

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE,
GIURIDICHE E STUDI INTERNAZIONALI

Corso di laurea *Triennale* in SCIENZE POLITICHE, STUDI
INTERNAZIONALI, GOVERNO DELLE AMMINISTRAZIONI
L-36 Classe delle lauree in SCIENZE POLITICHE E DELLE RELAZIONI
INTERNAZIONALI



FAST FASHION "MADE BY CHILDREN":
ASPETTI GENERALI. IL RUOLO DEL DIRITTO
DEL LAVORO

Relatore: Prof. Andrea Sitzia

Laureando: Haxhi Bytyci
matricola N.1143551

Anno Accademico 2021/2022

INDICE

INTRODUZIONE	2
CAPITOLO I – IL PERCORSO STORICO DELL’INDUSTRIA DELL’ABBIGLIAMENTO	3
1.1 Industrializzazione britannica e la nascita degli indumenti <i>Ready-Made</i> .	3
1.2 Cotrone, la prima commodity globale.....	5
1.3 L’ascesa e la caduta dell’industria dell’abbigliamento americano, post industrializzazione	7
1.4 Nascita del Fast Fashion	9
CAPITOLO II – ANALISI DELL’INDUSTRIA DEL FAST FASHION	11
2.1 Capire il Fast Fashion.....	11
2.2 Global commodity chain & Supply Chain	12
2.3 Case study comparativo H&M vs Zara	15
2.4 Domanda e offerta.....	17
CAPITOLO III – SCHIAVITÙ MODERNA	19
3.1 Esternalizzazione e subappalti	19
3.2 Sfruttamento del lavoro minorile	24
3.3 Moda Fatale	27
CAPITOLO IV – ELIMINARE IL LAVORO MINORILE	31
4.1 Niente lavoro minorile, salari migliori	31
4.2 Il ruolo dei governi	32
4.3 Il ruolo delle aziende	33
CONCLUSIONE	35
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA	36

INTRODUZIONE

È chiaro che è difficile e quasi impossibile immaginare di vivere in un mondo in assenza di tessuti. Ne siamo in contatto tutto il tempo, come le coperte, i divani, i sedili delle autovetture e ovviamente gli indumenti che vestiamo nella vita quotidiana. Quest'ultimi ci forniscono i bisogni primari come comfort e protezione, e molto spesso sono anche una forma di espressione della personalità unica di un individuo, espressione dello status sociale, gusti estetici e stato d'animo.

L'industria tessile contribuisce in modo significativo all'economia globale, fornendo occupazione a centinaia di milioni di persone in giro per tutto il mondo. La storia ci ha dimostrato che avere un'industria dell'abbigliamento può essere per un paese un trampolino di lancio necessario per diventare un paese sviluppato. Da un punto di vista macroscopico quest'industria offre molti vantaggi, ma basterebbe ingrandire la lente per capire che insieme a tali vantaggi, porta con sé anche molti aspetti negativi, sociali ed ambientali. È vero che fornisce occupazione a scala globale ma le condizioni di lavoro molto spesso sono disumani, livelli scarsi di sicurezza sul posto di lavoro, e inoltre vi è sfruttamento del lavoro minorile. Per quanto riguarda l'aspetto ambientale, l'impatto è enorme, il modo di progettazione, produzione e utilizzo degli indumenti presenta molti inconvenienti. Vengono estratte grandi quantità di risorse non rinnovabili per la loro produzione, i quali spesso vengono utilizzati per brevi periodi quasi come prodotti usa e getta, tali indumenti finiscono nelle discariche e spesso inceneriti.

Nel seguente elaborato i temi affrontati riguarderanno più nel dettaglio l'origine dell'industria degli indumenti *Ready-Made*, l'importanza del cotone nell'industrializzazione britannica e statunitense, la nascita del Fast Fashion. Nel secondo capitolo si andrà ad analizzare l'industria del Fast Fashion e ciò che porta alla domanda ed offerta. Il terzo capitolo riguarda lo sfruttamento del lavoro minorile da parte delle grandi aziende internazionali del Fast Fashion e l'importanza del diritto del lavoro, e infine nel quarto capitolo vi sarà riportato il ruolo dei governi e delle aziende nel eliminare il lavoro minorile e lo sfruttamento.

CAPITOLO I – IL PERCORSO STORICO DELL'INDUSTRIA DELL'ABBIGLIAMENTO

1.1 Industrializzazione britannica e la nascita degli indumenti *Ready-Made*

Per comprendere cosa sia esattamente il Fast Fashion, dobbiamo prima capire la storia dell'industria dell'abbigliamento e in particolare quando è iniziata l'industria. La storia dell'abbigliamento *Ready-Made* è strettamente allineata con la rivoluzione industriale britannica. La domanda per la produzione di massa degli indumenti *Ready-Made* inizia con i cosiddetti *Slop Shop*. *Slop Shop* era il nome comune per i negozi di abbigliamento di seconda mano dell'epoca che crescevano in popolarità tra la fine del 1600 e il 1700. Erano molto simili ai moderni negozi dell'usato. Inoltre, i *Slop Shop* erano localizzati in gran parte in aree urbane, dove c'era un'alta concentrazione di persone facenti parte della classe operaia (Newman 1952; 249). La maggior parte degli acquirenti erano contadini e ceti medi, che non avevano il tempo o i fondi per produrre i propri indumenti (Lemire 1984; 28). Questi negozi fornendo un'alternativa, hanno cambiato le preferenze dei consumatori ed hanno creato domanda per gli indumenti *Ready-Made*. La tempistica di questo cambiamento è estremamente importante per comprendere la storia dell'industria dell'abbigliamento. La quantità degli *Slop Shop* nella Gran Bretagna pre-rivoluzione industriale mostra che l'industria dell'abbigliamento è iniziata prima di quanto comunemente percepito. I *Slop Shop* hanno normalizzato l'acquisto degli indumenti *Pre-Made* aprendo strada all'industria dell'abbigliamento *Ready-Made* stabilendo la domanda. Di conseguenza, gli indumenti *Ready-Made* iniziarono ad essere prodotti nelle sartorie e presto articoli come le sottogonne divennero fondamentali all'inizio del diciassettesimo secolo (Lemire 1984; 28).

Mentre la domanda degli indumenti *Ready-Made* aumentava, l'industria tessile britannica iniziò a decollare. Anche l'industria dell'abbigliamento iniziò a svilupparsi con l'invenzione delle macchine da cucire. Le innovazioni tecnologiche hanno causato la diminuzione del prezzo del cotone grezzo importato in Gran Bretagna e l'aumento della produzione degli indumenti.

Nel corso del 1700 e del 1800 ebbe luogo il movimento delle recinzioni. Tale movimento faceva parte della transizione dal sistema feudatario al nuovo sistema moderno del possesso della terra. I recinti lasciarono gran parte della popolazione britannica senza terra e un aumento della produttività agricola significava che c'erano meno posti di lavoro nelle aree rurali (Rivoli 2005; 76). Il numero di disoccupati non era mai stato visto prima. Ciò alla fine ha portato all'urbanizzazione, all'ascesa del sistema delle fabbriche e a un nuovo ordine economico.

Le prime fabbriche al mondo producevano tessuti e filati di cotone (Rivoli 2005; 77). Era un nuovo concetto per le persone abbandonare la loro vita quotidiana e regolare e organizzarsi attorno alle macchine di produzione (Beckert 2014; 179). Inoltre le persone erano scettiche riguardo al lavoro nelle fabbriche di produzione. Prima delle recinzioni e dell'industrializzazione la maggior parte delle persone erano contadini che vivevano nelle campagne, che provvedevano ai propri bisogni dai loro terreni agricoli. Subito dopo l'introduzione delle fabbriche, le abilità lavorative di bambini, uomini e donne sono state trasformate in capitale umano in quanto significava trasformare gli operai delle fabbriche in salariati.

La capacità del cotone grezzo di essere prodotto in modo rapido ed efficiente ha portato a prezzi bassi mai visti prima, il che ha permesso l'emergere di una nuova classe di consumatori ed ha permesso alla classe operaia di accedere a vestiti di migliore qualità. Questo cambiamento di consumo persiste ancora oggi e si può vedere come vengono consumati i vestiti e perché gran parte dei nostri vestiti sono ancora realizzati in cotone. Tuttavia, la produzione del cotone non sarebbe stata possibile senza la schiavitù nelle piantagioni nel sud americano. Durante la rivoluzione industriale britannica, la produzione tessile globale è stata modernizzata e la Gran Bretagna è diventata il primo produttore mondiale di cotone. Nel 1831, la produzione di tessuti di cotone rappresentava poco più del ventidue per cento dell'economia britannica con una persona su sei che lavorava nel settore (Beckert 2014; 73). I tessuti di cotone divennero un fattore importante nell'economia britannica durante l'inizio della rivoluzione industriale. L'industrializzazione della Gran Bretagna è stata resa possibile grazie ai progressi tecnologici, a una nuova

domanda dei consumatori e alle pratiche politiche del governo come il movimento delle recinzioni.

1.2 Cotone, la prima commodity globale

Negli anni ottanta del settecento gli europei importarono cotone grezzo dalle Indie occidentali, dal Brasile, dall'Impero Ottomano e dall'India (Becert 2014; 100). Gli europei avevano familiarità con l'uso degli schiavi da parte dell'America per la coltivazione di tabacco, riso, indaco e zucchero, ma non sapevano che la terra americana potesse coltivare cotone. Tuttavia, ciò cambiò presto, poiché il suolo americano era ben condizionato per il raccolto del cotone. Il paradigma dello schiavo del cotone inventato nelle indie occidentali si diffuse negli Stati Uniti. Presto le esportazioni del cotone degli Stati Uniti hanno sorpassato tutti gli altri paesi produttori di cotone; "Le esportazioni della Carolina del Sud sono aumentate da meno di 10.000 libbre nel 1790 a 6,4 Milioni di libbre nel 1800" (Beckert 2014; 102). Questo grazie all'invenzione di Eli Whitney di una sgranatrice di cotone in grado di rimuovere rapidamente i semi dal cotone di montagna. Il cotone è diventato più economico da produrre espandendo l'industria e di conseguenza il bisogno di più operari. Il raccolto del cotone ha provocato una massiccia espansione della rotta della tratta degli schiavi, raddoppiando il numero degli schiavi. La capacità degli Stati Uniti di sorpassare tutte le altre nazioni coltivatrici di cotone era in gran parte dovuta alle forniture illimitate di terra, lavoro, capitale e potere politico del sud americano. Le esportazioni di piantatrici di cotone americane dominarono il mercato britannico nel 1802 (Beckert 2014; 118). Inoltre, più della metà di tutte le esportazioni degli Stati Uniti tra il 1815 e il 1860 consistevano in cotone grezzo. Nel 1830 un americano su tredici, compresi gli schiavi, coltivava cotone (Beckert 2014; 109), A causa dell'Aumento dell'offerta e della produzione di cotone nel mercato europeo, è emersa una domanda di tessuti più economici dalla classe inferiore. Stava avvenendo una rivoluzione dei consumi degli indumenti Ready-Made non solo in Europa ma anche negli Stati Uniti, e la fornitura era resa possibile grazie alla schiavitù.

