuário (Unidades em milhares)

País	2003	2004	2005	2007	2009
China	12.581.127,40	14.179.183,20	16.078.111,50	20.973.039,20	26.009.673,70
Estados Unidos	12.829.285,00	13.386.516,50	13.880.492,20	14.843.468,10	14.425.420,30
Índia	2.485.790,90	2.622.066,40	2.791.354,70	3.180.611,00	3.606.733,70
Japão	3.815.566,20	3.733.679,60	3.689.477,50	3.700.479,30	3.449.063,60
Brasil	2.005.280,20	1.931.622,60	1.960.028,40	2.179.393,50	2.377.761,20
Rússia	1.783.327,20	1.905.496,20	2.061.701,40	2.486.236,40	2.302.248,30
Alemanha	2.089.594,60	2.041.376,00	2.077.540,90	2.125.271,90	2.164.047,10
Reino Unido	1.481.323,00	1.595.376,80	1.691.754,00	1.882.870,20	1.940.052,20
França	1.575.783,10	1.584.125,50	1.596.137,80	1.618.468,50	1.567.263,40
Itália	1.418.625,10	1.409.562,30	1.412.278,90	1.402.616,90	1.431.537,00
Canadá	857.234,70	887.399,80	911.174,90	993.786,20	997.953,40
México	767.392,70	791.059,30	862.253,90	978.719,20	978.282,50
Turquia	827.089,70	860.145,60	890.524,50	937.468,50	925.801,20
Espanha	874.076,90	884.460,10	897.831,90	936.506,40	861.361,60
Indonésia	650.331,00	655.599,30	668.766,90	705.976,60	665.190,90
Austrália	580.697,40	605.345,70	629.645,00	670.875,60	659.037,10
Coréia do Sul	669.995,00	651.273,80	650.032,70	665.982,90	654.273,80
Ucrânia	341.763,90	391.149,90	449.118,40	604.407,40	527.207,70
Filipinas	443.980,90	455.020,80	467.438,90	501.763,50	519.463,00

Polônia	387.568,20	396.845,90	409.622,10	442.905,30	456.385,60
---------	------------	------------	------------	------------	------------

Fonte: Euromonitor International (2018)

Como se pode ver a partir da Tabela 3, com o passar dos anos a República Popular da China foi cada vez mais se distanciando da segunda posição passando, em 2011, a comercializar o dobro do que os Estados Unidos (que também permaneceu constante em sua segunda posição). O quadro dos 20 maiores comerciantes mundiais de vestuário se manteve similar no decorrer da segunda década do século XXI. Índia e Japão têm forte representação para o continente asiático e diversos países, como Alemanha, Reino Unido, França e Itália são relevantes na União Europeia. Representando a América Latina e o Caribe, o México aparece entre os 10 maiores comerciantes.

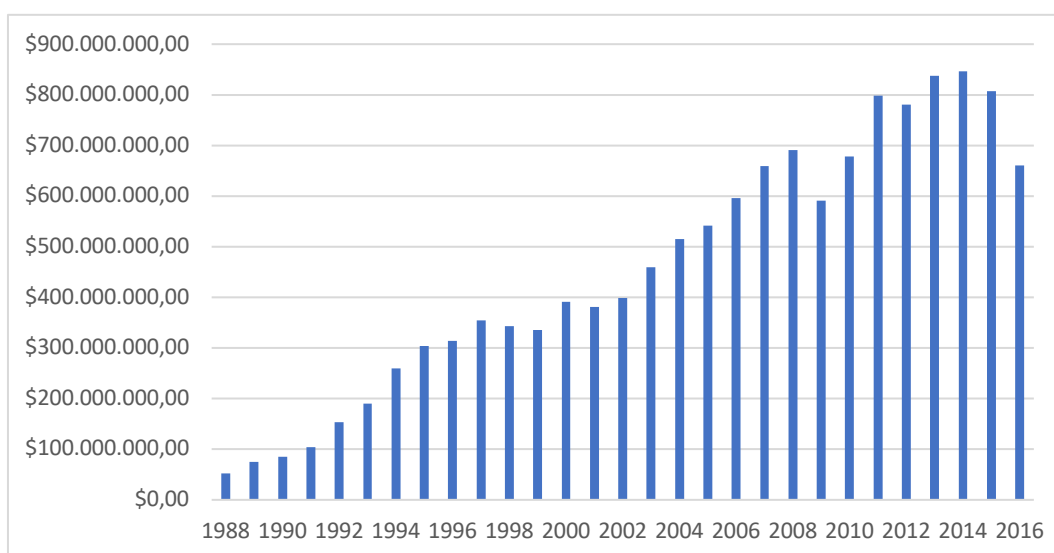
Tabela 3 - Comércio mundial de vestuário (Unidades em milhares)

