

CADEIAS DE VALOR SUSTENTÁVEIS E TRABALHO: DOS CONCEITOS À PRÁTICA¹

SUSTAINABLE VALUE CHAINS AND LABOUR: FROM CONCEPTS TO PRACTICE²

Lee Pegler*

Introdução

“Nas profundezas da Amazônia brasileira, várias centenas de famílias cultivam diversos tipos de fruta como parte dos esforços para alimentar e gerar renda para suas famílias. É tarefa difícil sobreviver e prover as necessidades e aspirações de todos. Estas estratégias de cultivo também

envolvem uma divisão intradoméstica do trabalho, com as crianças geralmente se alternando entre a subsistência e o estudo. Sabendo disso ou não, muitas destas famílias pobres acabam fornecendo suas colheitas para uma bem organizada e eficiente cadeia de compradores, processos logísticos, portos, fabricantes e marcas localizados no Norte Global”³.

* É doutor pela London School of Economics. Professor e Pesquisador do International Institute of Social Studies, da Erasmus University Rotterdam (Rotterdam/Holanda). Atua na área de Política Social para o Desenvolvimento, com foco nos direitos do trabalho no âmbito das cadeias de valor globais. pegler@iss.nl.

1. A tradução ficou ao encargo de Cristiano Fonseca Monteiro. Em caso de traduções, os editores optam em manter a normalização original, considerando as especificidades do contexto original.

2. Esta é uma versão ligeiramente reduzida, com algumas atualizações, de Pegler L. (2011) “Sustainable Value Chains and Labour – Linking Chain and “Inner Drivers” – From Concepts to Practice, Working Paper Series, ISS, nr 525, ISS, ISSN 0921-0210, The Hague, o qual pode ser encontrado em <http://repub.eur.nl/pub./25874>. Muitas das visões/ideias/argumentos neste working paper foram levadas adiante, mas também aplicadas nos estudos de caso do projeto GOLLS em a) Pegler L. (2015) ‘Peasant Inclusion in Global Value Chains: Economic Upgrading but Social Downgrading in Labour Processes?’ *Journal of Peasant Studies*, no prelo, and b) Pegler L. (2015) ‘Human Security in Evolving Global Value Chains (GVC’s) reconsidering labour agency in a livelihoods context’. In K. Newsome, P. Taylor, J. Blair and A. Rainnie (eds), *Putting Labour in its Place: Labour Process Analysis and Global Value Chains*, London: Palgrave (CPWE – Critical Perspectives on Work and Employment Series), no prelo. Quaisquer citações deste material, portanto, devem fazer referência a estas fontes. Informações relacionadas em geral aos ISS working papers podem ser obtidas via w.papers@iss.nl.

3. Por exemplo, para a polpa de maracujá direcionada ao norte europeu por meio do porto de Roterdã, veja o estudo de caso 3 em Pegler, 2009, p. 12-14; parágrafo repetido/parafraseado em Pegler L. ‘Peasant In-

A literatura sobre estas “cadeias de produção global” tem lançado luz sobre a forma como suas estruturas de governança desempenham um papel na definição da posição de ganhadores e perdedores, estando os fornecedores e trabalhadores nos elos iniciais das cadeias em países em desenvolvimento, em geral, em posição mais fraca (DOLAN, 2004; PEGLER et al., 2011). A atenção dos meios de comunicação e as atividades de conscientização, por parte de grupos da sociedade civil engajados em temas ligados ao comércio ético, levaram os consumidores dos hemisférios norte e sul a se tornarem mais informados sobre questões ligadas à sustentabilidade e às enormes diferenças no valor e na renda em cada ponta da cadeia (CCC; BAIR (ed) 2009; DeMARS, 2005). Os sindicatos têm sido particularmente ativos em chamar atenção para as consequências potenciais da governança de cadeias para os direitos trabalhistas e padrões internacionais de trabalho (IJLR, 2009).

Neste sentido, muitos pesquisadores e formuladores de políticas públicas acreditam que um *upgrading* econômico e a promoção de *clusters* poderiam ajudar a estabilizar as situações flexíveis e inseguras encaradas por muitos trabalhadores nos elos iniciais destas cadeias (UNIDO, 2004/6). Também tem havido algumas tentativas de categorizar os tipos de trabalho, criar tipologias das (embora limitadas) categorias sobre quais melhorias das condições de trabalho e o *upgrading* econômico poderiam andar lado a lado, e relacionar estas categorizações a certos padrões de referência em termos dos resultados para os trabalhadores (KNORRINGA e PEGLER, 2006; BARRIENTOS et al., 2010). Recentemente, tem-

se reconhecido a necessidade de integrar de forma mais completa os serviços de logística e os serviços avançados nos estudos das cadeias na medida em que estes serão, eles próprios, determinantes tanto da distribuição de valor dentro da cadeia como dos resultados sociais (JACOBS, 2008; JACOBS et al., 2011). A sustentabilidade ambiental se tornou claramente uma preocupação em destaque, em nível global. Contudo, a despeito destes desenvolvimentos, o nível de entendimento dos processos em curso dentro e através destas cadeias globais é ainda bastante fragmentário. Do ponto de vista da pesquisa, isto é sublinhado pela (contínua) falta de integração nas considerações sobre trabalho, sustentabilidade e logística na maior parte dos estudos sobre cadeias (e.g. COE et al., 2008).

Este é o contexto no qual este estudo está localizado. O objetivo deste artigo (projeto) é explorar o potencial de melhoria dos direitos trabalhistas dentro de cadeias de valor sustentáveis. Pretende-se dizer com isso que as condições de trabalho e subsistência (por exemplo, nos elos iniciais das cadeias) são “decentes/boas” e que são compatíveis com a reprodutibilidade do ambiente dentro do qual elas se dão. Uma preocupação central é como aprimorar as lentes conceituais que usamos para analisar a posição e o papel do trabalho nas cadeias. A construção de uma metodologia para este tipo de estudo deve envolver uma série de observações empíricas e debates conceituais relacionados às cadeias globais de valor (CGV) – isto é, processos físicos de produção que ligam países, mas também processos que incorporam *mensagens (“lógicas”)* que são *transmitidas* através do espaço.

clusion in Global Value Chains: Economic Upgrading but Downgrading in Labour Processes?’, *Journal of Peasant Studies*, 2015, no prelo, script p. 4.

As observações sobre as quais este estudo se baseia se relacionam primariamente com os efeitos sobre o trabalho nas cadeias e suas categorizações. Os debates, no entanto, são mais sobre como descrevemos e conceituamos a gestão, a evolução e a legitimidade da(s) *mensagem(ns)* imersas nestas cadeias. A questão fundamental que serve de ponto de partida em relação à sustentabilidade é, portanto, se a “lógica” dos *gerenciadores* das cadeias (por exemplo, das firmas líderes, compradores, financiadores e coordenadores de logística) podem ser compatíveis com a “lógica” daqueles que fornecem e ajudam a *construir* o produto. As seções a seguir, resumizam os debates conceituais e empíricos (seção 2.) por trás desta questão, e especificam (seção 3.) este quadro de referência conceitual e problemático para o projeto GOLLs (Governança do Trabalho e Logística para a Sustentabilidade). A seção 4. conclui o artigo e aponta para estágios e aplicações futuras de estudo.