L'industrializzazione degli Stati Uniti è stata caratterizzata dalla produzione di base dalla filatura alla tessitura e successivamente alla stampa. La schiavitù nel sud ha

avuto un impatto sul prezzo delle esportazioni di cotone grezzo americano in Europa. I mercati europei erano più che disposti a investire capitali non solo nel sud ma anche nel nord. Questo capitale di investimento internazionale ha trasformato le infrastrutture americane, collegando gli schiavi del sud ai lavoratori salariati del nord e i produttori e i consumatori in Europa (Beckert 2014; 133) Il cotone potrebbe essere considerato la prima *Commodity* Globale.

Intere regioni d'Europa e degli Stati Uniti erano arrivate a dipendere dalle piantagioni di cotone. Alla vigilia della guerra civile, il cotone grezzo costituiva il 61 per cento del valore di tutti i prodotti statunitensi spediti all'estero (Beckert 2014; 243). La guerra civile era qualcosa che la maggior parte degli investitori europei sapeva che era solo questione di tempo, ma speravano che la schiavitù continuasse in modo da poter ottenere il cotone grezzo al minor prezzo possibile. Beckert spiega: "Lo scoppio della guerra civile interruppe in un colpo i rapporti che costituivano la rete mondiale della produzione del cotone e del capitalismo globale sin dagli anni ottanta del settecento (Beckert 2014; 246). Durante la guerra civile le esportazioni del cotone sono diminuite drasticamente, causando la chiusura di molti stabilimenti perché il prezzo del cotone era aumentato troppo (Beckert 2014; 248). Alla fine, Brasile, Egitto e Cina sono stati in grado di rifornire ampiamente i mercati europei di cotone grezzo (Beckert 2014; 257).

Sebbene la guerra civile abbia portato all'eliminazione della schiavitù, non ha distrutto l'economia del cotone del sud. La vittoria dell'Unione in un primo momento ha provocato un panico su scala globale per i contadini, lavoratori, produttori e commercianti in Europa perché temevano che il cotone non potesse mai tornare al prezzo basso fornitura al periodo pre-guerra civile. Tuttavia, le politiche del governo sono state attuate in modo tale da garantire che ci sarebbe sempre stata manodopera a basso costo; tali pratiche includevano la mezzadria (Rivoli 2005; 20). La mezzadria ha funzionato per vincolare il fittavolo alla proprietà e al proprietario terriero, il che ha assicurato al proprietario un lavoro molto simile alla schiavitù. Centinaia di migliaia di lavoratori trovarono impiego nelle fabbriche tessili; queste forniture e questi sbocchi sono stati cruciali per garantire la stabilità sociale delle società europee e nordamericane (Beckert 2014; 275).

Non ci furono molti cambiamenti nel sud americano fino agli anni venti del novecento circa, quando il Texas divenne il più grande produttore di cotone del paese (Rivoli 2005; 23). L'espansione americana verso ovest della frontiera, in particolare Oklahoma e Texas, hanno portato ad una nuova forma di strutture del lavoro: la città aziendale. Il concetto di città aziendale è stato in realtà ripreso dall'industria siderurgica e da altre industrie di minerali (Beckert 2014; 313). Queste fabbriche di cotone sono state create in modo simile alla mezzadria. L'azienda possedeva le case dei lavoratori e inoltre possedeva l'unico negozio della zona (Rivoli 2005; 24). Le piantagioni, la mezzadria e la città aziendale, tutti sistemi produttivi strettamente controllati, garantiscono efficienza e redditività. Il controllo dei lavoratori è diventato una caratteristica fondamentale del capitalismo nei paesi di nuova industrializzazione. Lo stretto controllo dei lavoratori è una pratica continua ed è diventata una preoccupazione crescente in paesi come la Cina e il Bangladesh, dove viene prodotta la maggior parte dell'abbigliamento odierno.

1.3 L'ascesa e la caduta dell'industria dell'abbigliamento americano, post industrializzazione

Passando dall'industrializzazione degli Stati Uniti alla seconda guerra mondiale, le Supply Chain dell'industria dell'abbigliamento americano erano relativamente tutte uguali (Doeringer & Crean 2005). Questa Supply Chain è iniziata dopo la fine dei cosiddetti *general stores*, che è stato sostituito da forme di distribuzioni di massa. I *general stores* erano negozi indipendenti negli Stati Uniti dove tutti in una città facevano tutti i loro acquisti. Inoltre, I *general stores* erano delle Supply Chain di grossisti a servizio completo che terminò negli anni settanta e ottanta dell'Ottocento, seguita dall'ascesa dei grandi magazzini e catene di negozi. Il nuovo ordine dell'industria dell'abbigliamento consisteva in piccoli negozi di artigianato, produttori e appaltatori che producevano in modo rapido e flessibile capi per la distribuzione di massa (Doeringer & Crean 2005). Questi rivenditori vendevano prodotti per due o quattro stagioni, il che significava che i nuovi prodotti venivano messi in vendita solo fino a quattro volte all'anno. I rivenditori non erano interessati alle richieste dei consumatori, ma erano più preoccupati di effettuare gli ordini al produttore in tempo per ridurre i costi di produzione (Taplin 2014; 249). Questa

Supply Chain è stata interrotta rapidamente durante la seconda guerra mondiale, quando la varietà di prodotti ha raggiunto il minimo storico.

Durante la seconda guerra mondiale è stata introdotta una tecnica di produzione di massa più efficiente: il sistema progressivo in bundle (PBS), basato su una specializzazione estrema. PBS insieme ad un aumento della distribuzione di massa, ha spostato la produzione verso i grandi produttori a causa della capacità di fornire grandi quantità di indumenti a prezzi inferiori rispetto ai piccoli produttori indipendenti (Doeringer & Crean 2005). Tuttavia, ciò non è durato a lungo, i grandi produttori nazionali hanno preso il controllo del mercato a favore dei grandi rivenditori. Entro la metà degli anni settanta i grandi rivenditori avevano stabilito i propri marchi interni e il design dei prodotti per competere con i produttori (Doeringer & Crean 2005). Inoltre, una volta che i rivenditori hanno ottenuto il controllo del prodotto, hanno iniziato a esternalizzare la manodopera e la produzione per renderla più economica rispetto ai produttori nazionali. I rivenditori di massa che sono riusciti a delocalizzare la propria produzione nei paesi in via di sviluppo sono cresciuti di dimensione acquisendo quote di mercato. Mentre i rivenditori, che sono rimasti con i produttori nazionali, hanno iniziato a perdere quote di mercato e redditività. Improvvisamente sono entrati nel mercato negozi a basso prezzo come Wal-Mart (il primo negozio aperto nel 1962) e catene di specialità come Gap e The Limited. La crescente liberalizzazione dei regimi commerciali ha consentito ai rivenditori americani di utilizzare i paesi in via di sviluppo per la produzione. La metà degli anni ottanta ha segnato il punto di partenza per l'attuale Supply Chain - "il sistema americano di produzione di abbigliamento di massa si era in gran parte spostato all'estero" (Doeringer & Crean 2005). I grandi rivenditori ora dipendono da un modello di Supply Chain che si basa su economie di scala per commercializzare l'abbigliamento prodotto nei paesi in via di sviluppo. Questa dipendenza è stata aumentata dalle preferenze dei consumatori che richiedono prezzi sempre più bassi per i prodotti. Questo cambiamento nelle preferenze dei consumatori è simile alla domanda dell'abbigliamento *Ready-Made* nell'industrializzazione della Gran Bretagna. La produzione rimasta negli Stati Uniti riguarda principalmente articoli speciali o mercati di nicchia in cui le dimensioni degli ordini sono troppo piccole per la

produzione di massa (Cline 2012; 57). L'industria dell'abbigliamento come la conosciamo oggi ha svolto un ruolo fondamentale per l'industrializzazione dei paesi in via di sviluppo.

1.4 Nascita del Fast Fashion

Fin dalla nascita dell'industria dell'abbigliamento è sempre stata un'industria a basso capitale e ad alta intensità di mano d'opera. Inoltre il settore è stato caratterizzato da basse barriere d'ingresso e da una produzione standardizzata per un mercato di massa (Taplin 2014; 248). Dal punto di vista climatico, non dovrebbe essere una tale sorpresa che le aziende d'abbigliamento abbiano spostato sempre di più la produzione nei paesi in via di sviluppo, con disponibilità di manodopera a basso costo. Gli ultimi vent'anni hanno visto l'ascesa della globalizzazione, che è arrivata con l'esternalizzazione della produzione nei paesi in via di sviluppo. Mano d'opera a basso costo, vaste agevolazioni fiscali e leggi e regolamenti indulgenti da parte dei paesi in via di sviluppo hanno attratto le aziende d'abbigliamento (Klein 1999). L'industria dell'abbigliamento ha una delle più grandi se non la più grande catena di produzione e consumo. Secondo le stime recenti, circa una persona su sei lavora in qualche parte dell'industria dell'abbigliamento globale, rendendola l'industria più dipendente dal lavoro (Ross & Morgan 2015). Il Fast Fashion è stato in grado di emergere grazie alle aziende di abbigliamento che hanno spostato la produzione all'estero, il che ha consentito una drastica diminuzione del costo degli indumenti. Il Fast Fashion è un settore dell'industria dell'abbigliamento che è stato sviluppato in Europa per soddisfare le preferenze in rapida evoluzione delle donne principalmente giovani che vogliono seguire le tendenze della moda ma a una frazione del costo.

Prima del Fast Fashion, i rivenditori dovevano effettuare ordini abbastanza grossi da soddisfare la domanda di un'intera stagione, il che significa grandi scorte che necessitavano di stoccaggio. Ciò non ha dato abbastanza tempo per comprendere la domanda dei consumatori e spesso ha portato a ribassi e vendite di fine stagione (Doeringer & Crean 2005). Questi problemi hanno lasciato il posto a un nuovo modello di Supply Chain. Il settore del Fast Fashion ha rotto gli schemi della tradizionale piramide della moda.