País	2011	2013	2015	2017
China	31.342.200,80	35.973.531,80	39.310.846,40	42.834.523,10
Estados Unidos	15.090.892,00	15.725.279,40	16.640.603,30	17.036.891,90
Índia	4.154.223,80	4.828.726,00	5.718.572,50	6.677.683,20
Japão	3.411.085,40	3.412.897,70	3.319.832,60	3.241.525,50
Brasil	2.600.594,70	2.773.541,80	2.603.140,30	2.411.568,50
Alemanha	2.252.246,80	2.244.729,50	2.250.500,50	2.276.579,90
Reino Unido	1.986.583,90	2.044.160,70	2.096.628,50	2.159.342,00
Rússia	2.566.680,20	2.797.818,90	2.109.176,10	1.998.961,20
França	1.561.365,30	1.527.786,90	1.528.964,10	1.535.900,90
México	1.068.029,30	1.155.332,40	1.248.854,70	1.325.419,10
Itália	1.391.554,90	1.284.906,80	1.280.028,20	1.270.693,10
Canadá	1.020.756,40	1.046.407,60	1.071.147,90	1.095.141,90
Turquia	982.579,50	1.022.822,00	1.056.588,40	1.074.059,20
Indonésia	738.463,00	793.065,80	843.509,40	892.661,10
Coréia do Sul	704.789,10	758.717,80	809.447,30	851.642,40
Espanha	806.502,10	774.873,90	803.028,80	822.751,80
Austrália	658.337,50	673.633,30	692.721,00	705.093,70
Filipinas	542.732,00	568.674,20	592.728,20	623.410,10
Malásia	464.028,80	504.262,00	542.886,50	578.041,70
Polônia	473.112,90	494.503,30	525.476,90	570.930,30

Fonte: Euromonitor International (2018)

De uma maneira geral as exportações de tecidos e vestuários apresentaram crescimento desde o final da década de 1980 (Gráfico 1). Em valores monetários o maior crescimento se deu entre 2010 e 2011. Nos poucos anos em que houve declínio na exportação mundial, é possível salientar a queda de aproximadamente 14,5% em 2009 com relação a 2008, decorrente da crise financeira global. Entre 2015 e 2016 houve uma queda de mais de 18% com provável ligação com as medidas protecionistas tomadas pelos Estados Unidos que geram impactos em todo o mundo.

Gráfico 1 - Exportação mundial de tecidos e vestuário (milhares)



Fonte: World Integrated Trade Solution (2018)

O fim dos acordos na primeira década do século XXI criou um ambiente de alta competitividade e de fragmentação e diluição do poder de comando na cadeia da indústria têxtil-vestuário mundial. Firms tanto nos países desenvolvidos como nos em desenvolvimento tiveram que expandir suas estratégias competitivas para se manterem relevantes na etapa produtiva que lhes corresponde. Em especial, as firmas dos países em desenvolvimento buscaram se aprimorar para atingir etapas mais sofisticadas e de maior valor dentro da cadeia produtiva da indústria têxtil-vestuário.

4.5 O QUE SE ESPERA PARA O FUTURO

Pelo seu dinamismo, as cadeias globais de valor sempre estão em mudança. A crise financeira mundial de 2008-09 trouxe uma nova perspectiva para o comércio internacional. A partir disso, Bamber et al. (2017) trazem quatro mudanças que já aparentam estar em curso na dinâmica das cadeias globais de valor. A primeira tendência é a racionalização, onde um número cada vez mais concentrado de fornecedores está no poder das entregas de maior valor. Este fato faz com que fornecedores menores sejam “expulsos” do mercado por não possuírem a melhor tecnologia ou localização. Esta concentração também limita as perspectivas de aprimoramento de países marginalizados (LEE; GEREFFI, 2015).

A segunda mudança observada é a reorientação tanto da demanda quanto da oferta para a Ásia. Com seus atrativos de baixos custos e mercado consumidor crescente nota-se um redirecionamento dos grandes volumes de comercialização saindo das relações entre países do hemisfério norte para o relacionamento entre países do sul (BAMBER et al., 2017).

Já a terceira mudança está ligada ao setor tecnológico e à automação. Os grandes avanços, principalmente na indústria 4.0, estão mudando a forma como produtos são produzidos. Esta tendência tende a se intensificar visto que os custos de novas tecnologias se reduzem cada vez mais rapidamente (BAMBER et al., 2017). Nota-se também que com os novos avanços nas tecnologias de informação e comunicação, a necessidade de cadeias globais de valor com grandes estruturas de governança está diminuindo. Com a disseminação da *internet*, as barreiras de entrada estão menos relevantes (GEREFFI et al., 2001). A última mudança atual, servicização, está relacionada à crescente importância que os serviços estão apresentando dentro das cadeias globais de valor. Não mais focado na oferta de produtos, o processo de servicização tem o foco na capacidade de ofertar serviços (BAMBER et al., 2017).