1. A governança de cadeias de valor e a questão do trabalho

1.1. Trabalhando em cadeias

1.1.1. Impactos sobre o trabalho em cadeias: um retrato contingente e inacabado

As categorias amplas, de cadeias de valor dirigidas pelo produtor e pelo comprador, parecem ser uma maneira útil de começar uma categorização dos impactos sobre o trabalho. Particularmente quando adicionamos a mais recente emergência dos

supermercados e grandes varejistas como compradores/coordenadores diretos de fornecedores (ver Dolan e Humphrey, 2000/4), algumas conexões emergem no que diz respeito a estes impactos. Situações de governança hierárquica e semi-hierárquica, muito mais prováveis em exemplos de cadeias dirigidas pelos compradores, caracterizam-se como (*ceteris paribus*) mais limitadoras no que diz respeito ao envolvimento de firmas e trabalhadores locais nas partes que envolvem maior qualificação e que são valorizadas na operação (HUMPHREY e SCHMITZ, 2002). Isto parece estar relacionado às respostas das companhias aos riscos de gerenciar a produção “à distância”.

Otimismo maior tem sido demonstrado em relação à melhoria das condições de trabalho em cadeias orientadas pelo produtor, devido a fatores tais como fixidez/escala tecnológica, atributos locais (habilidades/aprofundamento do aglomerado) e a natureza mais formal da produção e dos empregos baseados em fábricas para bens tais como cerâmica, implementos dentários, carros, refrigeradores, compressores e afins (PEGLER, 2000; SCHMITZ e NADVI, 1999; HUMPHREY, 2003). Não obstante, muitos destes estudos também confirmam que tais resultados relativamente bons não são nem fixos nem estáticos – novas formas de organização e gestão do trabalho podem se desenvolver. Estas podem incluir formas modificadas de terceirização/desterceirização e de relações contratuais (ABREU, et al., 2000; ZANG, 2008)⁴.

Diversos fatores parecem fazer a diferença com respeito à oportunidade (inicial) das firmas dos países em desenvolvimento

4. Trabalhos de campo relacionados em operações locais de corporações transnacionais no Brasil (por exemplo, Whirlpool; Phillips) entre 2003 e o presente produziram numerosos exemplos de 1) locais de trabalho onde, na realidade, apenas uma pequena porção da força de trabalho empregada realmente trabalhava na própria firma, assim como 2) crescentes exemplos de rebaixamento das despesas com pagamentos de salários mensais.

de participar de melhorias econômicas por meio da inserção na produção global (isto é, por meio de *upgrading*). Estes fatores não se devem apenas ao tipo de cadeia, mas também são uma função da complexidade desta, isto é, do “ponto de entrada/inserção” na cadeia (início ou final), do nível de desenvolvimento do *cluster* e da inserção e efetividade da representação e ação social (KNORRINGA e PEGLER, 2006). Muitos ambientes locais podem começar inseridos em um nível mais baixo, em *clusters* que não têm (o que geralmente são consideradas) “boas” condições e cujos movimentos sociais/sindicatos são marginalizados e/ou têm poucos recursos. Combinada com o crescimento relativo de cadeias dirigidas por compradores mais desestruturadas (GIBBON et al., 2008), a existência destas dificuldades não desenha um cenário social positivo devido ao processo de globalização.

O tema, portanto, vai além da questão da promoção do *upgrading* econômico, consistindo na consideração sobre o quanto é provável que as condições dos fornecedores dos elos iniciais também vão melhorar. Do que este processo depende? Em segundo lugar, mesmo que pareça que melhorias tanto econômicas, quanto sociais, sejam possíveis, qual é a base dessa lógica? Isto é, os resultados do ponto de vista das condições sociais e do trabalho podem variar bastante em diferentes partes da cadeia ou se vistos para além de uma perspectiva somente do trabalho e das habilidades (por oposição ao desenvolvimento da comunidade e dos modos de vida). Além disso, as condições materiais e as percepções das pessoas cujos modos de vida são afetados (como resultado da inserção e do *upgrading*) podem ser bastante diferentes daquilo que assumimos como melhoria, “progresso” ou mais “sustentável” (BARRIENTOS et al., 2010).

Antes de enfrentar tais questões conceituais e éticas, devemos primeiro olhar para os resultados e características determinantes das condições de trabalho em cadeias de valor, tal como exposto por um conjunto de estudos. Uma das diferenças que este olhar permite notar é como a literatura está dividida entre perspectivas micro e macro. Ambas têm forças e fraquezas, ao mesmo tempo em que cada uma é importante se desejamos avaliar as perspectivas e os resultados em termos da dinâmica do trabalho, assim como os fatores que os afetam, dentro e através de cadeias de valor.

Diversos estudos têm pintado um quadro macro, amplo ou setorial, dos impactos sobre o trabalho do envolvimento de uma empresa em cadeias globais de valor, assim como o quanto os benefícios potenciais deste envolvimento podem ser aumentados. Estes estudos são úteis, porém apenas como uma visão geral em relação aos temas sociais e trabalhistas. Por exemplo, um estudo da OCDE argumentou que padrões trabalhistas básicos não prejudicariam a competitividade e o desempenho comercial (OECD, 1996). Estudos subsequentes confirmaram este ponto, ao menos no que diz respeito a padrões básicos e para um salário mínimo “adequado” – se sua determinação se promovesse por meio de processos socialmente aceitos (OECD, 2000). O extenso estudo da UNIDO (2006), por outro lado, é otimista em relação a melhorias concomitantes nas condições sociais e em *upgrading*. No entanto, este trabalho se limita essencialmente a oferecer uma (esperançosa) tipologia de quais benefícios poderiam emergir para a firma e para os empregados por meio de programas “mais abrangentes” de promoção dos *clusters*. Um estudo detalhado dos setores têxtil e de vestuário, em contraste, sugeriu um retrato mais diversificado de “vencedores e perdedores” como resultado da

inserção na cadeia. A propósito, o grupo dos trabalhadores “perdedores” parecia incluir um número desproporcional de mulheres e idosos. Uma preocupação adicional estava relacionada a questões sobre condições contratuais e de seguridade para aqueles em empregos continuados ou novos (os “vencedores”) (NADVI et al., 2004).

Estudos feitos por Kucera e outros pintam um quadro um tanto quanto otimista ao nível do país (KUCERA, 2001; KUCERA e SARNA, 2004). Essencialmente, eles sugerem que enquanto melhorias de salário e condições de trabalho podem levar a redução nos empregos, outros aspectos do Trabalho Decente (tais como um ambiente claro e estável de relações industriais e outros elementos capacitadores das políticas de emprego) podem ter um impacto positivo (mais do que compensatório) no emprego, eficiência e competitividade. Eles veem este resultado positivo líquido se refletindo ao nível de comércio do país e nos números sobre Investimento Estrangeiro Direto (IED). A implicação forte é que tanto as melhorias nas condições sociais quanto o sucesso das empresas (isto é, *upgrading*) são compatíveis com o engajamento na globalização.

Fica a questão sobre até que ponto estes resultados repercutem ao nível micro das empresas, e do que isso depende. Como poderiam estes resultados sugeridos variar, por exemplo, nos setores e nos tipos nacionais de regime econômico e de trabalho? Há tendências ou temas recorrentes que emergem? Para tal, precisamos nos debruçar sobre evidências de estudos de caso mais detalhados, especialmente exemplos dos (crescentemente dominantes) tipos de cadeia de produção dirigidos pelo comprador.

Muitos dos atuais estudos de caso sobre cadeias dirigidas pelo comprador/varejista contam histórias variadas e fascinantes,

mas em todas há uma série de traços em comum (PEGLER et al., 2011; DOLAN, 2004; KRITZINGER et al., 2004). O termo genérico *flexibilidade* é, com frequência, usado para descrever a alocação de tarefas, decisões sobre emprego (por exemplo, em relação a gênero) e contratação de tipos específicos de trabalhadores (por exemplo, de migrantes), como é comum em muitas cadeias de valor, em setores como agricultura, têxtil e matérias-primas, por exemplo. Isto se reflete frequentemente em novas formas de segmentação da força de trabalho, o que também tem sido observado em muitas cadeias dirigidas pelo produtor (PEGLER e KNORRINGA, 2007). Uma segunda característica comum é aquela da insegurança ou *vulnerabilidade* (de renda, estabilidade no emprego, necessidades básicas etc.). Ainda em relação a este aspecto, muitos destes trabalhadores não têm *voz* – como no direito a ou disponibilidade de representação independente e adequada. Estas três características distinguem não apenas a situação de muitos daqueles na economia informal, mas o resultado em termos das dinâmicas trabalhistas de diversas pessoas e comunidades que estão ligadas às cadeias de valor.