Precedentemente, si potevano ottenere solo indumenti di alta moda a un costo elevato. Oggi le tendenze della moda cambiano continuamente e i rivenditori del Fast Fashion come Forever21, Gap, H&M e Zara sono in grado di capitalizzare queste tendenze attraverso le loro Supply Chain. Il modello del Fast Fashion è un “sistema snello che coinvolge progettazione, distribuzione e marketing rapidi” (Cohen 2011). In altre parole, i rivenditori del Fast Fashion sono in grado di estrarre quantità minori di una maggiore varietà di prodotti attraverso la catena. Le aziende del Fast Fashion rompono la piramide della moda consentendo al consumatore di ottenere più contenuti di moda e differenziazione dei prodotti a un prezzo basso. L’introduzione e l’emergere del Fast Fashion è diventato così diffuso che sta diventando la norma dell’industria della moda, proprio come un tempo facevano gli indumenti *Ready-Made*.

CAPITOLO II – ANALISI DELL’INDUSTRIA DEL FAST FASHION

2.1 Capire il Fast Fashion

La caratteristica distintiva del Fast Fashion è che non ha un look determinato, si nutre delle tendenze esistenti e quindi cambia all’infinito. Il Fast Fashion è un metodo di vendita al dettaglio che emette costantemente nuove scorte durante tutto l’anno e a un prezzo molto inferiore rispetto ad altri settori dell’industria della moda. Il mercato del Fast Fashion ha molta concorrenza non solo tra i rivenditori ma anche all’interno delle singole aziende. Ogni rivenditore ha reti al suo interno che collegano parti dell’azienda e del prodotto. Questa è chiamata Supply Chain. Il tempo impiegato da un prodotto per attraversare l’intera catena, compreso l’acquisto, è indicato come *lead-time*. Questo termine e concetto è estremamente importante per il Fast Fashion. Questi *lead-times* a volte sono resi pubblici; Zara può progettare, produrre e consegnare un nuovo capo in due settimane; per Forever 21 sei settimane e H&M otto settimane (Cline 2012; 99).

Per capire a fondo il Fast Fashion bisogna capire anche il suo consumatore. L’industria del Fast Fashion ha attirato giovani donne moderne di tutti i diversi background socio-economici. È probabile che la tecnologia svolga un ruolo nel comportamento e nella lealtà dei consumatori del Fast Fashion nei confronti dei rivenditori. Oggi grazie alla tecnologia il consumatore può accedere a quantità enormi di informazioni sulle ultime tendenze o stili. Molti consumatori del Fast Fashion si ispirano alla cultura e all’alta moda delle celebrità e vogliono acquistare prodotti simili. La difficoltà sta nel fatto che questi consumatori vogliono ciò che vedono indossare questi personaggi pubblici o dalle tendenze che emergono subito dopo le sfilate di alta moda ma non possono permettersi questi articoli (Barnes & Lea-Greenwood 2006).

È importante comprendere i consumatori del Fast Fashion, vogliono gli articoli immediatamente. Di conseguenza, le aziende esercitano pressione sui *lead-time* della Supply Chain. Questa preferenza del consumatore e la richiesta di un approvvigionamento immediato si alla produzione di prodotti di scarsa qualità. Un

prodotto del Fast Fashion si può misurare anche nella quantità di lavaggi prima che inizi a sfaldarsi (Cline 2012; 12). Molte aziende del Fast Fashion affermano apertamente che i loro prodotti dureranno per una decina di lavaggi, dopodiché il prodotto comincerà a deteriorarsi a causa di materiali di scarsa qualità e produzione (Joy et al. 2010; 283). Inoltre questo rende i prodotti usa e getta perché le tendenze e gli stili cambiano rapidamente. I consumatori acquistano presso il negozio che offre loro il prodotto in modo più rapido ed economico.

2.2 Global commodity chain & Supply Chain

I prodotti possono essere flessibili o non flessibili a seconda delle tecniche di produzione e della quantità di tempo necessaria per la produzione dell'articolo. Il tempo totale necessario per la produzione prodotto è noto come *lead-time*, la flessibilità fornisce al produttore un vantaggio competitivo, come risultato delle esternalità create dalla presenza fisica di numerosi fornitori e produttori concentrati in reti geograficamente interdipendenti di piccole imprese, fabbriche e mercati del lavoro locali specializzati (Porter 1990). La flessibilità è fondamentale nel settore del Fast Fashion dell'industria dell'abbigliamento al fine di salvaguardare un rapido riassortimento. I rivenditori devono avere la flessibilità per rispondere rapidamente alle mutevoli preferenze dei consumatori e averle in negozio prima che le preferenze cambino o prima che un rivenditore concorrente le abbia sul punto vendita (Barnes & Lea-Greenwood 2006). Di conseguenza, molti rivenditori del Fast Fashion utilizzano un sistema di appalto e subappalto per massimizzare la flessibilità e spostare la produzione ovunque e in qualsiasi momento (Appelbaum & Gereffi 1994; 57). Le aziende del Fast Fashion che hanno una Supply Chain flessibile spesso richiedono l'integrazione di funzioni e processi interni per accelerare le decisioni relative a sourcing, acquisto, merchandising e design (Bruce & Daly 2006). Inoltre, la tecnologia viene spesso utilizzata per gestire le funzioni interne e rendere trasparenti le informazioni. Queste sono tutte cose che fanno parte della Commodity Chain e Supply Chain.

Una Commodity Chain può essere definita come “una rete di lavoro e processi produttivi il cui risultato finale è un prodotto finito” (Hopkin & Wallerstein 1986; 159). Gary Gereffi, uno scienziato sociale specializzato in globalizzazione, ha

ampliato il termine Commodity Chain includendo la parola globale in primo piano al fine di rappresentare pienamente “l’intero spettro delle attività nell’economia mondiale” (Appelbaum & Gereffi 1994; 42). Richard Appelbaum e Gary Gereffi spiegano: le Global Commodity Chain (GCC) hanno tre dimensioni principali: una struttura input-output comprendente un insieme di prodotti e servizi collegati in sequenza ad attività economiche a valore aggiunto; una territorialità che identifica la dispersione geografica o la concentrazione di materie prime, reti di produzione, esportazione e commercializzazione; e una struttura di governo delle relazioni di potere e autorità che determina come le risorse finanziarie, materiali e umane, nonché il surplus economico, vengono allocate e fluiscono all’interno della catena. (Appelbaum & Gereffi 1994; 43). La prima parte della definizione di un GCC, una struttura di input-output, sembra spiegare una Supply Chain. La Supply Chain del Fast Fashion è notoriamente complessa. Le Commodity Chain dell’abbigliamento hanno cinque sezioni: forniture di materie prime, fornitura di componenti, reti di produzione, canali commerciali e reti di marketing (Appelbaum & Gereffi 1994; 44). Nessuna delle sezioni delle Commodity Chain dell’abbigliamento, può garantire un business di successo.

La seconda dimensione della definizione di GCC è utile per comprendere una specifica azienda del Fast Fashion come Zara o H&M. Infine, la struttura di governance dell’industria del Fast Fashion è considerata guidata dall’acquirente perché i grandi rivenditori e le società commerciali hanno il potere e l’autorità di decentralizzare le reti di produzione (Appelbaum & Gereffi 1994;44). La produzione del Fast Fashion è solitamente nel sud del mondo. Questo è simile alla piantagione di cotone nel sud americano “Più grande è la fattoria, meglio il piantatore è stato in grado di trarre vantaggio dalle economie di scala inerenti alla produzione di cotone basata sugli schiavi” (Beckert 2014; 110). Le aziende guidate dall’acquirente sono considerate “*marketeers*” in contrapposizione ai produttori perché il loro ruolo è solitamente il design e il mercato non produrre l’abbigliamento (Appelbaum & Gereffi 1994; 44). Le grandi aziende del Fast Fashion come Forever21, H&M, TopShop e Zara hanno il potere di plasmare le reti di produzione globali.

C'è una grande quantità di letteratura sul Fast Fashion e la sua Supply Chain. La letteratura sul Fast Fashion suggerisce spesso che il modello di business sia stato basato sull'integrazione verticale. La pratica della collaborazione, della condivisione integrata delle informazioni e della fiducia tra i diversi livelli della Supply Chain è nota come integrazione verticale (Bhardwaj & Fairhurst 2010; 170). La specializzazione verticale è stata identificata come "disposizioni di produzione in cui un bene è realizzato attraverso più fasi situate in più paesi" (Hanson et al. 2002; 1). Sebbene attraverso una revisione della letteratura sia diventato chiaro che il Fast Fashion è più complesso di altre teorie di Supply Chain Management e non può essere etichettato come un solo tipo di Supply Chain Management. Diverse letterature accademiche sul Fast Fashion etichettano la Supply Chain come cose diverse, tra cui: *just-in-time*, *lean retailing*, risposta rapida, agile e quello che viene chiamato approccio *leagile*. Attraverso un'attenta lettura della letteratura diventa evidente che il Fast Fashion non può essere etichettato solo come uno di questi termini. Le Supply Chain *just-in-time* mirano ad aumentare la varietà di prodotti in cicli di prodotti più brevi mediante ordini iniziali bassi (che significa minori scorte) seguiti da una rapida produzione dei prodotti che i consumatori stanno acquistando (Doeringer & Crean 2006). Il *lean retailing* è caratterizzato da "una combinazione di luoghi di lavoro ristrutturati che utilizzano concetti di produzione in team, produzione ridotta e innovazioni logistiche nella movimentazione dei materiali" (Taplin 2014; 247). I sistemi di risposta rapida si concentrano su ordini stagionali bassi e sull'utilizzo di velocità e flessibilità durante le stagioni per effettuare più ordini simili al *just-in-time* (Barnes & Lea-Greenwood 2006). Le Supply Chain agili sono informazioni guidate dalla condivisione dei dati di tutti i nodi della Supply Chain in modo che vi sia trasparenza in ciò che i consumatori stanno acquistando (Barnes & Lea-Greenwood 2006). La combinazione di *lean* e *agile* è nota come approccio *leagile* (Bruce & Daly 2006).

Singolarmente questi termini a volte hanno senso per spiegare la Supply Chain di una specifica azienda di Fast Fashion. Ma alla fine l'intera industria del Fast Fashion non può essere caratterizzata ed etichettata come tutti questi termini in quanto sono in conflitto. Questa nozione ci porta a capire che il Fast Fashion è un concetto complesso e ha bisogno di una letteratura che spieghi il Fast Fashion come

un proprio concetto (Barnes & Lea-Greenwood 2006). È sia una catena guidata dall'acquirente che una catena di informazioni. Oltre al fatto che il Fast Fashion è un concetto a sé stante, ogni rivenditore esaminato aveva una Supply Chain diversa. Ecco perché la prossima sezione è un caso di studio comparativo sulle Supply Chain di H&M e Zara.