Além da alteração no sistema de governança, como citado na terceira grande mudança, estas novas tendências aparentam impactar a distribuição de valor e composição geográfica das cadeias globais de valor. A proximidade ao mercado e a capacidade de automação serão cruciais para a realização de relações comerciais (BAMBER et al., 2017). Com isso, é de se esperar que a dinâmica das cadeias

globais de valor, em especial a cadeia da indústria têxtil-vestuário, sofra diversas modificações e continue a se alterar com base na trajetória econômica mundial.

Para se verificar as modificações constantes da indústria têxtil-vestuário torna-se imprescindível que algum caso empírico seja abordado e analisado. Logo, no presente trabalho, as peculiaridades do caso do Sri Lanka são expostas.

4.6 O CASO DO SRI LANKA

Para melhor exemplificar empiricamente todas essas questões referentes a aprimoramentos e governança valeu-se do caso de um país fornecedor asiático, o Sri Lanka. A trajetória do Sri Lanka na cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário é a escolhida para receber maior foco neste trabalho dado seu papel de destaque entre outros países asiáticos. Seu pioneirismo em relação à inserção neste mercado além da implementação de medidas regulatórias no que tange ao aspecto social da indústria são pontos que põem o país em evidência.

Como já mencionado, a história do Sri Lanka na cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário iniciou-se no final da década de 1970 com a liberação de sua economia e industrialização orientada para exportação. Sua inserção se deu a partir da organização por manufatura triangular e investimento externo com o estabelecimento de EPZs. Com isso, se alcança uma vantagem com relação aos outros países sul asiáticos que ingressaram na cadeia mais tardiamente. Ao final dos anos de 1980 houve um crescimento de firmas locais que se inspiraram pela iniciativa estrangeira. Nesta fase inicial, o desenvolvimento dos trabalhadores era conduzido pelo setor público. Por influência disto, nota-se que já ao final da década de 1990 as firmas passam a atuar em nichos de produtos mais sofisticados (FERNANDEZ-STARK; FREDERICK; GEREFFI, 2011; KNUTSEN, 2004).

Ainda nesta época, o país operava no estágio mais simples de produção; porém, a partir dos anos 2000, houve a transição do estágio de Montagem para o *Original Design Manufacturing* (ODM). Pelo seu forte relacionamento com quatro grandes compradores - The Gap, M&S, Victoria's Secret e Nike - foi possível obter deles investimento para seu aprimoramento tanto de produto como funcional (FERNANDEZ-STARK; FREDERICK; GEREFFI, 2011). Entre 1990 e 2000, o valor de exportações da indústria têxtil-vestuários cresceram de US\$628 milhões para

US\$2.982 bilhões (Central Bank of Sri Lanka, 1999³¹ apud KNUTSEN, 2004). Sua produção era, anteriormente, formada em 80% por produtos de baixo valor. Com sua transição para produtos considerados mais sofisticados sua produção passou a ser representada em 50% por produtos de alto valor. O foco no desenvolvimento dos trabalhadores também foi maior. Uma colaboração público-privada, foi criada em 2002, o Fórum de Associações Conjuntas de Vestuário (*Joint Apparel Associations Forum – JAAF*), com o objetivo de aumentar a produtividade. Um ponto relevante desta parceria foi o envolvimento com instituições estrangeiras de ensino (FERNANDEZ-STARK; FREDERICK; GEREFFI, 2011). Tal Fórum também é responsável por identificar o tamanho das firmas de vestuário no Sri Lanka pelo volume de roupas exportadas. (KHATTAK et al., 2017).

No novo milênio, as exportações começaram a reduzir. Isso ocorreu, em princípio, em razão da queda nos preços de vestuários no mercado internacional (Central Bank of Sri Lanka, 2001³² apud KNUTSEN, 2004).

O Sri Lanka tem uma grande dependência da indústria têxtil-vestuário. Em 2001, a indústria têxtil-vestuário foi responsável por 53% das exportações totais do país (Central Bank of Sri Lanka, 2003³³ apud KNUTSEN, 2004). Contudo, a participação de vestuários caiu de 47,8% em 2002 para 41,87% em 2010 do total de exportações (HURST et al., 2010³⁴ apud RAWANPURA, 2016). Esta queda tem forte ligação com o crescente poder da China como exportadora.

Para facilitar seu desenvolvimento na cadeia global, foi estabelecido uma relação com a indústria têxtil da Índia e de Bangladesh para uma mais fácil obtenção de matéria-prima (FERNANDEZ-STARK; FREDERICK; GEREFFI, 2011). Isso se deu pelo fato da indústria têxtil do Sri Lanka não ser competitiva o suficiente para satisfazer os custos exigidos pelos compradores. Porém, essa relação com as fabricas têxteis locais é insuficiente e sofre com os conflitos de interesses dos compradores em relação a acordos comerciais que beneficiam esta indústria de países desenvolvidos (KNUTSEN, 2004).