Ainda assim, estas descrições de trabalho “flexível e precário” também destacam a forte conexão de resultados específicos a mudanças nas pressões comerciais, administrativas e de consumidores, assim como a um reagrupamento do papel do capital/gestão em vários pontos dentro da cadeia. Por exemplo, nos vários estudos sobre verduras africanas, mulheres jovens (especialmente migrantes) se tornaram o tipo de trabalhador flexível “preferido” pelos fazendeiros locais, confrontados com a oportunidade (a pressão) de padrões mais altos de produção para o suprimento direto de supermercados no Reino Unido (DOLAN,

2004; DOLAN e HUMPHREY, 2000/4). Em outras instâncias da agricultura de exportação, pressões por qualidade à montante da cadeia por vezes resultam em modelos relativamente melhores de gestão do trabalho contratado (VELLEMA, 1999/2002). No entanto, em outros casos vemos o reforço do papel dos intermediadores como agentes-chave do controle social (e como “oponentes” dos sindicatos/cooperativas) em arranjos locais para o suprimento de produtos para os líderes das cadeias (PEGLER, 2009). Na cadeia do algodão, competição acirrada e baixos níveis de qualificação, geralmente resultam em controle mais expressivo do trabalho, especialmente para as mulheres (SIEGMANN e SHAHEEN, 2008; SIEGMANN, 2006).

Exemplos de arranjos de subcontratação na indústria de vestuário no sul e leste da Europa, por outro lado, sublinham o quanto pequenas mudanças em arranjos institucionais (por exemplo, as condições de entrada na União Europeia; modelos de suprimento OPT) podem influenciar bastante as oportunidades de trabalho em regiões em desenvolvimento (STAVEREN/MAZURA/NUNEZ, 2006). No entanto, exemplos da indústria de vestuário como estes (envolvendo PMEs), assim como modelos de subcontratação usados por grandes empresas internacionais, também revelam resultados ambíguos. Pequenas oficinas do sul e leste europeus, fornecendo vestuário de *corte e costura* para a Holanda oferecem trabalho onde pode não haver outras oportunidades de emprego, porém oferecem pouca segurança no trabalho ou chances de melhorar a qualificação (STAVEREN; MAZARU; NUNEZ, 2006). Por outro lado, quando empresas como a Nike consolidam sua base de fornecedores e intensificam seu *modelo de produção enxuta* em regiões distantes, estas

firmas frequentemente deixam suas operações mais expostas à organização e à ação dos trabalhadores e dos sindicatos do que no passado (MERK, 2008/11).

Em cada um destes exemplos, foram introduzidas mudanças na governança em vários pontos ao longo da cadeia, devido a riscos e pressão competitiva, e como resultado da necessidade de manter o controle da produção “à distância”. Na maioria dos casos, o trabalho no início da cadeia carrega o peso destas tentativas de assegurar o valor adicionado, o lucro e a competitividade (isto é, em termos de *flexibilidade, voz e vulnerabilidade*). Adicionalmente, os trabalhadores nestes casos estão em uma posição frágil para desafiar ou assegurar novos regimes regulatórios (in)formais ou opções de representação (PEGLER, 2009). Ainda assim, às vezes surgem resistência e espaço para contestação. Contudo, a despeito desta reflexão, quanto avançamos no sentido de desenhar padrões mais definidos a partir destes estudos de caso – que tipo de conexões eles fazem com níveis mais abrangentes?

Em resposta a tais questões, alguns autores tentaram criar tipologias e categorias sobre os resultados das dinâmicas laborais/sociais dentro de RPGs. Por exemplo, Knorringa e Pegler (2006) apresentaram hipóteses multiníveis generalizadas das condições necessárias para o *upgrading* e melhoria simultâneos nas condições de trabalho. Com base em vários estudos, oferecemos um retrato sóbrio e preliminar do quanto pode ser difícil alcançar ao mesmo tempo diversos compromissos (por exemplo, com qualidade) e características (por exemplo, trabalho de alta qualificação e sindicatos representativos e bem inseridos). Não obstante, os limites desta “lista de desejos”, um tanto quanto normativa, são ainda expos-

tos quando se nota que o *upgrading* 1- pode levar a resultados negativos (por exemplo, aprisionamento “*lock in*”); 2- pode ser estruturalmente muito improvável devido a questões tais como as habilidades próprias da indústria; e o 3- pode por vezes, de fato oferecer menos oportunidades do que o “*downgrading*” (BARRIENTOS et al., 2010).

Outros estudos têm adotado uma abordagem diferente, mesclando resultados descritivos com diagramas, rankings e avaliações (isto é, relativos a padrões e critérios tais como códigos, certificações e quadros de referência normativos, tais como o *Trabalho Decente*). Com razão, preocupações de gênero recebem parte importante da atenção empírica e conceitual. Por exemplo, trabalhos sobre fruticultura na América Latina e na África têm usado representações do tipo “pirâmides hierárquicas” para as condições de trabalho, por tipo de trabalhador (por exemplo, empacotadores x contrato) (BARRIENTOS, 2003; KRITZINGER et al., 2004). Os tipos de trabalho mais precários e “mais”⁵ informais em tais pirâmides, se fazem mais explícitos em estudos que mostram rankings de condições de emprego as quais variam de (para pegar alguns estágios) empregadores a trabalhadores em empreendimentos informais e, eventualmente, a trabalhadores domésticos (CHEN et al., 2006). Estas mesmas pirâmides realçam a forte correlação positiva entre estas hierarquias de emprego e ganhos menos favoráveis, e a representação de gênero. Há refinamentos posteriores de tais trabalhos e estudos, que apontam para a continuada incapacidade de iniciativas de códigos

e comércio ético de alcançar muitos trabalhadores (os mais vulneráveis) (NADVI, 2008; BARRIENTOS e SMITH, 2007), o que é especialmente verdade no que diz respeito aos direitos que promovem processos e relações negociadas (por vezes, chamados de direitos capacitadores). Isto é sublinhado por representações piramidais adicionais que realçam o fato de que até mesmo as orientações da OIT e os códigos mais centrados nesta organização (isto é, os mais abrangentes), não só passam ao largo de uma grande porção da economia informal, como também de qualquer consideração séria sobre o trabalho reprodutivo (BARRIENTOS, DOLAN e TALLONTIRE, 2003), a *economia do cuidado* e a relação destes aspectos com os níveis de produtividade no interior da economia remunerada.

Recentemente, temos visto tentativas ambiciosas de apresentar quadros de referência mais amplos para responder à pergunta *quem ganha com as cadeias?* – isto é, a questão do *upgrading* social. Movendo-se além de dicotomias baseadas em noções de trabalho regular x irregular, autores tais como Barrientos colocam a questão central em diversas formas – existe um *trade off* entre a quantidade e a qualidade do emprego ou, dito de outra forma: aumentar os padrões necessariamente vai reduzir as oportunidades de trabalho (BARRIENTOS et al., 2010)? Eles então apontam que para que o *upgrading* social tenha qualquer significado real, ele deve ir além de padrões mensuráveis (isto é, condições de emprego) para a facilitação de direitos capacitadores (isto é, relações de empre-

5. Isto é, há muitas linhas cinzentas entre as categorizações de trabalhador formal e informal – uma das observadas é aquela entre os trabalhadores que são informais, porém têm maiores expectativas de continuidade do que outros (DOLAN, 2004).

go).⁶ Ao colocar os aspectos fundamentais desta forma, alinham-se considerações das trajetórias/fatores por trás das mudanças para se trabalhar com mais proximidade de referenciais normativos mais amplos, tais como *Trabalho Decente*.