2.3 Case study comparativo H&M vs Zara

Tutte le aziende del Fast Fashion sembrano seguire cinque principi: i rivenditori aprono continuamente nuovi negozi in tutto il mondo per guadagnare quote di mercato; in secondo luogo, investire in un'infrastruttura informativa integrata, collegando le richieste dei consumatori con gli altri nodi della Supply Chain; terzo, brevi cicli di sviluppo e prototipazione rapida garantiscano la gratificazione del consumatore; quarto, una Supply Chain altamente reattiva; e infine sono sempre più sotto pressione per ottenere buoni risultati sul mercato azionario poiché la maggior parte dei rivenditori è quotata in borsa (Tokatli 2007; 23).

Esaminiamo le differenze e le somiglianze tra due delle principali aziende del Fast Fashion. Ognuna di loro ha la propria strategia di vendita al dettaglio, ma entrambe hanno ottenuto rendimenti elevati sugli investimenti (Taplin 2014; 255).

Zara è considerata la pioniera del Fast Fashion. Amancio Ortega Gaona ha fondato Confecciones Goa in 1963, integrando verticalmente il design e la produzione di abbigliamento in Galizia, Spagna (Crofton & Dopico 2007; 45). Ortega ha venduto i vestiti a grossisti e dettaglianti prima di aprire il suo negozio nel 1975 a La Curuna, Spagna, chiamato (Crofton & Dopico 2007; 45). Fin dall'inizio Ortega aveva una strategia diversa rispetto ad altri rivenditori dell'epoca. Ortega ha implementato le politiche di Zara di "poca pubblicità, tenendo un inventario minimo e cercando di 'democratizzare la moda' rendendo design innovativi accessibili alla maggior parte dei redditi" (Crofton & Dopico 2007; 45). Dal momento che già possedeva i progetti e le operazioni di produzione, l'apertura di un negozio non ha fatto altro che aumentare il suo controllo e le vendite al dettaglio hanno aumentato le entrate dell'azienda. Questo controllo ha solo consolidato l'integrazione verticale di Zara. All'inizio Zara ha investito in un'infrastruttura informativa per mantenere la Supply Chain flessibile e reattiva (Tokatli 2007; 29). Nel 1985 Zara aveva quarantuno

negozi e sette filiali di produzione, Zara è stata in grado di espandersi rapidamente perché aveva istituito un centro di distribuzione centralizzato. Il centro ha permesso a Zara di rispondere rapidamente alle richieste dei consumatori e di avere una produzione flessibile grazie alla vicinanza ai propri negozi (Taplin 2014; 255).

La maggior parte dei produttori vede la moda come beni di consumo durevoli, Zara li considera non durevoli con periodi di scadenza di quattro settimane. Zara riduce i tempi di consegna producendo più vicino a dove si trovano i suoi negozi. Piccole consegne due volte alla settimana evitano grandi scorte e la necessità di immagazzinamento (Crofton & Dopico 2007). Zara produce oltre il 50 per cento dei suoi prodotti in aree vicine al mercato principale, a differenza dei rivenditori del Fast Fashion concorrenti che hanno prodotti fabbricati nei paesi periferici come nei paesi in via di sviluppo (Sull & Turconi 2008). Zara rifornisce raramente anche i loro articoli più popolari, nel tentativo di attirare i consumatori nel negozio per prodotti “freschi”.

H&M, fondata in Svezia, ha una strategia opposta a Zara. H&M è stata quotata alla Borsa di Stoccolma nel 1974 e solo due anni dopo ha aperto il suo primo negozio fuori dalla Scandinavia a Londra. L'azienda valuta il prezzo più dei tempi di consegna, “H&M non possiede alcuna fabbrica ma acquista prodotti da fornitori indipendenti, il 75 per cento dei quali si trova in Asia” (Taplin 2014); 257). H&M utilizza un sistema di subappalto per mantenere bassi i prezzi e quindi la produzione può essere facilmente trasferita a un altro produttore se il prezzo o la qualità diventano un problema. Ha una Supply Chain più lunga di Zara, il che significa che non può sempre produrre in modo flessibile l'ultima tendenza o stile prima di un concorrente (Taplin 2014; 257). Ciò significa anche che i negozi H&M ricevono nuovi prodotti meno frequentemente rispetto a Zara. L'abbigliamento nei negozi è organizzato per tendenza, reparto e combinazione di colori. Molti dei prodotti H&M sono considerati elementi di base della moda con un contenuto di moda basso. Inoltre, a differenza di Zara, H&M spende una grande quantità di denaro in pubblicità, sponsorizzazioni di celebrità e collaborazioni con noti designer (Taplin 2014; 257). H&M ha più centri di distribuzione regionali e un'elevata riconoscibilità del marchio. La mancanza di integrazione verticale di H&M ha

portato a rischio limitato per la moda, ma a migliori opportunità di trasferire vantaggi di prezzo al consumatore.

2.4 Domanda e offerta

I prezzi bassi che i consumatori del Fast Fashion si aspettano di pagare per l'abbigliamento sono basati al costo di produzione. L'abbigliamento è decodificato dal prezzo che i consumatori sono disposti a pagare (Cline 2012; 88). Per ora i consumatori vogliono vestiti alla moda e a basso prezzo. Il fascino del Fast Fashion è che offre un abbigliamento in costante cambiamento e aggiornato con le ultime tendenze (Doeringer & Crean 2005). Questi rivenditori offrono tutti i prodotti simili, che si potrebbe pensare che saturirebbero eccessivamente il mercato con numerosi giri sullo stesso look. Ma questo non sarebbe il caso, poiché i consumatori del Fast Fashion cercano piacere e gratificazione dallo shopping presso questi rivenditori. Questi consumatori adorano il fatto che ciò che è nei negozi questa settimana non è più ciò che ci sarà la prossima settimana. Di conseguenza, i rivenditori del Fast Fashion hanno quasi il doppio del margine di profitto medio dei loro concorrenti più tradizionali come i grandi magazzini (Cline 2012; 96). Inoltre, questi rivenditori sanno che se consegnano nuovi prodotti solo quattro volte l'anno, i consumatori verranno nei loro negozi solo quattro volte l'anno. Questa realizzazione è in parte ciò che ha portato all'industria del Fast Fashion. Un dirigente del Fast Fashion ha esclamato: "Il Fast Fashion per la donna giovane e moderna è la nostra più alta opportunità di business potenziale" (Cline 2012; 95). Ma alla fine questi consumatori stanno ottenendo qualcosa di più di semplici "...articoli iper-trendy e a basso costo che si spostano dalla passerella allo scaffale di vendita a una velocità vertiginosa" (Drennan 2015). Stanno facendo una grande richiesta ai lavoratori dell'abbigliamento, inconsapevolmente o meno, e stanno utilizzando vaste risorse naturali (Ross & Morgan 2015). L'industria del Fast Fashion ha avuto un impatto negativo sull'ambiente poiché i consumatori acquistano costantemente vestiti composti da fibre di plastica nel tentativo di indossare l'ultima tendenza (Luz 2007). Le tendenze attuali del Fast Fashion rivelano problemi sistemici. La risposta rapida, caratteristica delle Supply Chain del Fast Fashion, incoraggia lo smaltimento (Joy et al 2012; 275).

CAPITOLO III – SCHIAVITÙ MODERNA

3.1 Esternalizzazione e subappalti

I rivenditori dell'abbigliamento di solito non producono gli articoli che vendono, ma realizzano i loro prodotti da una varietà di produttori che si trovano prevalentemente in paesi a basso costo. Poiché le tendenze della moda cambiano a ritmi veloci, l'industria di conseguenza si deve adeguare ed operare a velocità sempre più elevate, richiedendo una produzione rapida, flessibile ed economica da i suoi fornitori per stare al passo. Intrinsecamente legato a questo modello operativo è, tra l'altro, il rischio di luoghi di lavori precari nella Supply Chain, attraverso accordi di subappalti non autorizzati.

Per rispettare le scadenze o essere in grado di completare ordini imprevisti, i produttori dell'abbigliamento *Ready-Made* spesso subappaltano determinati processi di produzione o addirittura spostare l'intera produzione ad altre fabbriche e luoghi di lavoro per completare gli ordini senza informare la società acquirente. Particolari lavorazioni che richiedono lavorazioni manuali, come il ricamo, sono spesso esternalizzati. Le fabbriche in subappalto, i centri di cucitura, le piccole officine o le officine domestiche operanti nel settore informale non sono tutelate dalle normative del diritto del lavoro. A peggiorare le cose, poiché raramente fanno parte della Supply Chain dell'acquirente, le ispezioni aziendali non avvengono in questi posti. La mancanza di protezione legale e la prevalenza di contratti occasionali e temporanei significano che i lavoratori del settore sono regolarmente soggetti a violazioni dei diritti del lavoro. Sono spesso pagati al di sotto del salario minimo e sono costretti a lavorare (Overeem & Theuws 2014).

Le fabbriche e i luoghi di lavoro subappaltati non fanno formalmente parte della Supply Chain dell'acquirente e quindi gli audit di conformità sociale aziendale non si svolgono lì. Tali fabbriche spesso sono di imprese informali non registrate le quali non pagano le tasse e dove le ispezioni del lavoro da organi competenti non avvengono affatto. Esiste un grande rischio che tali fabbriche con condizioni di lavoro precarie vengano incorporati nella Supply Chain di un rivenditore. L'enorme pressione sui prezzi bassi e sulla consegna rapida nell'industria dell'abbigliamento,

ha portato a livelli crescenti di subappalti non autorizzati in paesi di produzione come Bangladesh, Brasile e Cambogia. Le preoccupazioni per il subappalto crescono anche in paesi come Vietnam, Indonesia e Thailandia, poiché i produttori cercano modi per compensare l'aumento dei salari in quei paesi (Wall Street Journal 2013).

Di seguito sono riportati due esempi di gravi violazioni dei diritti del lavoro e dei diritti umani. Queste violazioni sono avvenute in unità che sono state incorporate nelle Supply Chain di marchi internazionali attraverso accordi (non autorizzati) di subappalto.

Caso 1: Condizioni di schiavitù moderna nella Supply Chain di Zara in Brasile.