³¹ Central Bank of Sri Lanka (1999) *Economic and Social Statistics of Sri Lanka 1999*. Colombo: Central Bank.

³² Central Bank of Sri Lanka (2001) *Economic and Social Statistics of Sri Lanka 2001*. Colombo: Central Bank.

³³ Central Bank of Sri Lanka (2003) *Economic and Social Statistics of Sri Lanka 2003*. Colombo: Central Bank.

³⁴ Hurst, R., Buttle, M., Sanders, J. (2010) The impact of the global economic slowdown on value chain labour markets in Asia. In A. Bauer, M. Thant (eds) *Poverty and Sustainable Development in Asia: Impacts and Responses to the Global Economic Crisis*, pp. 113–130. Philippines: ADB.

Em adição a isso, também menciona-se o papel da influência inglesa como sendo fundamental para o maior nível de educação do país. Atualmente, o Sri Lanka também conta com um sistema educacional no geral considerado melhor do que o dos países ao seu redor além de programas específicos para os setores têxteis e vestuário. A questão da educação somada a uma taxa de câmbio favorável e a honestidade e seriedade dos fornecedores são algumas das razões pelas qual os compradores dizem realizar negócios com o Sri Lanka. Esta seria uma maneira para os compradores diversificarem seus riscos (KNUTSEN, 2004).

Em sua trajetória na cadeia global de valor da indústria têxtil-vestuário, o Sri Lanka foi capaz de aprimorar suas operações passando a atuar também em ODM. Como uma forma de se destacar no mercado, o Sri Lanka é conhecido pela sua especialização em vestuário íntimo, roupa para esporte, roupa de banho e roupa para crianças. Sendo o primeiro ramo o seu maior destaque (FERNANDEZ-STARK; FREDERICK; GEREFFI, 2011).

Além da sua indústria mais especializada, o Sri Lanka também “[...] tem estado na vanguarda da implementação de iniciativas de comércio ético e práticas de auditoria social, em parte para impulsionar uma estratégia de expansão” (RUWANPURA; WRIGLEY, 2011, p. 1032, tradução nossa³⁵). Um destes exemplos é a iniciativa “*Garments without Guilt*” da JAAF que visa promover o país como “[...] preocupado com produção ética, aumento da qualidade de vida dos trabalhadores e alívio da pobreza [...]” (RAWANPURA, 2016, p. 424, tradução nossa³⁶). Esta posição de pioneiro na aplicação e monitoramento de questões sociais surgiu por volta dos anos de 1980, bem antes das imposições dos grandes compradores e suas estratégias. Naturalmente, a implementação de medidas para assegurar o bem-estar dos trabalhadores gera custos. E como já apresentado, muitas vezes os fornecedores acabam por arcar com estes custos sem a contrapartida de melhores preços de seus compradores, e a realidade do Sri Lanka não é diferente (RUWANPURA; WRIGLEY, 2011). Em adição, muitas das leis trabalhistas são violadas quando pedidos de compradores precisam ser atendidos em tempo crítico e apenas aplicadas quando há inspeção. Com isso, toda a ideia de uma indústria baseada em produção ética é contrariada em uma realidade em que há apenas uma aplicação parcial de códigos de conduta (RUWANPURA, 2016).

³⁵ Do original em: inglês

³⁶ Do original em: inglês

De acordo com a pesquisa realizada por Ruwanpura e Wrigley (2011), há um grande grau de inconsistências relativas à implementação das iniciativas de comércio ético na região em que o Sri Lanka se encontra. Este fator faz com que seu mercado não seja tão atrativo no que tange a custos. Isso se dá pelo fato de que compradores efetivamente estariam mais preocupados com os custos do que com responsabilidade social corporativa. A questão da proteção da imagem da marca fica em evidência quando em diferentes entrevistas conduzidas por Ruwanpura e Wrigley (2011) foi sugerido que fornecedores do Sri Lanka recebiam pequenas encomendas de compradores apenas para estes últimos se protegerem da má publicidade. Mesmo assim, a desigualdade no país ainda é muito pertinente mesmo ultrapassando os países vizinhos em índices de desenvolvimento social (RAWANPURA, 2016).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A indústria têxtil-vestuário mundial é uma das com cadeia de valor mais dinâmica. Suas constantes mudanças desde a época da Primeira Revolução Industrial e, mais especificamente, a partir dos anos de 1950, modificaram a condução dos negócios de muitas firmas.