A base deste modelo como um quadro de análise está na sua caracterização de cinco diferentes tipos de trabalho identificados – e sua relativa (isto é, proporcional) importância dentro de setores-chave⁷ – que variam do trabalho doméstico de pequena escala e trabalho intensivo de baixa qualificação, passando por tarefas de qualificação moderada ou mista (com algum potencial de incremento econômico e de qualificação), até os “aristocratas do trabalho” intensivos em conhecimento da “era moderna”. A sugestão de que possa haver possibilidades de se combinar melhorias econômicas e sociais (isto é, direitos mensuráveis e capacitadores) através de cada um destes cenários setoriais ou de trabalho, oferece uma outra maneira de se fazer perguntas (e fazer caracterizações) sobre os fatores que tanto determinam quanto podem alterar a governança, de modo que o mundo do trabalho ganhe uma fatia mais equitativa da globalização.

Este é um acréscimo útil para o pensamento conceitual sobre estudos relacionados a questões de *upgrading* e Sistemas de Produção Global, o qual certamente vai proporcionar um guarda-chuva útil para vários estudos em diversos contextos e ambientes. Ancorar a discussão a quadros normativos tais como *Trabalho Decente*, também torna a abordagem mais próxima de

sublinhar preocupações, tais como segurança, e do foco em processo/capacitação – o que tem significado chave, especialmente para os grupos vulneráveis.

No entanto, como um quadro de referência, a abordagem ainda é um tanto ampla e de orientação “de cima para baixo”. Parece haver pouca dúvida de que a pesquisa futura nesta área deverá ser capaz de integrar estudos de caso e que considerações sobre a governança das cadeias deve estar ligada a resultados sociais. Ainda assim, questões centrais tais como *flexibilidade*, *voz* e *vulnerabilidade* requerem problematização adicional ao nível dos indivíduos, das firmas e interfirmas. Neste sentido, outra abordagem possível seria começar com uma consideração mais micro sobre o que as pessoas fazem em seus trabalhos e em sua subsistência (tanto no nível conceitual como no empírico) e então inseri-la dentro da consideração dos processos espaciais e políticos que determinam as estruturas das cadeias.

Neste quadro de referência, parece vital que sejam feitas conexões consistentes entre os processos interfirmas e a sociologia do trabalho intrafirma (isto é, no que diz respeito à interpretação da *flexibilidade*). Adicionalmente, indicadores de resultados baseados no trabalho, tais como um senso de capacitação, devem nos dizer mais sobre a atmosfera das relações de “trabalho” (isto é, o equilíbrio de poder, “anomia” ou “prerrogativa gerencial”) do que podem nos dizer informações sobre os instrumentos e estruturas colocadas em prática para buscar aqueles aspectos. Isto pode ser mais bem feito começando-se com informações ba-

6. Assim como em outros trabalhos, os temas-chave da flexibilidade e da vulnerabilidade também são notados em vários estudos.

7. Ou seja, os setores mais amplos da agricultura, vestuário, automotivo, hardware de IT e serviços empresariais.

seadas na dimensão micro sobre o trabalho, preferências e dinâmicas de subsistência e quaisquer novas pressões sobre estas, como resultado de mudanças na gestão das cadeias de valor. Estas informações podem então ser usadas para se olhar de volta aos quadros de referência e conceitos de nível intermediário, tais como *Trabalho Decente*, diretrizes institucionais, códigos de conduta de referência e afins. A próxima seção examinará brevemente vários fundamentos histórico-conceituais da análise de direitos trabalhistas que poderão oferecer bases para este tipo de método de pesquisa.

1.1.2. Desfazendo e refazendo a análise do trabalho: das perspectivas macro e micro para questões de seguridade humana

Uma questão que persiste nos estudos sobre desenvolvimento e trabalho diz respeito a como poderíamos relacionar perspectivas micro sobre o trabalho com teorias mais abrangentes sobre o processo de desenvolvimento. Por exemplo, em que medida é útil e realista falar de proposições do tipo “(pós)fordismo global” ou mesmo “fordismo periférico”? (LIPIETZ, 1982; SILVA, 1991). Preencher esta lacuna conceitual entre os níveis micro e macro é importante para o desejo deste estudo de ligar os vetores das cadeias e o trabalho dos fornecedores. Neste sentido, os parágrafos a seguir apresentam uma especificação de diversas concepções de trabalho no Sul a partir destes níveis, uma discussão que também nos ajuda a avançar no sentido de contextualizar noções de *flexibilidade*, *vulnerabilidade* e *voz*.

Enquanto os economistas políticos clássicos diferenciavam-se uns dos outros quanto às diversas microimplicações da subdivisão de tarefas, a então (velha)

divisão internacional do trabalho era vista como um tanto quanto estática e dual, baseada na extração colonial de matérias-primas do Sul e nos modelos pré-industriais de uso e organização do trabalho a ela associados (MUNCK, 2002). Esta espacialidade tomou uma forma menos estática, porém ainda dualizada, quando ligada aos modelos neoclássicos de crescimento baseados em multiplicadores, ligações e “gotejamento”. Modelos de dependência e relações centro-periferia se distinguiam dos neoclássicos principalmente em termos do efeito potencialmente estimulante (ou não) destas diferenças econômicas entre o Norte e o Sul. Ainda assim, cada escola destacava uma nova/alterada divisão internacional do trabalho baseada em uma incipiente manufatura leve (assim, principalmente trabalho semiqualficado em linhas de montagem) no Sul, confrontado com vantagens comparativas baseadas em atividades mais qualificadas, intensivas em capital, nos países “centrais” (MUNCK, 2002; FROBEL et al., 1980; LIPIETZ, 1985).

No final dos anos 1970 e início dos 1980, muitos autores sugeriram que a divisão internacional do trabalho estava novamente mudando e que (por razões variadas) a industrialização havia se aprofundado e se tornado mais dinâmica (especialmente devido ao papel-chave das corporações transnacionais) em muitas partes do Sul (EVANS, 1979). Esta visão se conectou com novas concepções de Estado (por exemplo, autonomia relativa e alianças de classe, como por exemplo, a *tríplice aliança*) e outros atores (por exemplo, sindicatos/respostas ao trabalho organizado) e teve implicações importantes para a caracterização das oportunidades de trabalho e emprego em algumas regiões (LIPIETZ, 1985;

MUNCK, 2002)⁸. Esta visão de um processo mais fluido do desenvolvimento capitalista (globalização) e da interdependência entre o Norte e o Sul deve ser temperada com base nas variações de forma, velocidade e potencial deste processo através dos países e regiões (MITTELMAN, 1995, p. 278-283; LITTLER, 1982)⁹. No entanto, esta discussão acrescentou novo dinamismo ao debate sobre a probabilidade de um desenvolvimento autossustentado no Sul. Modelos dualistas e centro-periferia estritos se tornaram ainda mais questionáveis, o que abriu as portas para uma consideração da produção dos resultados em termos da dinâmica do trabalho (assim como da crescente separação entre estes diferentes resultados dentro de cadeias globais de valor) mais focada espacialmente em anos subsequentes¹⁰.