Nell'agosto del 2011, gli ispettori del governo federale brasiliano hanno trovato quindici migranti privi di documenti che lavoravano e vivevano in condizioni deprecabili in due piccoli luoghi di lavoro a San Paolo. I lavoratori hanno dovuto lavorare per lunghe giornate – fino a 16 ore – e sono stati fortemente limitati nella loro libertà di movimento. Gli ispettori hanno poi concluso che le condizioni nei due laboratori dovrebbero essere classificate come “analoghe alla schiavitù”. Gli operai stavano cucendo abiti per Zara, un marchio di Inditex, il pioniere del Fast Fashion spagnola di fama mondiale. Le due officine sono state appaltate dal fornitore contrattuale di Zara Brazil, Ahà.

Zara ha affermato di non essere a conoscenza degli accordi di subappalto presi da Ahà. Sebbene il fornitore contrattuale fosse un fornitore strategico e a lungo termine per Zara, Zara non disponeva delle giuste informazioni sulla sua capacità di elaborare i suoi ordini. Al momento dell'ispezione del lavoro, il fornitore impiegava solo cinque cucitori. Con solo cinque addetti alla produzione, sarebbe stato impossibile portare a termine gli ordini di Zara. Secondo il principio della *due diligence* sui diritti umani, questo avrebbe dovuto essere un campanello d'allarme per Zara e l'azienda avrebbe dovuto indagare sul luogo in cui venivano fabbricati i suoi prodotti. (Compos et al. 2015).

Caso 2: Lavoro forzato nei centri di detenzione per droga vietnamiti.

Un'indagine di Human Rights Watch del 2011 ha rivelato che i detenuti nei centri di detenzione per tossicodipendenti in Vietnam sono stati costretti a lavorare per una paga scarsa o inesistente in condizioni pericolose e degradanti. Rifiutarsi di lavorare poteva portare a punizioni brutali. Secondo Human Rights Watch, questi centri di detenzione e riabilitazione gestiti dal governo erano poco più che campi di lavoro forzato dove i tossicodipendenti lavoravano sei giorni alla settimana elaborando anacardi, cucendo indumenti o producendo altri oggetti. Alcuni lavoratori non hanno ricevuto alcuna retribuzione mentre altri sono stati pagati ben al di sotto del salario minimo vietnamita, il loro magro salario è stato ulteriormente ridotto da oneri riscossi dal centro per vitto, alloggio e "spese di gestione". In tutti i casi, il lavoro era obbligatorio e il rifiuto di lavorare portava a punizioni immediate e talvolta brutali.

Le merci prodotte nei centri di detenzione erano destinate ad aziende vietnamite locali, alcune delle quali riforniscono società multinazionali. Human Rights Watch ha scoperto che i detenuti avevano cucito fodere per giacche destinate alla Columbia Sportswear, un'azienda americana. La Columbia Sportswear ha riferito a Human Rights Watch di non essere a conoscenza del coinvolgimento del centro di detenzione nella produzione del marchio. Un portavoce della Columbia Sportswear ha affermato che il loro fornitore aveva subappaltato il lavoro al centro di detenzione a loro insaputa. (The Rehab Archipelago 2011).

Focalizziamoci sul quadro giuridico e normativo. Nell'area delle pratiche di lavoro, la base normativa primaria è definita dall'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL). In quanto agenzia tripartita delle Nazioni Unite con rappresentanti del governo, dei lavoratori e dei datori di lavoro, l'OIL definisce gli standard internazionali del lavoro adottando convenzioni che i paesi ratificati devono recepire nella legislazione nazionale. Dopo il recepimento, le convenzioni sono vincolanti per il paese di attuazione. Otto delle convenzioni dell'OIL sono state qualificate come "fondamentali". Queste convenzioni sono vincolanti per ogni paese membro dell'OIL, indipendentemente dalla ratifica. Le convenzioni fondamentali affrontano i seguenti temi: non discriminazione; libertà di associazione e riconoscimento del diritto alla contrattazione collettiva; divieto di ogni forma di lavoro forzato; e divieto di lavoro minorile.

I governi che hanno ratificato le convenzioni dell'OIL hanno il dovere di garantire che le norme sul lavoro siano recepite nella regolamentazione e che le norme sul lavoro siano attuate e fatte rispettare. Tuttavia, manca un monitoraggio efficace delle condizioni di lavoro nella Supply Chain dell'abbigliamento: i sistemi governativi di ispezione del lavoro sono stati ridotti in molti paesi o addirittura aboliti del tutto. Ad esempio, al momento del disastro del Rana Plaza, l'ispezione del lavoro in Bangladesh aveva solo sei ispettori incaricati di ispezionare più di 5.000 fabbriche di abbigliamento nel solo settore formale delle esportazioni (The Rana Plaza Disaster Case study 2014). Ciò non include l'enorme numero di luoghi di lavoro informali per l'abbigliamento. È necessaria una maggiore responsabilità per le aziende che si riforniscono da paesi con bassi livelli di applicazione della legge al fine di monitorare e affrontare adeguatamente le questioni relative ai diritti del lavoro nella loro Supply Chain. L'idea che le aziende abbiano la responsabilità di rispettare i diritti umani lungo la loro Supply Chain è sancita da una serie di linee guida internazionali. Queste linee guida sono state sviluppate per affrontare il cosiddetto "divario di governance" globale, il divario nella regolamentazione è emerso quando le aziende hanno iniziato ad operare sempre più a livello globale, mentre la regolamentazione vincolante è spesso applicabile solo a livello nazionale. In particolare, nel 2011 il Consiglio dei diritti umani delle Nazioni Unite ha adottato i Principi Guida delle Nazioni Unite (UNGPs) su imprese e diritti umani.

I Principi Guida delle Nazioni Unite chiariscono i ruoli che i governi e le aziende dovrebbero svolgere in termini di protezione e rispetto dei diritti umani. Un principio importante nell'ambito della responsabilità aziendale per il rispetto dei diritti umani è agire con la *due diligence*. La *due diligence* sui diritti umani può essere intesa come un processo aziendale attraverso il quale le imprese identificano, prevenono, mitigano e spiegano attivamente il modo in cui affrontano e gestiscono i loro potenziali ed effettivi impatti negativi sui diritti umani. Il processo dovrebbe includere la valutazione degli impatti effettivi e potenziali durante le operazioni dell'azienda, l'integrazione e l'azione in base ai risultati, il monitoraggio delle risposte e la comunicazione di come vengono affrontati gli impatti. I titolari dei diritti (potenzialmente) interessati, o i loro legittimi rappresentanti, dovrebbero essere coinvolti in modo significativo (Van Huijstee 2012). Condurre una buona

due diligence significa che le aziende devono mappare l'intera Supply Chain ed essere consapevoli di tutti gli attori e i siti coinvolti nel processo di produzione dell'abbigliamento.

Un altro importante documento guida per le imprese sono le Linee guida dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) per le imprese multinazionali. Queste Linee guida sono raccomandazioni dei governi dell'OCSE alle imprese multinazionali che operano in o da paese aderenti che coprono tutte le principali aree dell'etica aziendale. Le Linee guida sono accompagnate da un meccanismo di risoluzione delle controversie. Aggiornati nel 2011, hanno incorporato il concetto di *due diligence* e stabiliscono che la *due diligence* dovrebbe essere intrapresa per tutte le questioni trattate negli standard e dovrebbe coprire tutte le operazioni commerciali, comprese le Supply Chain e altri rapporti commerciali. Ciò include le unità produttive con le quali l'impresa multinazionale non ha rapporti contrattuali, come le entità della Supply Chain a monte (come le unità di tintoria e filatura) e le unità in subappalto. L'esternalizzazione della produzione attraverso il subappalto non esonera quindi un'impresa multinazionale dalle proprie responsabilità. (FNCP 2013).

L'elevata incidenza dei subappalti, autorizzati o meno, può essere spiegata da una serie di ragioni:

- a) Tempi di consegna molti brevi. Il fattore tempo è sempre più importante nel settore della moda. Attualmente i rivenditori di abbigliamento più redditizi sono quelli in grado di offrire le ultime tendenze nei negozi nel più breve tempo possibile. I tempi di produzione sono spesso brevi. Se i produttori non riescono a rispettare il termine per il trasporto della merce ordinata via nave, possono essere costretti a spedire la merce via aerea a un costo molto più elevato. Allo stesso modo, l'acquirente potrebbe essere nella posizione di richiedere uno sconto a titolo di penale, che incide sul già ridotto margine di profitto del fornitore. Un articolo del luglio 2013 sul Wall Street Journal sulle pratiche di subappalto nell'industria dell'abbigliamento in Bangladesh cita diverse fonti del settore. Il mancato rispetto dei tempi di spedizione può comportare uno sconto del cinque per cento a titolo di penale, secondo

l'articolo. Con margini di profitto dei produttori per gli articoli di base che si aggirano appena dal tre al 4 per cento, ciò significa che i produttori subiscono perdite se non rispettano la scadenza dei clienti (Wall Street Journal 2013). Per rispettare i tempi di spedizione, i produttori possono ricorrere a subappalti ad hoc;

- b) Modifiche dell'ultimo minuto. Dopo che i campioni sono stati approvati, gli acquirenti possono modificare i progetti, i volumi di produzione e i programmi di produzione senza modificare i prezzi o i tempi, esercitando così molta pressione sul produttore. Ciò può accadere anche dopo che la produzione per un ordine specifico è già iniziata;
- c) Mancanza di conoscenza del programma/capacità di produzione del fornitore. La maggior parte dei rivenditori distribuisce la produzione su centinaia o addirittura migliaia di fornitori. Di conseguenza, le fabbriche di abbigliamento lavorano per una vasta gamma di clienti che possono avere tutti scadenze di produzione impegnative e mutevoli;
- d) Monitoraggio inadeguato. Gli acquirenti raramente ispezionano le fabbriche dei loro fornitori. Pertanto, i fornitori possono facilmente spostare gli accordi di produzione senza che gli acquirenti se ne accorgano. Alcuni fornitori hanno persino ritenuto più redditizio effettuare ordini presso altri produttori e hanno ridotto il personale di produzione per concentrarsi esclusivamente sulla distribuzione degli ordini. Anche se i codici di condotta degli acquirenti di solito includono una clausola che richiede ai fornitori di informare l'acquirente su quali fornitori e subappaltatori utilizzano, in pratica i codici non sono accompagnati da solidi meccanismi di monitoraggio (Theuws 2015).

3.2 Sfruttamento del lavoro minorile

Secondo l'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL), si stima che circa duecentosessanta milioni di bambini in tutto il mondo hanno un'occupazione. Di questi l'OIL stima che almeno centosettanta milioni di questi bambini siano coinvolti nel lavoro minorile, che l'ONU definisce come "lavoro per il quale il bambino è troppo giovane – lavoro svolto al di sotto dell'età minima richiesta – o

lavoro che, a causa della sua natura o delle sue condizioni pregiudizievoli, è del tutto considerato inaccettabile per i bambini ed è vietato” (OIL 2013).