De acordo com Gereffi et al., “Duas das mais importantes novas características da economia contemporânea são a globalização da produção e do comércio [...]” (2005, p. 78, tradução nossa³⁷), que partem da decisão da firma do país desenvolvido de manter certas atividades no território nacional ou transferi-las para outras firmas localizadas em diferentes nações. Esta fragmentação da produção também é uma forma de integração dos mercados mundiais. Por ser uma cadeia que abrange diversas partes do globo, suas alterações são sentidas por muitos gerando uma necessidade de constante atualização para se manterem competitivas. Muitas destas mudanças, forçadas ou não, geraram alterações estruturais impactantes.

Levando em conta esse contexto, essa monografia teve como objetivo geral analisar o papel de países em desenvolvimento na cadeia global de valor indústria têxtil vestuário, bem como as relações entre os países que compõem essa cadeia e os resultados desta inserção em termos de aprimoramentos econômicos e sociais. Já a hipótese do trabalho foi: embora a inserção de países em desenvolvimento nas cadeias globais de valor traga benefícios como emprego e renda aos trabalhadores locais, tal inserção se dá de forma subjugada aos países desenvolvidos e, portanto, às firmas de capital originário nesses países.

Em conclusão, apesar de todas as dificuldades enfrentadas, a inserção de países em desenvolvimento na cadeia de valor global da indústria têxtil-vestuário acarretou em benefícios para estes. As mudanças deram origem a aprimoramentos econômicos e sociais em diversos países em desenvolvimento participantes como produtores-fornecedores desta indústria a partir da estrutura de governança liderada pelas empresas compradoras dos países desenvolvidos. Porém, a maneira como os aprimoramentos se dão não é homogênea entre os diferentes países e entre as diferentes categorias de trabalhadores.

³⁷ Do original em” inglês

De uma maneira geral, nos países em desenvolvimento, o número de empregos aumentou expressivamente, trabalhadoras jovens ganharam mais espaço, porém os salários não aumentaram de forma homogênea. Mesmo que a estrutura das cadeias globais de valor tenha sido criada com um dos propósitos de entender como o valor criado é distribuído dentro das indústrias, as assimetrias de poder se mantem de forma que a distribuição de riqueza mundial praticamente se manteve a mesma.

As diferentes estruturas de governança demonstram as possíveis assimetrias de poder entre a firma líder e suas subordinadas. A relação entre dominador e subordinado faz com que países em desenvolvimento fiquem subjugados aos desejos e demandas dos países desenvolvidos. Isso se dá, principalmente, pois países em desenvolvimento participam, geralmente, da cadeia de valor da indústria têxtil-vestuário nas etapas que geram menos valor adicionado e mais intensivas em trabalho. Essa realidade é modificada através dos aprimoramentos econômicos e sociais que tornam possível com que esses países mudem do status de país atrativo pelo seu baixo custo de mão de obra para um país que se desenvolve em novas etapas e tem a possibilidade de investir em outras nações. Essa mudança de papel que está presente na Teoria do Paradigma Eclético de Dunning e ocorreu com o Japão, por exemplo.

A partir do trabalho apresentado novos estudos podem ser realizados. Examinar quanto, de fato, a inserção da indústria têxtil-vestuário como um todo ou de uma companhia específica afetou o país que a recepcionou poderia ser um novo estudo. Isolar variáveis e identificar quanto do PIB e da renda *per capita*, por exemplo, foram influenciados. Este tipo de estudo poderia trazer novas perspectivas sobre essa indústria e auxiliar políticas governamentais de incentivo ou, se for o mais apropriado, de desincentivo.