Por outro lado, neste período inicial, autores tais como Braverman (1974) de fato exploraram hipóteses mais específicas (por exemplo, avanço na divisão do trabalho e na degradação da qualificação) em relação a tendências dos resultados em termos das dinâmicas do trabalho correspondendo a certas fases do capitalismo (por exemplo, monopolista). Seu pessimismo para os resultados relacionados às dinâmicas do trabalho tem sido criticado (e defendido) em diversas frentes (SPENCER, 2000). Não obstante, sua corajosa empreitada mais próxima das microfundações dos processos de

trabalho deu ensejo a um rico período de teorização sobre o processo de trabalho e sobre concepções marxianas de extração de mais-valia (KNIGHTS et al., 1989/93).

Estruturalistas, seguindo Braverman, acrescentaram nuances a esta visão excessivamente generalizada de degradação da qualificação – questionando sua universalidade, porém de forma mais importante, notando que o controle pode não ser tão regular e explícito, e com frequência (se a ordem deve ser restabelecida) será aprimorado por instituições, hierarquias e estruturas (EDWARDS, 1979; FRIEDMAN, 1977). Burawoy (1985) avançou no nível micro. Ao mesmo tempo em que ele continuou uma tradição de ênfase no significado da extração da mais-valia e nas tensões inerentes entre o capital e o trabalho (portanto, alienação), ele acrescentou uma visão de que o ponto da produção era uma chave, porém não era a única unidade de análise. Além disso, o que as pessoas faziam em seu trabalho tinha uma dimensão econômica e política – respostas subjetivas a situações de trabalho (por exemplo, a ambiguidade dos *jogos*, tais como a maximização do bônus baseados em resultados) devem ser levadas mais a sério do que apenas *falsa consciência*. Controle, conflito e consentimento com frequência coexistem em situações de trabalho. Por outro lado, Burawoy também se aventurou corajosamente de volta ao nível

8. Uma delas sendo o observado crescimento das mulheres na força de trabalho organizada da manufatura/linhas de montagem (MITTELMAN, 1995).

9. Por exemplo, muitas formas antigas de trabalho camponês, trabalho por contrato etc. continuam existindo, assim como formas híbridas destes.

10. Por exemplo, os anos 1990-2000 testemunhando um crescimento maior dos estudos baseados em considerações do processo de trabalho, equidade de gênero e desenvolvimento social. Muitos ligaram este crescimento a questões sobre a validade e continuidade do fordismo (SILVA, 1991). Estas questões emergem novamente (ao menos de forma implícita) nos trabalhos de Castells, Gereffi (1994) e outros em relação a cadeias de valor.

macro em seu esforço para ligar este modelo mais matizado de “política da produção” com tipos de regime¹¹.

Sendo assim, o que isso acrescenta ao nosso desejo de conceituar mais adequadamente *flexibilidade*, *vulnerabilidade* e *voz* no interior da teoria do trabalho? Como poderia uma perspectiva do processo de trabalho ser usada no interior desta abordagem multinível para as questões de trabalho? Em primeiro lugar, a relação do ajuste do regime à natureza da mudança no processo de negociação (isto é, *voz* mais explícita) de Coriat (1991), pode oferecer uma ligação de nível macro mais útil com os processos de trabalho e relações industriais de nível local do que Burawoy ofereceu anteriormente¹². No entanto, muitos aspectos do modelo original de Burawoy necessitam de adaptação. A deficiência mais marcante foi a falta de integração de aspectos de gênero do trabalho e ligações entre os setores pagos e não-pagos. Além disso, seu embasamento original na política da “fábrica” significava que era preciso uma atualização de modo a dar conta de novos tipos de relações de trabalho (geralmente mais inseguras e *vulneráveis*) envolvidas em uma economia informal em massiva expansão (especialmente em regiões em desenvolvimento). No entanto, uma integração com considerações sobre subsistência e aptidão (por exemplo, instâncias de restrição de direitos) faz com que o foco deste autor nas dinâmicas de controle, consentimento e conflito tenha relevância continuada nos estudos sobre trabalho em um contexto de sustentabilidade. Esta integração é especialmente vá-

lida se levar em consideração a dinâmica do mercado de trabalho local, tal como é sugerido pela teoria das Estruturas Sociais de Acumulação - ESA (SIEGMANN et al., 2006) e por conceitos tais como Regimes Locais de Controle do Trabalho - RLCT (RIISGAARD, 2009).

Em contraste com estas considerações micro do trabalho, ao nível meso e da firma os anos 1980 também viram uma nova onda de teorização com efeitos sobre estas visões dos processos de trabalho. Em primeiro lugar, a hipótese da especialização flexível foi altamente influente no sentido de desafiar as concepções existentes sobre a natureza da produção e do trabalho em espaços fabris de larga escala x oficinas de pequena escala (PIORE e SABEL, 1984). A sugestão destes autores de que a regeneração industrial estaria/estava emergindo de fornecedores pequenos, inovadores e flexíveis, tanto de produtos e insumos padronizados quanto de ponta, contrastava com uma visão de relações fordistas inflexíveis e fortemente regulamentadas no interior da indústria “antiga”. A implicação disto para os processos de desenvolvimento e de trabalho era que a transferência deste modelo reduziria ainda mais as diferenças entre Norte e Sul em relação à divisão do trabalho (ELGAR e SMITH, 1994).

Conceitualmente e empiricamente estas noções de flexibilidade vieram a ser questionadas. Em primeiro lugar, a dicotomia sugerida dentro deste modelo era exagerada e estilizada (LANE, 1988; ATKINSON e MEAGER, 1986). Desenvolvimentos posteriores destacaram muitas variações

11. Por exemplo, o estágio do despotismo hegemônico.

12. Coriat relacionou mudança no regime (isto é, maior democratização) a mais formas negociadas de barganha (pelas firmas – com trabalhadores e/ou sindicatos) e sua evolução ao longo do tempo no interior de países do norte x países do sul.

tal como a clara aplicabilidade de muitas técnicas e tecnologias de produção flexível em empresas de grande porte (PEGLER, 2000). Mais importante, o esquema veio a ser conectado a visões de trabalhadores motivados, altamente qualificados e flexíveis nas firmas pequenas x trabalhadores burocráticos e sobrecarregados nas grandes (KNIGHTS et al., 1990). Não só esta perspectiva passou superficialmente sobre muitos debates a respeito de motivação e segurança ou sobre o impacto das hierarquias (na sociologia e na psicologia industrial), como também passou ao largo da considerável literatura sobre estudos do trabalho no que diz respeito à segmentação do mercado de trabalho,¹³ tanto como um fenômeno quanto como uma estratégia (EDWARDS et al., 1975; HARRIS, 1987). Esta confusão foi adiante com discussões frequentemente se movendo entre *flexibilidade* sendo vista como um tipo ideal baseado na firma, uma realidade baseada na firma, uma característica do mercado de trabalho, um assunto ou atitude relacionado a tarefas e um processo negativo/positivo para os trabalhadores x um aspecto chave das exigências dos empregadores para com os trabalhadores (WOOD, 1989; POLLERT, 1988; WOMACK e JONES, 1994).

O que poderíamos incorporar disso em relação ao avanço da análise e conceitualização do trabalho em cadeias produtivas? Por um lado, a discussão do assunto *flexibilidade* deve deixar claro qual nível está sendo discutido e grau de abstração sendo usado. Cada um destes níveis/graus é valioso, mas

distinto, com diferentes implicações. Em segundo lugar, combinar a consideração de questões interfirma e intrafirma parece ser importante para o desenvolvimento analítico e conceitual. Ainda assim, a experiência do debate sobre especialização flexível sugere que devemos evitar pressupostos excessivamente otimistas sobre questões de poder, conflito e controle em relacionamentos (tanto entre firmas, como entre gerência e trabalho no interior da firma).