La legge vieta il lavoro minorile nella maggior parte del mondo, ma nonostante ciò esso continua ad essere un fenomeno diffuso soprattutto nei paesi più poveri.

Secondo l’OIL la maggior parte dei centosettanta milioni di bambini coinvolti nel lavoro minorile, lavorano nella produzione degli indumenti per soddisfare la domanda dei consumatori soprattutto in Europa, negli Stati Uniti e oltre. Nonostante ci siano dei miglioramenti. Secondo l’OIL il lavoro minorile ha registrato una diminuzione del trenta per cento tra il duemila e il duemila dodici, ma ancora l’undici per cento dei bambini del mondo è vittima dello sfruttamento del lavoro minorile. Molti di questi lavorano all’interno della Supply Chain della fashion.

I bambini vengono messi a lavorare in tutte le fasi della Supply Chain: dalla produzione di semi di cotone, alla raccolta del cotone e alle filature, a tutte le fasi. Oltre a lavorare nei campi, i bambini lavorano anche in grandi fabbriche formali e in piccole fabbriche informali, nonché in laboratori subappaltati e nelle proprie case. Nelle fabbriche di abbigliamento, i bambini svolgono compiti diversi e spesso ardui come la tintura, la cucitura di bottoni, il taglio e la rifilatura dei fili, la piegatura, lo spostamento e l’imballaggio degli indumenti. Ci sono una serie di paesi particolarmente noti per lo sfruttamento del lavoro minorile nell’industria tessile e dell’abbigliamento, tra cui India, Uzbekistan, Cina, Bangladesh, Egitto, Thailandia e Pakistan (Overeem & Theuws 2014).

Di seguito sono riportati alcuni casi di sfruttamento del lavoro minorile nella Supply Chain dell’abbigliamento:

Caso 1: Produzione di semi di cotone in India: giovani ragazze sfruttate a causa delle loro dita agili.

Nella produzione di semi di cotone, l’impollinazione incrociata manuale (trasferimento del polline da una pianta all’altra) è l’attività principale. I bambini lavoratori, spesso ragazze, sono ampiamente impiegati per fare questo lavoro. I bambini lavoratori nella produzione di semi di cotone sono soggetti a lunghi orari di lavoro e all’esposizione ai pesticidi per salari spesso inferiori al minimo ufficiale.

Nel duemila sette, più di quattrocentomila bambini di età inferiori ai diciotto anni sono stati impiegati in coltivazioni di semi di cotone negli stati indiani di Gujarat, Andhra Pradesh, Tamil Nadu e Krataka. Più della metà di questi bambini aveva meno di quattordici anni. Queste fattorie rappresentano oltre il novanta per cento dell'area di produzione totale in India. Grazie agli sforzi di vari attori – ONG locali e internazionali, il governo indiano, l'industria e organizzazioni internazionali come l'OIL, UNICEF, UNDP – il numero di bambini impiegati nelle coltivazioni di semi di cotone è diminuito. Nonostante questa diminuzione dei numeri, il problema è tutt'altro che risolto poiché nel duemila nove – duemila dieci ancora trecento ottantuno mila e cinquecento bambini sono stati trovati a lavorare in coltivazioni di semi di cotone negli stessi stati. Di questo centosettantamila avevano meno di quattordici anni (India Committee of the Netherlands 2007).

Caso 2: Bambini Uzbeki costretti a raccogliere cotone sotto minaccia di espulsione dalla scuola.

Per due mesi all'anno, il governo uzbeko costringe circa due milioni di scolari di appena nove anni a saltare la scuola e ad aiutare con la raccolta del cotone. Gli operai lavorano tutti i giorni dalla mattina presto fino alla sera. I bambini vivono in condizioni disumane (in baracche da campo non riscaldate e non isolate). Spesso contraggono malattie e ricevono poca o nessuna paga. Fame, stanchezza e colpi di calore sono comuni. Ai bambini è richiesto di raccogliere fino a cinquanta chili di cotone al giorno e vengono picchiati o minacciati di brutti voti o di espulsione se non riescono a raggiungere la loro quota o se raccolgono cotone di bassa qualità (Human Rights Watch 2012).

Caso 3: Esposizione a pesticidi e molestie

In Egitto, si stima che un milione di bambini di età compresa tra i sette e i dodici anni lavorino per rimuovere manualmente i parassiti dalle piante di cotone ogni anno. Per periodi fino a dieci settimane all'anno, lavorano per undici ore al giorno, sette giorni alla settimana. Gli abusi segnalati includono l'esposizione a pesticidi, percosse da parte dei capisquadra e lavoro eccessivo. Sono stati ampiamente segnalati anche abusi fisici e sessuali sui bambini lavoratori del cotone (Environmental Justice Foundation).

Caso 4: Filature tessili in India.

Il lavoro minorile è molto comune nelle filature tessili indiane nello stato del Tamil Nadu in India. Giovani ragazze vengono reclutate da zone rurali povere o arrivano come lavoratrici migranti da stati lontani. Sono assunte con contratti da tre a cinque anni, attirati dalla promessa di un salario dignitoso e un bonus di fine contratto. Questo programma di occupazione è noto come “schema Sumangli” – “Sumangli” significa “sposa felicemente sposata” in tamil. In realtà, queste ragazze sono oberate di lavoro e vivono in condizioni pietose, spesso in ostelli di proprietà di fabbriche dove godono di una libertà di movimento molto limitata. Le ragazze non possono lasciare l’ostello non accompagnate né ricevere visitatori nell’ostello. Spesso non riescono nemmeno a fare telefonate private a familiari o amici. Un sondaggio tra milleseicento trentotto lavoratori di filatura ha rivelato che il diciotto per cento dei lavoratori aveva un’età compresa tra i quindici e i diciotto anni quando ha iniziato a lavorare (SOMO & ICN 2012).

Negli ultimi decenni, l’industria della moda è cambiata notevolmente. I rivenditori stanno introducendo sempre più linee d’abbigliamento all’anno a costi inferiori. Nuovi articoli arrivano nei negozi ogni poche settimane. Per poter offrire vestiti a prezzi stracciati e per poter rispondere rapidamente alle mutevoli tendenze della moda. I rivenditori d’abbigliamento sono continuamente alla ricerca di luoghi di produzione economici in grado di soddisfare ordini complessi e fornire prodotti di qualità in breve tempo. L’azienda d’abbigliamento media può distribuire i suoi ordini su centinaia di fornitori che cambiano. Le relazioni a lungo termine con i fornitori sono rare. La maggiore pressione sui tempi di consegna brevi e prezzi bassi ha un effetto a catena lungo l’intera Supply Chain. Il modello Fast Fashion ha un effetto deteriorante sulle condizioni di lavoro. Salari bassi, lavoro forzato, condizioni di lavoro malsane e pericolose e lavoro minorile dilagano in tutta la Supply Chain dell’abbigliamento (Overeem & Theuws 2014).

3.3 Moda Fatale

In questa sezione si andrà ad analizzare come i produttori dell’abbigliamento danno priorità alla produzione ad ogni costo e senza scrupoli, ignorando completamente i protocolli di sicurezza causando disastri irreversibili. Di seguito sono riportati

alcuni esempi di incendi e disastri nelle fabbriche di produzione dell'abbigliamento, le quali condividono un denominatore comune ovvero lavoratori chiusi all'interno.

Caso 1: l'incendio della Triangle Shirtwaist Factory

Sabato 25 Marzo 1911 si verificò il disastro industriale più mortale nella storia della città di New York e uno dei più mortali nella storia degli Stati Uniti (OSHA 2015). L'incendio ha causato la morte di centoquaranta sei lavoratori tessili – centoventi tre donne e ragazze e venti tre uomini (APWU 2004). Che sono morti a causa dell'incendio, dell'inalazione di fumo, dalla caduta o del salto mortale. La maggior parte delle vittime erano donne e ragazze immigrate italiane o ebreo di età compresa tra i quattordici e quaranta tre (Stacy, Greg 2011).

La fabbrica si trovava all'ottavo, nono e decimo piano dell'Asch Building costruito nel 1901. Successivamente ribattezzato "Brown Building".

Poiché le porte delle scale e delle uscite erano chiuse a chiave, una pratica comune all'epoca per impedire ai lavoratori di fare pause non autorizzate e per ridurre i furti (Lifflander, Matthew L. 2011). Molti dei lavoratori non potevano scappare dall'edificio in fiamme e saltarono dalle alte finestre. L'indagine ha rilevato che le serrature erano chiuse durante l'orario di lavoro sulla base dei ritrovamenti dell'incendio, ma la difesa ha sottolineato che l'accusa non è riuscita a dimostrare che i proprietari ne fossero a conoscenza. La giuria ha assolto i due uomini (proprietari) di omicidio colposo e di primo e secondo grado, ma furono ritenuti responsabili per l'accaduto durante una successiva causa civile nel millenovecento tredici in cui ai querelanti fu assegnato un risarcimento per un importo di settantacinque dollari per vittima deceduta (Drehle, Davi Von 2018). La compagnia di assicurazione ha pagato a Blanck e Harris (i proprietari del Triangle) circa sessantamila dollari, più delle perdite riportate, o circa quattrocento dollari per vittima (Shirtwaist Kings 2011). Nell'agosto del millenovecento tredici Max Blanck fu arrestato con l'accusa di aver chiuso a chiave una delle porte della sua fabbrica durante l'orario di lavoro. Portato in tribunale, è stato multato di venti dollari, quale era l'importo minimo che poteva essere la sanzione e il giudice si è scusato con lui per l'imposizione (Hoenig, John M. 2005).

Caso 2: L'incendio di Ali Enterprises

Martedì undici settembre duemila dodici, intorno alle ore diciotto, scoppiò un devastante incendio presso lo stabilimento Ali Enterprises di Karachi, in Pakistan. L'incendio è costato la vita a circa trecento lavoratori. Alcuni dei lavoratori sono stati bruciati vivi. Altri sono morti per soffocamento. Altre dozzine sono rimaste ferite, molte gravemente. Mesi dopo la tragedia, non è ancora chiaro il numero esatto dei lavoratori morti e feriti. Un report sull'incidente pubblicato dal governo provinciale del Sindh il dodici settembre, un giorno dopo l'incendio, riporta duecento cinquantadue vittime. Quello stesso giorno Geo Pakistan e Channel 4 riportano il numero di morti come duecento ottantanove. In un articolo pubblicato da Der Spiegel sei settimane dopo l'incendio, i rappresentanti dei lavoratori affermano che più di trecento persone avevano perso la vita a causa dell'incendio.