REFERÊNCIAS

- AMARAL, Daniel Furlan. **Efeitos do fim do Acordo Multifibras sobre a produção e o emprego dos setores têxtil e de vestuário no Brasil**. 2008. Dissertação (Mestrado em Ciências. Área de Concentração: Economia Aplicada) – Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2008. Disponível em: < <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/11/11132/tde-10072008-154231/en.php>>. Acesso em: 02 mai. 2018.
- ATHUKORALA, Prema-chandra; EKANAYAKE, Raveen. Repositioning in the global apparel value chain in the post-MFA era: Strategic issues and evidence from Sri Lanka. **Development Policy Review**, Canberra, v. 36, p. 247-269, 2018. Disponível em: <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/dpr.12226>>. Acesso em: 16 abr. 2018.
- BAMBER, Penny et al. **Chapter 1: global value chains and economic development**. Korea; Durham: KIET; Duke Global Value Chains Center, Sept. 2017. Disponível em: < https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/Duke_KIET_GVCs_Economic_Development_CH_1-2.pdf>. Acesso em: 14 set. 2018.
- BARRIENTOS, Stephanie; GEREFFI, Gary; ROSSI, Arianna. Economic and social upgrading in global production networks: a new paradigm for a changing world. **International Labour Review**, Hoboken, v. 150, n. 3–4, p. 319-340, 2011. Disponível em: < https://dukespace.lib.duke.edu/dspace/bitstream/handle/10161/10698/2011_Barrientos,%20Gereffi%20%26%20Rossi_Econ%20%26%20Social%20Upgrading%20in%20GPNs_ILR.pdf?sequence=1>. Acesso em: 29 set. 2018.
- BARRIENTOS, Stephanie; SMITH, Sally. Do Workers Benefit from Ethical Trade? Assessing codes of labour practice in global production systems. **Third World Quarterly**, Abingdon-on-Thames, v. 28, n. 4, p. 713 – 729, 2007. Disponível em: <<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01436590701336580>>. Acesso em: 26 set. 2018.
- BREWER, Benjamin. Global commodity chains & world income inequalities: the missing link of inequality & the “upgrading” paradox. **Journal of World-Systems Research**, Pittsburgh v. 17, n. 2, p. 308-327, 2011. Disponível em: <<http://jwsr.pitt.edu/ojs/index.php/jwsr/article/viewFile/423/435>>. Acesso em: 5 out. 2018.
- BUCKLEY, Peter; STRANGE, Roger. The governance of the global factory: location and control of world economic activity. **Academy of Management Perspectives**, Briarcliff Manor, v. 29, n. 2, p. 237–249, 2015. Disponível em:<https://www.researchgate.net/profile/Roger_Strange/publication/276242488_The_Governance_of_the_Global_Factory_Location_and_Control_of_World_Economic_Activity/links/5671492d08ae2b1f87aee274.pdf>. Acesso em: 26 set. 2018.
- COSTA, Ana Cristina Rodrigues da; ROCHA, Érico Rial Pinto da. Panorama da cadeia produtiva têxtil e de confecções e a questão da inovação. **BNDES Setorial**,

Rio de Janeiro, n. 29, p. 159-202, 2009. Disponível em:
<https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/1964/2/BS%2029_Panorama%20da%20cadeia%20produtiva%20t%C3%AAxtil_P.pdf> Acesso em: 11 set. 2018.

COSTA, Lúcia de Fátima Lúcio Gomes da et al. Escolas teóricas do processo de internacionalização: conceito e evolução teórica. In: COLÓQUIO INTERNACIONAL DE EPISTEMOLOGIA E SOCIOLOGIA DA CIÊNCIA DA ADMINISTRAÇÃO, 5., 2015, Florianópolis. **Anais...** Florianópolis, 2015. Disponível em:
<<http://coloquioepistemologia.com.br/site/wp-content/uploads/2015/03/ADE1421673601.pdf>>. Acesso em: 10 ago. 2018.

DIAS, Marcos de Carvalho. A cadeia produtiva têxtil mundial: uma abordagem a partir do conceito de cadeias produtivas globais. **Revista Gestão & Conexões**, Vitória, v. 3, n. 2, p. 156-180, dez. 2014. Disponível em:
<<http://www.periodicos.ufes.br/ppgadm/article/view/8303>>. Acesso em: 17 mar. 2018.

DUNNING, John H. The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. **International Journal of the Economics of Business**, Abingdon-on-Thames, v. 8, n. 2, p. 173-190, 2001. Disponível em:
<<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571510110051441>>. Acesso em: 28 mai. 2018.

DUNNING, John H. Toward an Eclectic Theory of International Production: Some empirical tests. **Journal of International Business Studies**, Basingstoke, v. 11, n. 1, p. 9-31, 1980. Disponível em:
<https://www.jstor.org/stable/154142?seq=1#page_scan_tab_contents>. Acesso em: 02 ago. 2018.

EUROMONITOR INTERNATIONAL. Industries: apparel and footwear. **Passport**, São Paulo, 2018. Disponível em: <<https://www.euromonitor.com>>. Acesso em: 26 set. 2018.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO - FIESP. Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior. **A solução multilateral para o desalinhamento cambial na década de 80 e o paralelo com o contexto atual**. São Paulo, 15 dez. 2011. Disponível em:
<<http://www.fiesp.com.br/indices-pesquisas-e-publicacoes/a-solucao-multilateral-para-o-desalinhamento-cambial-na-decada-de-80-e-o-paralelo-com-o-contexto-atual/attachment/o-acordo-de-plaza-e-desalinhamentos-cambiais14-12-2011/>>. Acesso em: 23 set. 2018.

FERNANDEZ-STARK, Karina; BAMBER, Penny; GEREFFI, Gary. **Upgrading in global value chains**: addressing the skills challenge in developing countries. Research project. Durham: The Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, Sept. 2012. Disponível em:
<<https://pdfs.semanticscholar.org/ab21/2f4a8ae5e802550230d730de9289c364024b.pdf>>. Acesso em: 23 mar. 2018.