Não obstante, a combinação de técnicas e ênfase na motivação nas escolas de Gestão de Recursos Humanos (HRM) e Gestão para a Qualidade Total (GQT), nos anos 1990 vieram mais uma vez desafiar diretamente os pressupostos de conflito e controle inerentes à perspectiva do processo de trabalho (KNIGHTS et al., 1993; STOREY, 1995; DELBRIDGE et al., 1992). O que se seguiu foi mais de uma década de análise e debate a respeito de sugestões de que o trabalho estava se tornando mais satisfatório/unificado, e que uma forma unitária de relações industriais estava se tornando a norma na qual os sindicatos eram ou desnecessários ou mais conciliatórios (ACKERS et al., 1996; THOMPSON e SMITH, 2010). Contudo, além de mais foco em questões tais como trabalho de cuidadores e em call centers, estas batalhas empíricas a respeito dos fundamentos movendo o trabalho e a subjetividade (isto é, os motivadores profundos) deixaram a teoria sobre o processo de trabalho em uma espécie de paralisia em termos de inovação conceitual (THOMPSON e SMITH, 2009¹⁴).

13. Isto é, empregos primários x secundários em mercados de trabalho e condições de diferenciação interna e externa no interior das firmas.

14. Ver p. 256. Esta lacuna também pode ser vista no fato de que conceitos tais como produção enxuta também foram deixados de certo modo abertos e insuficientemente ligados aos processos globais – por exemplo, as dinâmicas de governança das cadeias.

Por outro lado, no início deste século assistiu-se a novas tentativas de relacionar os conceitos de *flexibilidade* e *enxutez* em modelos alternativos da firma e de processos interfirmas. Muitas destas tentativas parecem pensar a firma como parte de uma rede mais amorfa. Autores tais como Palpaucer (2000) tentaram combinar questões intra e interfirmas, em um contexto de redes, em sua conceptualização de novos modelos de excelência empresarial (Cf. *Nova Teoria da Competição*). No entanto, se tais modelos servem como um parâmetro útil para uma análise dos processos de trabalho em cadeias, depende de quão efetivamente eles são capazes de ligar os níveis inter e intra-firma, especialmente quando a maior parte da produção ocorre em fornecedores subcontratados espalhados por vários países.

O ponto de vista predominante do modelo da “Nova Competição” (de Palpaucer) era o de que a nova empresa dinâmica deve decidir quais atividades permanecem como centrais, quais devem ser externalizadas e quais devem ser quase-internalizadas. Nas atividades centrais, o trabalho se parece, segundo vários otimistas da gerência (por exemplo, Kochan e Osterman, 1994), com os trabalhadores flexíveis, motivados e altamente qualificados. Contudo, as categorias de competências externalizadas e trabalho quase-internalizado chamam mais a atenção. Por exemplo, o autor nota que o trabalho externalizado pode envolver trabalho doméstico e mais relações contratuais temporárias e incertas (PALPACEUR, 2000). No entanto, também argumentam que, de certa forma, isto pode não ser tão desqualificante e que a existência deste setor pode de fato colocar sobre os trabalhadores centrais pressões competitivas positivas. Um nível similar de otimismo sociológico se aplica ao conceito de trabalho quase-internaliza-

do e à relação das firmas (um tanto quanto equilibrada e não problemática) dentro do *cluster* (PALPACEUR, 2000).

É surpreendente o quanto a análise aplica criticamente conceitos tais como motivação, poder, confiança e afins para as relações interfirmas, enquanto que para as relações intrafirmas acaba se voltando para pressupostos alternativos (isto é, trabalho temporário como um fator de motivação x fator de *vulnerabilidade*). Assim, enquanto modelos tais como o de Burawoy têm que fazer, de modo mais radical, considerações sobre subjetividade para além do ponto físico da produção, modelos tais como este deveriam ser vistos como se encaixando em um polo mais gerencialista e otimista do espectro de possíveis resultados inter e intrafirmas. Estudos recentes sobre o trabalho nos elos iniciais das cadeias de valor (DOLAN, 2004; PEGLER et al., 2011), ao mesmo tempo em que necessitam de maior aprofundamento em sua fundamentação conceitual, oferecem um retrato muito diferente do que presumem muitos dos proponentes da assim chamada “Nova Competição”.

Retornando ao nível macro, partindo dos modelos políticos mais amplos de autores como Wallerstein (1980) e o desenvolvimento potencial sugerido pelos estudos setoriais detalhados de Evans (1979), Gereffi (1994) nos ofereceu uma crítica estruturalista mais prática dos processos globais. Como tem sido argumentado por autores no campo da Geografia Humana, este processo de desenvolvimento conceitual pode se beneficiar de elaborações de nível meso e ligações aos processos de rede, especialmente em relação ao papel dos processos logísticos e serviços avançados na governança de cadeias (JACOBS, 2008). Tais elaborações podem ajudar bastante o nosso entendimento da lógica especial

por trás das decisões empresariais, tanto no sentido de produzir em locais variados, quanto no que diz respeito ao movimento de bens e serviços entre os pontos de origem e destino. O desenvolvimento ulterior de conceitos e metodologias de nível micro para a análise do trabalho, recompensas e a condição material/subjetiva do trabalho em pontos-chave, assim como ao longo de redes assim variadas, permanece como um desafio para uma compreensão mais profunda e integral dos impactos da governança das cadeias.

Quais então poderiam ser alguns dos elementos que permitem a teoria do trabalho ser estendida e aplicada aos estudos empíricos do trabalho em cadeias de valor? Em um nível de análise, a questão pode ser vista em termos da noção de controle do trabalho “à distância” – sobre a maneira como os gestores de redes procuram maximizar a eficiência e minimizar os custos e riscos contratuais e a maneira como isso “detona” mudanças na organização e gestão do trabalho ao nível local (RAWORTH e KIDDER, 2009). O processo macro, desta forma, se articula (embora nem sempre de forma clara, explícita ou simples) aos níveis meso e micro. Adicionalmente, a separação especial adicional entre as decisões sobre a produção e os resultados laborais podem, especialmente para muitos dos produtos sendo considerados,¹⁵ sugerir que mudanças sejam requeridas nos conceitos e unidades de análise que utilizamos – isto é, firma, trabalho, participação/representação e afins. Estas mudanças incluirão a integração de preocupações de gênero e considerações sobre informalidade. A dis-

cussão a seguir reúne diversos conceitos mencionados nesta seção em um quadro de referência modificado para se considerar o processo de trabalho em cadeias.

Conceitos de nível micro devem sustentar um modelo deste tipo. Neste sentido, a discussão precedente observou que considerações sobre *voz* e *vulnerabilidade* são fundamentais, e que *flexibilidade* é uma questão problemática central. Além disso, a teoria do processo de trabalho se aproxima de uma visão de que a alienação vai emergir devido à separação de tarefas. No entanto, temos várias sugestões conflitantes envolvendo trabalho e atitudes, baseadas em estudos teóricos e empíricos, que problematizam esta visão. Em primeiro lugar, as pessoas ganham muito mais a partir do trabalho do que apenas da renda – processos relacionais e um sentimento de contribuição realçam o quanto a renda e o consumo não são tão dominantes quanto a *mensagem* do capitalismo pode sugerir (GASPER, 2009). No entanto, inseguranças no trabalho e na subsistência são verdadeiras para muitos – especialmente em um contexto onde o trabalho é geralmente tratado como um simples custo. Muitas conceituações de trabalho e atitudes (e os indicadores frequentemente usados para eles – por exemplo, produtividade; aspirações de carreira) implicitamente aceitam essa narrativa dirigida pelo custo/renda. O capitalismo como um sistema sobrevaloriza o consumo e valoriza o trabalho, mas somente até o ponto em que isso permita que se comprem os produtos nos mercados (GASPER, 2009). Em contraste, o foco em conceitos tais como Segurança Humana e Bem-Estar oferece fundamentação conceitual alternativa, assim

15. Por exemplo, produtos e processos primários, geralmente cultivados em contextos de vários níveis rudimentares de extração, e não muito organizados.

como uma base de referência mais profunda e abrangente para a análise do trabalho, da subsistência, das esperanças e expectativas das pessoas – as quais podem não seguir e não têm que seguir esta lógica.