L'alto numero di vittime è stato attribuito al fatto che i lavoratori erano intrappolati all'interno della fabbrica. C'era solo un'uscita accessibile; le altre porte erano chiuse. Le finestre dei piani inferiori erano ricoperte da sbarre di metallo. La fabbrica era stipata da materiali combustibili, comprese pile di vestiti e prodotti chimici, e le scale erano bloccate. Non erano presenti allarmi antincendio e sprinkler. L'unica uscita dal seminterrato era attraverso il piano dei tessuti, dove è scoppiato l'incendio. Quei lavoratori ancora nel seminterrato non hanno avuto modo di uscire e sono morti quando il seminterrato si è riempito di acqua bollente dai tentativi di estinguere l'incendio (Theuws et al. (SOMO), Tessel Pauli (CCC) 2013).

Caso 3: L'incendio di Tazreen Fashions Limited

Il 24 novembre del 2012, un terribile incendio scoppiò nella fabbrica Tazreen Fashions a Dhaka, in Bangladesh, uccidendo almeno 112 operai. Le fiamme si sono propagate rapidamente. Nonostante sia scattato l'allarme antincendio, il personale dirigente ha ordinato agli operai dei vari piani della fabbrica di continuare a lavorare. Quando il panico ha iniziato a diffondersi, i lavoratori dei piani superiori hanno scoperto che era diventato impossibile uscire dall'uscita principale. Situata al piano terra dove era scoppiato l'incendio. Le luci si guastarono e la fabbrica si riempì rapidamente di fumo e calore, rendendo quasi impossibile per i lavoratori

trovare la via d'uscita. I sopravvissuti hanno testimoniato in seguito che il personale della direzione aveva chiuso a chiave i cancelli su diversi piani dell'edificio. Molti dei lavoratori sono saltati alla morte cercando di scappare dall'edificio di sei piani in fiamme. Altri, incapaci di sfuggire all'incendio, furono bruciati vivi. Dopo l'incendio, tra le ceneri e le macerie sono state trovate etichette e documenti che collegavano la fabbrica Tazreen a vari marchi noti, tra cui Walmart, Sears, Karl Rieker, Teddy Smith e Delta Apparel. Walmart ha sostenuto in una dichiarazione che Tazreen non era autorizzato a produrre merce per loro. Secondo Walmart, uno dei loro fornitori diretti aveva subappaltato il lavoro a Tazreen "senza autorizzazione e in diretta violazione delle nostre politiche". Come Walmart, Sears ha affermato che un altro dei suoi fornitori aveva subappaltato la produzione di Sears a Tazreen senza la loro autorizzazione (Theuws et al. (SOMO), Tessel Pauli (CCC) 2013).

Caso 4: Il crollo di Rana Plaza

C'è spesso un conflitto tra gli obiettivi di profitto e l'obiettivo della sicurezza dei lavoratori. Praticamente ogni azienda si concentra sul fare soldi, ma ha anche l'obbligo etico di fornire una ragionevole sicurezza ai lavoratori. Quando i funzionari dell'azienda si concentrano solo sui profitti e ignorando la sicurezza dei lavoratori, questa sfortunata inquadratura della loro decisione può portare a decisioni non etiche e tragiche. Questo è il caso del crollo del Rana Plaza in Bangladesh che ha ucciso più di millecento persone nel duemila tredici. L'edificio della fabbrica di abbigliamento è stato costruito con materiali scadenti. Un ingegnere ha ispezionato l'edificio il giorno prima che crollasse e ha avvertito i proprietari che non era sicuro. Ma i proprietari hanno ordinato ai lavoratori di tornare il giorno successivo, cosa che ha tragicamente provocato la perdita di molte vite. Decisioni aziendali come questa colpiscono quasi sempre gli altri e quindi hanno una dimensione etica che non può essere omessa dal quadro di riferimento del decisore (New York Times e Washington Post).

CAPITOLO IV – ELIMINARE IL LAVORO MINORILE

4.1 Niente lavoro minorile, salari migliori

La povertà è un importante fatto di spinta che porta all'offerta di lavoro minorile. Spesso, i lavoratori adulti guadagnano così poco da non fare abbastanza soldi per soddisfare i bisogni primari della loro famiglia. I bambini iniziano a lavorare per aumentare il reddito della loro famiglia. Esiste un chiaro legame tra lavoro minorile e salari bassi per i lavoratori adulti, sia nell'agricoltura (produzione di cotone) che nelle fabbriche di abbigliamento. I bambini sono facili da sfruttare e sono lavoratori a basso costo. Di conseguenza, vengono spesso assunti a preferenza degli adulti. Se il lavoro minorile fosse bandito, l'offerta di lavoro diventerebbe più scarsa, il che consentirebbe ai lavoratori adulti di negoziare salari migliori e migliorare le condizioni di lavoro. Il lavoro minorile sostiene la povertà piuttosto che essere una via d'uscita dalla povertà. Il lavoro minorile porta a salari più bassi e maggiore disoccupazione tra gli adulti. I bambini che lavorano e non vanno a scuola finiranno in seguito in lavoro poco retribuiti, così come i loro figli, perpetuando così il circolo vizioso della povertà (Stop Child Labour website). Questi fattori fondamentali della domanda e dell'offerta sono spesso rafforzati da fattori come la mancanza di accesso all'istruzione, potenziale occupazionale inadeguato per color che ricevono istruzione, comportamento sociale di esclusione basato su casta o etnia, genere e atteggiamenti culturali riguardo al lavoro e all'istruzione (U.S Department of Labour website).

La Convenzione delle Nazioni Unite sui diritti d'infanzia (1989) è stata ratificata da quasi tutti i paesi del mondo, ad eccezione di Stati Uniti, Somalia e Sudan del Sud. La Convenzione stabilisce che tutto il lavoro svolto da bambini di età inferiori ai quindici anni – e tutto il lavoro pericoloso svolto da bambini di età inferiori ai diciotto anni – è illegale. Ciò include “il lavoro in condizioni particolarmente difficili come il lavoro per lunghe ore o durante la notte o il lavoro in cui il bambino è irragionevolmente confinato nei locali del datore di lavoro”. La Convenzione delinea i diritti e le libertà fondamentali che si applicano a tutti i bambini senza discriminazioni. La Convenzione include quattro principi fondamentali che dovrebbero essere alla base di qualsiasi azione riguardante i bambini, intrapresa dai

governi, dai genitori, dalle comunità o dal settore privato. Questi quattro principi fondamentali sono: Il superiore interesse del bambino; non discriminazione; partecipazione dei bambini; e sopravvivenza e sviluppo (United Nations, Convention on the Rights of the Child, 1989).

Due delle convenzioni fondamentali dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL) riguardano il lavoro minorile: la Convenzione 182 sulle peggiori forme di lavoro minorile (1999) e la Convenzione 138 (1973) sull'età minima per l'ammissione al lavoro. Fondamentale significa che sono vincolanti per ogni paese membro dell'OIL, indipendentemente dalla ratifica (OIL, Convenzione 182, 1999 e Convenzione 138, 1973).

L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) ha sviluppato Linee guida per le imprese multinazionali, una serie di raccomandazioni rivolte alle imprese multinazionali che operano in o da paesi aderenti e forniscono principi standard non vincolanti. Le Linee guida stabiliscono che le imprese dovrebbero contribuire all'effettiva abolizione del lavoro minorile e adottare misure immediate ed efficaci per garantire il divieto e l'eliminazione delle peggiori forme di lavoro minorile con urgenza.

4.2 Il ruolo dei governi

La prima istituzione responsabile per la protezione e la promozione dei diritti umani è il governo di ogni Paese. I governi dovrebbero introdurre nella legislazione nazionale il contenuto dei trattati e delle convenzioni internazionali che hanno ratificato. Inoltre, i governi dovrebbero garantire che le leggi sul lavoro siano attuate e applicate.

Paesi come Cina, India e Uzbekistan sono principali produttori di cotone, la materia prima numero uno per i prodotti tessili. Il centro della Supply Chain globale dei tessuti e dell'abbigliamento si trova nei paesi a basso salario dell'Asia e dell'America Latina. In questi paesi, il lavoro minorile è generalmente vietato dalle leggi e dai regolamenti locali. Il problema più grande, tuttavia è la scarsa applicazione del diritto nazionale del lavoro e del diritto educativo. Le infrastrutture governative generalmente non hanno tenuto il passo con lo sviluppo economico. La

mancanza di risorse governative è un grave ostacolo, ma anche la corruzione e la pressione dell'industria e degli interessi commerciali acquisiti. Di conseguenza, l'ispettorato del lavoro non sta affrontando le nuove richieste dell'industria in espansione. Inoltre, i controlli potrebbero essere allentati al fine di attrarre e mantenere gli investimenti esteri. Il libero accesso all'istruzione non è garantito.

I Principi guida delle Nazioni Unite su imprese e diritti umani stabiliscono che i governi dovrebbero “esporre chiaramente l'aspettativa che tutte le imprese domiciliate nel loro territorio/giurisdizione rispettino i diritti umani durante le loro operazioni” (ONU 2011), comprese le Supply Chain. Vi è una crescente consapevolezza della responsabilità di contribuire a una condotta aziendale responsabile in un contesto globale coerente con le leggi applicabili e gli standard riconosciuti a livello internazionale. L'eradicazione del lavoro minorile fa parte di questa agenda. I paesi dell'OCSE come il Regno Unito, gli Stati Uniti, i Paesi Bassi, la Germania, il Giappone, la Francia e la Spagna ospitano le principali società di acquisto di abbigliamento e rivenditori al dettaglio. Queste società dovrebbero operare tutte in linea con le linee guida dell'OCSE. Inoltre i governi hanno sviluppato iniziative mirate per frenare l'importazione dei prodotti realizzati con il lavoro minorile. Ad esempio, il Bureau of International Labor Affairs (ILAB) del Dipartimento del Lavoro degli Stati Uniti ha creato un *toolkit* per le imprese responsabili per ridurre il lavoro minorile e il lavoro forzato. Sostenuto dal Trade and Development Act del 2000 e dal Trafficking Victims Protection Reauthorization Act del 2005, ILAB sta valutando gli sforzi dei 144 paesi che beneficiano delle preferenze commerciali degli Stati Uniti per eliminare le peggiori forme di lavoro minorile (US Department of Labor website).

4.3 Il ruolo delle aziende

Il lavoro minorile è una violazione dei diritti umani fondamentali. I rivenditori di abbigliamento potrebbero essere collegati a queste pratiche abusive attraverso la loro Supply Chain.