FERNANDEZ-STARK, Karina.; FREDERICK, Stacey; GEREFFI, Gary. **The apparel global value chain**: economic upgrading and workforce development. Research project. Durham: The Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness,

Duke University, Nov. 2011. Disponível em: <https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/2011-11-11_CGGC_Apparel-Global-Value-Chain.pdf>. Acesso em: 23 mar. 2018.

GEREFFI, Gary. **The international competitiveness of asian economies in the apparel commodity chain**. Manila, Philippines: Asian Development Bank, 2002. (Economics Working Papers Series). Disponível em: <<https://www.adb.org/publications/international-competitiveness-asian-economies-apparel-commodity-chain>>. Acesso em: 17 mar. 2018.

GEREFFI, Gary et al. Introduction: globalisation, value chains and development. **Institute of Development Studies Bulletin**, Falmar, v. 32, n. 3, p. 1-8, 2001. Disponível em: <<http://oro.open.ac.uk/8560/1/fulltext.pdf>>. Acesso em: 26 abr. 2018.

GEREFFI, Gary; FERNANDEZ-STARK, Karina. **Global value chain: a primer**. 2nd ed. Durham: The Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, July 2016. Disponível em: <https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/Duke_CGGC_Global_Value_Chain_GVC_Analysis_Primer_2nd_Ed_2016.pdf>. Acesso em: 25 abr. 2018.

GEREFFI, Gary; HUMPHREY, John; STURGEON, Timothy. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**, Abingdon-on-Thames, v. 12, n. 1, p. 78–104, Feb. 2005. Disponível em: <<https://rrojasdatabank.info/sturgeon2005.pdf>>. Acesso em: 15 maio 2018.

GEREFFI, Gary; LEE, Joonkoo. Economic and social upgrading in global value chains and industrial clusters: why governance matters. **Journal of Business Ethics**, Berlin, v. 133, n. 1, p. 25-38, 2014. Disponível em: https://dukespace.lib.duke.edu/dspace/bitstream/handle/10161/11535/2016-01-24_Gereffi%20%26%20Lee_JBE_Economic%20%26%20social%20upgrading%20in%20GVCs%20%26%20clusters%20-%20governance%20matters.pdf?sequence=4. Acesso em: 15 mai. 2018

GEREFFI, Gary; LEE, Joonkoo. Why the World Suddenly Cares About Global Supply Chains. **Journal of Supply Chain Management**, New York, v. 48, n. 3, p. 24-32, July 2012. Disponível em: <https://dukespace.lib.duke.edu/dspace/bitstream/handle/10161/10699/2012-07_JSCM_Gereffi%20%26%20Lee_Why%20the%20world%20suddenly%20cares%20about%20global%20supply%20chains.pdf?sequence=1>. Acesso em: 25 abr. 2018.

GEREFFI, Gary; MEMEDOVIC, Olga. **The global apparel value chain: what prospects for upgrading by developing countries**. Vienna, Austria: United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), 2003. (Sectoral Studies Series). Disponível em: <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/AppareF1.pdf>. Acesso em: 5 abr. 2018.

HILAL, Adriana; HEMAIS, Carlos A.. O processo de internacionalização na ótica da escola nórdica: evidências empíricas em empresas brasileiras. **Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba, v. 7, n. 1, p. 109-124, jan./mar. 2003.

Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1415-6552003000100006&script=sci_arttext&tlng=es>. Acesso em: 26 abr. 2018.

HUMPHREY, John; SCHMITZ, Hubert. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? **Regional Studies**, Abingdon-on-Thames, v. 36, n. 9, 2002. Disponível em: <https://www.researchgate.net/profile/Hubert_Schmitz/publication/24087684_How_Does_Insertion_in_Global_Value_Chains_Affect_Upgrading_in_Industrial_Clusters/links/57eff82b08ae280dd0aea5bc/How-Does-Insertion-in-Global-Value-Chains-Affect-Upgrading-in-Industrial-Clusters.pdf>. Acesso em: 26 set. 2018.

JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. The internationalization process of the firm - a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. **Journal of International Business Studies**, Basingstoke, v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977. Disponível em: <<https://sci-hub.tw/10.1057/palgrave.jibs.8490676>>. Acesso em: 02 ago. 2018.

JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. **Journal of International Business Studies**, Basingstoke, v. 40, n. 9, p. 1411-1431, 2009. Disponível em: <<https://link.springer.com/article/10.1057%2Fjibs.2009.24>>. Acesso em: 28 mai. 2018.

KAPLINSKY, Raphael; MORRIS, Mike. **A handbook for value chain research**. Brighton, Reino Unido: University of Sussex, Institute of Development Studies, 2000. Disponível em: <<http://www.prism.uct.ac.za/Papers/VchNov01.pdf>>. Acesso em: 6 dez. 2018.