O quadro de referência de seguridade humana basicamente se relaciona com a segurança de uma pessoa ou de um povo em sua vida cotidiana e busca medidas para protegê-los contra ameaças importantes à sua subsistência (GASPER e TRUONG, 2008). Isto com frequência significa garantias mínimas, direitos básicos e estabilidade. Neste sentido, este quadro se articula fortemente com muitos aspectos do quadro de referência *Necessidades Básicas* da OIT e ao senso de segurança por trás do conceito de *Trabalho Decente*. Além disso, ele nos desafia, no pensamento e em nossos estudos com trabalhadores, a focar nas atitudes e fragilidades da vida de outras maneiras, além de uma revisão padrão das tarefas, habilidades e *checklists* baseados em padrões e normas (GASPER e TRUONG, 2008). Qual é o *ethos* subjacente a uma situação de trabalho/subsistência particular? O que *dirige* a atividade, as esperanças e os desejos dos trabalhadores em uma comunidade de colhedores de frutas ou em uma propriedade ligada à agricultura de *plantation*, por exemplo?

De uma perspectiva da seguridade humana, estas “motivações internas” se relacionam a aspectos tais como: o grau em que os trabalhadores/pessoas distinguem a qualidade de vida do simples consumo; o grau em que eles são movidos por solidariedade x individualismo; e o grau em que suas atividades se baseiam em uma crença pessoal na necessidade da regeneração da natureza, ao invés do domínio e explora-

ção do que a terra pode produzir (GASPER, 2010). O ponto em que as capacidades e valores de alguém se situam em relação a estas questões será fortemente influenciado pelo contexto local. Além disso, em termos de avaliações subjetivas do trabalho e das relações de trabalho, esta narrativa contrastante do empreendimento humano sugere que a alienação (tão central para boa parte da teorização sobre o processo de trabalho) pode ser ultrapassada (ou ao menos amenizada) quando sentirmos que o que fazemos é bom e válido, em si e por si mesmo. Se tem significado, retidão e um senso de dignidade (GASPER, 2009/10)¹⁶. Ainda assim, de acordo com a Teoria do Processo de Trabalho, esta perspectiva também sugere que desejaremos ter algum senso de controle sobre o que fazemos (GASPER, 2009).

Como, então, podemos combinar estas ideias em um quadro de referência útil para considerar a posição das pessoas e das comunidades dentro de cadeias de valor? Uma maneira pode ser começar com uma visão reformulada dos processos de trabalho – isto é, o que as pessoas fazem (e obtém de seu trabalho) e como elas se sentem em relação a isso. Mais especificamente, isto significaria adicionar a uma consideração tradicional das tarefas e habilidades, condições de trabalho (benefícios e direitos mensuráveis), relações de emprego (direitos processuais na firma) e condições de “relações industriais” (direitos processuais em geral). Desde o início, considerações sobre proporções, acesso, direito e considerações de cuidado relacionados a gênero precisariam sublinhar os conceitos utilizados para enquadrar uma avaliação das condições de trabalho. Até o ponto em que estes pareçam relevantes, me-

16. Assim como também, mas não somente, em termos de recompensas e sustento econômico.

didadas de patrimônio de subsistência, capacidades e múltiplos tipos e locais de trabalho também precisariam ser integrados. O impacto importante de fatores locais nestes resultados, destacado por conceitos tais como os regimes ESA e RLCT, deveria sublinhar a inserção das opções e constrangimentos das pessoas em mercados de trabalho e sistemas de valores locais. As respostas das representações dos trabalhadores (por sindicatos, cooperativas ou mesmo redes de apoio mútuo) deveriam ser enquadradas pelas agendas e interesses destes órgãos, mas também por este contexto local.

Subjacente a um modelo de política da produção local deste tipo estão as “motivações internas” mencionadas acima. Conceitualmente, o estudo deve realçar as ambiguidades e *insights* da visão dos trabalhadores de uma maneira não-romantizada. Minha pesquisa atual com trabalhadores nos elos iniciais das cadeias em países em desenvolvimento contém diversos exemplos de *histórias* que poderiam sustentar e elaborar uma consideração da segurança humana e seu senso de lugar. Por exemplo, um questionamento sobre o nível de consumo inerente aos regimes de produção modernos parece emergir das declarações dos trabalhadores de que “este modelo de produção japonês (de contínuas melhorias contínuas – sic) não se encaixa com... valores” (PEGLER, 2000, p.3). De forma similar, quando comentários foram feitos a respeito de produtos com rótulos diferentes saindo de uma esteira moderna, os trabalhadores demonstraram o seu entendimento de diferenciação de produto intensificada no interior das cadeias de valor dizendo “não, não... eles são o mesmo produto, apenas destinados a grupos de consumidores diferentes (níveis de aquisição – palavras reais)” (ibid., p.18). Trabalhadores em uma

mesma indústria também demonstraram como suas concepções de solidariedade haviam sido desafiadas pelo sindicalismo de empresa inspirado nas Corporações Multinacionais quando observaram que “sindicatos são bons, mas não aqui,... se você reclamar para o sindicato aqui, você está na rua no dia seguinte!” (ibid., p.18).

Considerações sobre um senso de segurança, equidade e solidariedade aparecem em outros exemplos. Mulheres trabalhando para cadeias controladas por corporações transnacionais têm reclamado que homens recebem mais por produto (tomate) colhido, mas também têm observado que, enquanto recebem menos trabalhando em hotéis, este trabalho é preferível porque oferece um senso mais forte de segurança na subsistência (PEGLER et al., 2011). Mudando para um nível mais organizacional nestes temas, quando uma cooperativa de base democrática tentou persuadir os criadores a fornecer cotas de um conjunto mais amplo de produtos (e assim estabilizar e melhorar a obtenção de renda), um grande número de famílias respondeu se retirando da rede cooperativa. Aparentemente, a despeito de oferecer benefícios econômicos tangíveis, esta não era nem a maneira como eles desejavam ser organizados, nem representados (PEGLER, 2009).

Estes exemplos acrescentam não apenas uma perspectiva etnográfica qualitativa sobre a política da produção, como também oferecem *insights* consideráveis frente às ambiguidades devidas às narrativas contrastantes sobre segurança, dignidade e subsistência humana. Parece haver algum valor em aplicar tais técnicas etnográficas, no interior de uma rubrica e de um foco em segurança humana, aos estudos dos processos de trabalho em cadeias. Um senso de empoderamento (ou falta de) e clima (*ethos*) do local de trabalho começa a se tornar

evidente, sejam estes mesmos trabalhadores cobertos ou não por mecanismos tais como códigos, projetos de ONGs e comércio ético. Ainda assim, apesar da riqueza destas microconsiderações das formas de subsistência, trabalho e segurança, é o mesmo contexto local (regime de controle de trabalho) que pode colocar limites ao grau em que direitos de processo, portanto certas seguranças e senso de alienação, podem ser aprofundados por um foco exclusivo nos direitos de trabalho baseados localmente. Conceitualmente, isto também nos ajuda a mudar dos níveis da firma e interfirmas para este quadro de referência.