Secondo i Principi guida delle Nazioni Unite su imprese e diritti umani, le aziende hanno la responsabilità di rispettare i diritti umani (vale a dire anche i diritti del lavoro) in tutte le sue operazioni commerciali, anche a livello di fornitori e

subappaltatori. Secondo questi principi accettati a livello internazionale, le aziende dovrebbero agire con la *due diligence* per evitare di violare i diritti degli altri e per far fronte a qualsiasi impatto negativo (ONU 2011). *La due diligence* è un processo aziendale attraverso il quale le imprese identificano, prevengono, mitigano e rendono conto di come affrontano e gestiscono i loro potenziali ed effettivi impatti negativi sui diritti umani. L'abolizione e la prevenzione del verificarsi del lavoro minorile fa ovviamente parte di questo.

La responsabilità di rispettare i diritti umani, come affermato nei Principi guida delle Nazioni Unite, è uno standard globale di condotta e prevista da tutte le imprese, ovunque esse operino. Ciò significa che le aziende devono sempre rispettare i diritti umani riconosciuti a livello internazionale e dovrebbero fare il possibile per evitare che si verifichino abusi. Se un'azienda è associata a una violazione dei diritti umani, dovrebbe agire per affrontare l'impatto negativo sui diritti umani.

CONCLUSIONE

Le condizioni di lavoro nell'industria del fashion globale sono davvero difficili e i lavoratori non hanno normali diritti di lavoro stabiliti dalla legge. È molto importante sostenere queste persone, per questo motivo, i consumatori, che hanno un grande potere, dovrebbero considerare se l'acquisto di vestiti a buon mercato vale la pena che molti lavoratori delle fabbriche dell'abbigliamento lavorino in condizioni faticose e in condizioni di povertà e sfruttamento. Attraverso gli acquisti che il consumatore fa e quelli che sceglie di evitare, ha il potere di creare un'economia in cui il lavoro minorile e le fabbriche sfruttatrici cessano di esistere.

I produttori di tessuti e abbigliamento, così come i grandi marchi, sanno che un forte programma etico è una componente chiave per un modello di business di successo e continuano a esaminare i propri standard etici per stare al passo con un ambiente normativo in continua evoluzione. Anche l'etica aziendale è diventata molto più importante a livello globale. Questo fenomeno crescente sta avvenendo a causa della consapevolezza dei consumatori e dei disastri avvenuti negli ultimi anni, come il crollo del Rana Plaza in Bangladesh che ha ucciso più di mille persone, molte aziende e marchi di moda si stanno orientando verso un fashion etica. La crescente divulgazione di questioni sociali ha sollevato l'interesse dei consumatori a sapere da dove provengono i loro capi e chi li ha realizzati. Alcuni grandi rivenditori hanno già mosso i primi passi verso una maggiore trasparenza della loro Supply Chain. H&M sta divulgando online un elenco dei suoi fornitori e informazioni di audit. La consapevolezza di consumatori, la trasparenza dei rivenditori e l'applicazione del diritto del lavoro e della legge possono portare a condizioni migliori di lavoro e all'eliminazione del lavoro minorile. Come abbiamo visto in precedenza ci sono stati dei miglioramenti ma abbiamo ancora tantissima strada da percorrere, finché tutti i bambini del mondo avranno come unica occupazione la scuola e i compiti per casa.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

Appelbaum, R. P., & Gereffi, G. (1994). Power and profits in the apparel commodity chain, pp. 42-62.

American Postal Workers Union (APWU) (2004) Sweatshop Tragedy Ignites Fight for Workplace Safety.

Barnes, L., & Lea-Greenwood, G. (2006). Fast Fashioning the supply chain: shaping the research agenda, pp. 259-271.

Beckert, S. (2014) L'impero del cotone. Una storia globale.

Bhardwaj, V., & Fairhurst, A. (2010). Fast fashion: response to changes in the fashion industry. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, pp. 165-173.

Bruce, M., & Daly, L. (2006). Buyer behavior for fast fashion, pp. 329-344.

Cline, E. L. (2012). *Overdressed. The shockingly high cost of cheap fashion.* Penguin.

Cohen, Aaron M. (2011). Fast fashion: Tale of two markets, p.12.

Compos, A. (Reporter Brasil) & Van Huijstee, M. & Theuws, M. (SOMO) (2015) From moral responsibility to legal liability?

Crofton, S. O., & Dopico, L.G. (2012). Zara-Intidex and the growth of fast fashion, p. 25.

Doeringer, P., & Crean, S. (2006). Can fast fashion save the US apparel industry? pp. 353-377.

Drehle, David Von. "No, history was not unfair to the Triangle Shirtwaist factory owners" December 20, 2018. https://www.washingtonpost.com/opinions/no-history-was-not-unfair-to-the-triangle-shirtwaist-factory-owners/2018/12/20/10fb050e-046a-11e9-9122-82e98f91ee6f_story.html

Drennan, K. (2015). Picking up the thread: fast fashion led to the Rana Plaza tragedy in Bangladesh. We can do better. *Alternatives Journal*, pp. 20-24.

Environmental Justice Foundation. Cotton and Child Labour
<https://ejfoundation.org/cotton/cotton-and-child-labour>

Hanson, G.H., Mataloni, R. J., & Slaughter, M. J. (2002). Vertical Specialization in Multinational Firms.

Hoening, John M. (2005) “The Triangle Fire of 1911”.

Hopkins, T.K., & Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the world-economy prior to 1800. Review (Fernand Braudel Center), pp. 157-170.

Human Rights Watch (2012) [World Report 2012: World Report 2012: Uzbekistan | Human Rights Watch \(hrw.org\)](#)

India Committee of the Netherlands (2007) Child Bondage Continues in Indian Cotton Supply Chain. More than 400,000 children in India involved in hybrid Cotton Supply Chain <http://www.indianet.nl/pdf/childbondagecotton.pdf>

International Labour Organization (1999), Convention 182, on the worst forms of child labour
http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C182 and ILO minimum age convention (C. 138), 1976 [Convention C138 - Minimum Age Convention, 1973 \(No. 138\) \(ilo.org\)](#).

Joy, A., Sherry Jr, J., Venkatesh, A., Wang, J., & Chan, R. (2012). Fast fashion, sustainability, and the ethical appeal of luxury brands. Fashion Theory, pp. 273-295.

Klein, N. (1999). No Logo. Random House of Canada.

Lemire, B. (1984). Developing consumerism and the ready-made clothing trade in Britain, 1750-1800. Textile history, pp. 21-44.

Lifflander, Matthew L. “The Tragedy That Changed New York” New York Archives (Summer 2011).

Luz, C. (2007). Waste couture: Environmental impact of the clothing industry. Environmental Health Perspectives.

Newman, P.K. (1952). The Early London Clothing Trades. Oxford Economic Papers, pp. 243-251.

Occupational Safety and Health Administration (OSHA) (2015). The Triangle Shirtwaist Factory Fire.

Overeem, P. & Theuws, M. (2014) Child labour in the textile & garment industry.

Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press.

Report on Deadly Factory Collapse in Bangladesh Finds Widespread Blame. <https://www.nytimes.com/2013/05/23/world/asia/report-on-bangladesh-building-collapse-finds-widespread-blame.html>

Rivoli, P. (2005). The travels of a T-Shirt in the Global Economy: An Economist Examines the Markets, Power and Politics of World Trade. Hoboken, N.J.: John Wiley & Sons.

Ross, M. & Morgan, A. (2015). True Cost. United States: Untold Creative.

Shortwaist Kings (2011). https://www.washingtonpost.com/opinions/no-history-was-not-unfair-to-the-triangle-shirtwaist-factory-owners/2018/12/20/10fb050e-046a-11e9-9122-82e98f91ee6f_story.html

SOMO & ICN (2012) Maid in India – Young Dalit Women Continue to Suffer Exploitative Conditions in India’s Garment Industry.

Stacy, Greg. Triangle Shirtwaist Fire Marks a Sad Centennial. March 24, 2011.

Stop Child Labor website, ‘About Child Labor’. <http://stopkinderarbeid.nl/Stop-Childlabour/What-we-do/About-child-labour%3E%20>

Sull, D., & Turconi, S. (2008). Fast fashion lessons. Business Strategy Review, pp. 4-11.

Taplin, I.M (2014). Global Commodity Chains and Fast Fashion: How the apparel industry continues to re-invent itself. Competition & Change, pp. 246-264.

The Rana Plaza Disaster (2014) A case study on the Rana Plaza disaster in Bangladesh <https://www.gov.uk/government/case-studies/the-rana-plaza-disaster>

The Rehab Archipelago (2011) Forced labor and Other Abuses in Drug Detention Centers in Southern Vietnam <https://www.hrw.org/report/2011/09/07/rehab-archipelago/forced-labor-and-other-abuses-drug-detention-centers-southern>

The Wall Street Journal, ‘Apparel Retailers Confront Tough Options’ Maggio 2013 <https://www.wsj.com/articles/SB10001424127887323687604578468912873242332>

Theuws, M. (2015) Hidden subcontracting in the garment industry.

Theuws, M., Van Huijstee, M., Overeem, P. & Van Seters, J., (SOMO), Tessel Pauli (CCC) (2013) Fatal Fashion, Analysis of recent factory fires in Pakistan and Bangladesh: A call to Protect and respect garment workers’ lives.

Tokatli, N. (2008). Global sourcing: insights from the global clothing industry- the case of Zara, a fast fashion retailer. Journal of Economic Geography, pp. 21-38.

Two years ago, 1129 people died in a Bangladesh factory collapse. <https://www.washingtonpost.com/news/work/wp/2015/04/23/two-years-ago-1129-people-died-in-a-bangladesh-factory-collapse-the-problems-still-havent-been-fixed/>

United Nations (2011) “Guiding Principles on Business and Human Right – implementing the Protect, Respect and Remedy Framework https://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_EN.pdf

United Nations, Convention on the Rights of the Child (1989) <http://www.ohchr.org/en/professionalinterest/pages/crc.aspx%20>.

United States Department of Labor website, ‘What are Child labor and Forced labor?’ <https://www.dol.gov/ilab/child-forced-labor/What-are-Child-Labor-and-Forced-Labor.htm#%3E>

United States Department of Labor, “Bureau of International Labor Affairs”
<https://www.dol.gov/agencies/ilab>

Van Huijstee, M. (2014) How to use the UN Guiding Principles on Business and Human Rights in company research and advocacy

Wall Street Journal (2013) Why Retailers Don’t Know Who Sews Their Clothing
<https://www.wsj.com/articles/SB100014241278873244361045785795528556839>
[48](#)