KHATTAK, Amira et al. Is social upgrading occurring in South Asia's apparel industry?. **Critical Perspectives on International Business**, Bingley, v. 13, n. 3, p. 226-243, 2017. Disponível em: <<https://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/cpoib-11-2015-0051>>. Acesso em: 16 abr. 2018.

KNUTSEN, Hege. Industrial development in buyer-driven networks: the garment industry in Vietnam and Sri Lanka. **Journal of Economic Geography**, Oxford, v. 4, n. 5, p. 545-564, 2004. Disponível em: <<https://academic.oup.com/joeg/article-abstract/4/5/545/933587>>. Acesso em: 17 abr. 2018.

LEE, Joonkoo; GEREFFI, Gary. Global value chains, rising power firms and economic and social upgrading. **Critical Perspectives on International Business**, Bingley, v. 11, n. 3-4, p. 319-339, 2015. Disponível em: <<https://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/cpoib-03-2014-0018>>. Acesso em: 30 set. 2018.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. Raízes estruturais da crise financeira asiática e o enquadramento da Coreia. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 7, n. 2, p. 151-172, dez. 1998. Disponível em: <<https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8643157>>. Acesso em: 23 set. 2018.

MORGAN, Robert E.; KATSIKEAS, Constantine S. Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique. **Management Decision**, Cardiff, v. 35, n. 1, p. 68-78, 1997. Disponível em: <<https://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/00251749710160214>>. Acesso em: 05 mai. 2018.

RIBEIRO, Amaroline. NAFTA. In: MUNDO EDUCAÇÃO. **Acordos internacionais**. [S.l.], ([201-?]). Disponível em: <<https://mundoeducacao.bol.uol.com.br/geografia/nafta.htm>>. Acesso em: 23 set. 2018.

RAWANPURA, Kanchana. Garments without guilt? Uneven labour geographies and ethical trading—Sri Lankan labour perspectives. **Journal of Economic Geography**, Oxford, v. 16, n. 2, p. 423–446, Mar. 2016. Disponível em: <<https://academic.oup.com/joeg/article/16/2/423/2412622>>. Acesso em: 6 abr. 2018.

RUWANPURA, Kanchana; WRIGLEY, Neil. The costs of compliance? Views of Sri Lankan apparel manufacturers in times of global economic crisis. **Journal of Economic Geography**, Oxford, v. 11, n. 6, p. 1031–1049, 2011. Disponível em: <<https://academic.oup.com/joeg/article-abstract/11/6/1031/881927>>. Acesso em: 5 maio 2018.

SCHERER, André Luís Forti. Cadeias de valor e cadeias globais de valor. In: CONCEIÇÃO, César Stallbaum; FEIX, Rodrigo Daniel (Org.). **Elementos conceituais e referências teóricas para o estudo de Aglomerações Produtivas Locais**. Porto Alegre: FEE, 2014. p. 76-89. Disponível em: <https://www.researchgate.net/profile/Fernanda_Sperotto/publication/305621895_Elementos_conceituais_e_referencias_teoricas_para_o_estudo_de_aglomeracoes_produtivas_locais/links/5796263008aeb0ffcd0583f8.pdf#page=77>. Acesso em: 26 abr. 2018.

SCHMITZ, Hubert. Learning and earning in global garment and footwear chains. **The European Journal of Development Research**, Basingstoke, v.18, n.4, p. 546–571, 2006. Disponível em: <https://www.die-gdi.de/fileadmin/_migrated/content_uploads/Schmitz_EJDR_2006.pdf>. Acesso em: 26 set. 2018.

TOKATLI, Nebahat. Toward a better understanding of the apparel industry: a critique of the upgrading literature. **Journal of Economic Geography**, Oxford, v. 13, n. 6, p. 993–1011, 2012. Disponível em: <<https://academic.oup.com/joeg/article-abstract/13/6/993/922513>>. Acesso em: 4 out. 2018.

VAHLNE, Jan-Erik; JOHANSON, Jan. From internationalization to evolution: the Uppsala model at 40 years. **Journal of International Business Studies**, Basingstoke, v. 48, n. 9, p. 1087-1102, 2017. Disponível em: <<https://link.springer.com/article/10.1057%2Fs41267-017-0107-7>>. Acesso em: 28 mai. 2018.

VAHLNE, Jan-Erik; JOHANSON, Jan. The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise – from internalization to coordination of networks. **International Marketing Review**, Bingley, v. 30, n. 3, p. 189-210, 2013. Disponível em: <<https://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/02651331311321963>>. Acesso em: 26 abr. 2018.

WORLD INTEGRATED TRADE SOLUTION. **World export in thousand US\$ for textiles and clothing world between 1988 and 2016**. New York, 2018. Disponível em: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/WLD/StartYear/1988/EndYear/2016/TradeFlow/Export/Indicator/XPRT-TRD-VL/Partner/WLD/Product/50-63_TextCloth>. Acesso em: 26 set. 2018.