Uma visão da “firma” como uma entidade mais amorfa e opaca, e parte de uma rede de relações multiatores, pode ser um *constructo* bastante útil para se aplicar a tal quadro de referência, especialmente na medida em que as opções (produção x controle) estão ainda mais severa e distintamente separadas pelas cadeias globais. Enquanto a natureza das estruturas e dos processos organizacionais será diferente conforme os tipos de local de trabalho e emprego (por exemplo, informal, trabalho doméstico, baseado na comunidade, espaços fabris etc.), a divisão do trabalho e da recompensa e oportunidade permanecerá tendo importância fundamental. A gestão de recursos humanos (GRH), em todas as suas formas, deve ser julgada em seu desempenho nestes níveis e em termos de controle e autonomia. Um foco na segurança humana nos dará maiores *insights* para saber se os

sistemas de trabalho e arranjos contratuais do tipo *enxutos e flexíveis* da GRH são de fato vistos como um benefício pelos trabalhadores, por exemplo.¹⁷

O modelo padrão de produção muda ainda mais quando a localização da produção é mais rudimentar e envolve menos processos fixos de produção (por exemplo, colheita de frutas e adubagem). A maior clareza com que a produção se relaciona com a reprodutibilidade biológica (não-humana), assim como a forma particular das relações de gênero (no trabalho pago e não-pago), também devem formar bases fundamentais para indicadores quantitativos e qualitativos. Dentre os resultados e inovações prováveis destes estudos a nível meso, poderia estar a reconceituação da ideia de *cluster* – no sentido de uma forma mais sensível à questão ambiental, relacional, baseada em gênero e regionalmente específica.

Por outro lado, o empregador, contratante ou comprador conectado a operações locais, também deve ser incluído nesta conceituação. Em um nível específico, indicadores de políticas e planos com respeito à produção e recursos humanos devem ser detalhados. Se e como os valores dos empregadores estão mudando, e o grau em que esta mudança é influenciada por políticas públicas (nacionais/internacionais), padrões e grupos de pressão (por exemplo, sindicatos/ONGs) são partes polêmicas e importantes deste retrato.¹⁸

17. Um exemplo interessante disto é a pesquisa sobre trabalho que mostra que, em contraste com a Nova Teoria da Competição, os trabalhadores geralmente não preferem maior mobilidade entre as tarefas ou estações de trabalho (PEGLER, 2000)

18. Uma questão importante, porém sub-conceitualizada, neste sentido é a propensão da produção responsável (KNORRINGA, 2007) a se espalhar pelas firmas, no interior dos aglomerados e para outras firmas, compradores e varejistas (geralmente conscientes sobre sua reputação). Ver também Sabel et al, 2007, para outros argumentos a respeito da (hipótese sobre) aprimoramento dos padrões de trabalho, via meios voluntários, neste sentido.

Outra área chave ao nível meso está relacionada à conceituação da representação propriamente dita – os processos e opções. Muitos casos de produção baseada na agricultura nos países em desenvolvimento, por exemplo, se engajaram em conceitos e propostas baseados em cooperativismo e solidariedade. Uma reviravolta relativamente recente foi a aplicação e promoção de cooperativas (como opções mais humanas/democráticas) em situações de cadeias verticais e hierárquicas (FBB, SEBRAE, 2003; BIRCHALD, 2004). Ao mesmo tempo em que isto levanta velhos e novos debates sobre a viabilidade de cooperativas, trata-se de questões empíricas promissoras para discutir e reconsiderar estes argumentos. Formas mais tradicionais de organização dos trabalhadores (por exemplo, sindicatos) também devem ser levadas em consideração e analisadas (por exemplo, análise de identidade – PEGLER, 2009). A profundidade e o fôlego das agendas e interesses daqueles que representam estes trabalhadores e comunidades vão demonstrar o grau em que qualquer organização, buscando representar os interesses dos trabalhadores, deseja reenquadrar a narrativa das relações de poder existentes,¹ talvez no sentido de uma narrativa mais próxima de uma visão de segurança humana.

De todo modo, uma vez mais, exemplos de contratação de base familiar e relações de produção oferecerão outros desafios, não apenas em termos de dinâmica e possibilidade de ação coletiva, mas também devido a possíveis visões e objetivos relacionais alternativos, tal como *vocalizados* por aqueles envolvidos na atividade produtiva. Isto reflete a necessidade de maior sensibi-

lidade em relação à maneira como os direitos poderiam ser enquadrados, e assim reivindicados, por pessoas e comunidades ligadas à produção destinada às cadeias de valor (IDS, 2002; IDS, 2005). Não obstante, com o *locus* da governança da cadeia em um lugar, porém com o potencial para estes compradores de usar condições (locais) em outro lugar, para solidificar sua visão (*mensagem*) sobre como direitos processuais devem ser determinados, a análise também deve se conectar a redes de atores operando aos níveis macro e internacional. A dinâmica das cadeias globais de valor sublinha o fato de que o processo de *enquadramento, reivindicação e concretização* de direitos envolverá todos os níveis e várias combinações de atores unidos em torno de temas particulares (ANNER e EVANS, 2004; ANNER, 2007; HALE e WILS, 2007; BRONFENBRENNER, 2007).

Este tipo de formulação conceitual aos níveis micro e meso distingue o modelo de análise do processo de trabalho a ser empregado (em diferentes graus, dependendo do caso): da sociologia do chão de fábrica e de modelos mais estáticos de produção sustentável usados por muitas agências. Metodologicamente, esta formulação também nos traz de volta questões sobre o papel dos estudos de caso. Ela confirma e sugere que *contar histórias* (narrativas das formas de subsistência) enriquecerá sobremaneira esta capacidade de análise. No entanto, em vista das críticas anteriores sobre nosso conjunto pouco estruturado de estudos de caso, relacionadas à necessidade de analisar o processo de trabalho além dos enfoques tradicionais, no local de trabalho e no ponto de produção, é muito importan-

19. Ou seja, quem é incluído, quais são as questões-chave (por exemplo, direitos de processo x direitos mensuráveis) e quais são as prioridades das organizações – ver Pegler, 2009.

te que estas etnografias sejam consistentes, coordenadas e relacionáveis aos processos globais aos quais elas pretendem remeter (*à la* Burawoy et al., 2000). Além disso, estudos de “trabalhadores de cadeias de valor” *in loco* podem ser melhores se feitos de modo participativo (MAYOUX, 2007).

Finalmente, de uma perspectiva macro, teorias de cadeias globais podem oferecer uma fundamentação sólida para estes conceitos. A relação estabelecida por Coriat (1991) entre regimes de democratização e formas mais explícitas de negociação sobre direitos trabalhistas (capacitadores e relacionados ao processo de trabalho) parece oferecer um fundamento macro adicional aos processos micro de movimentos trabalhistas. A análise de identidade dos *gerenciadores* chave das cadeias deveria prover boas indicações sobre como processos mais amplos funcionam. Por outro lado, a análise da medida em que um foco baseado em direitos no que tange à identidade (agendas e interesses) das organizações internacionais de trabalhadores pode ajudar a determinar o quanto sindicatos e ONGs trabalham em conjunto para efetivamente promover conceitos de seguridade humana no processo de globalização (EADE e LEATHER, 2005).

Em resumo, esta seção voltou aos fundamentos macro, meso e micro das teorias do trabalho, em um esforço de perceber como estas podem ser utilizadas em uma visão mais problematizada do empreendimento humano no contexto de uma cadeia de valor. A seção ofereceu vários conceitos, ideias e reformulações dos modelos que poderiam guiar uma visão mais aprofundada de três temas dominantes na literatura corrente sobre trabalho em cadeias de valor – *flexibilidade, vulnerabilidade e voz*. Tendo levantado questões e oferecido

ideias para uma reformulação sobre como vemos as “motivações internas” da ação dos trabalhadores e das comunidades, a próxima seção (2.2) se volta para a forma como uma consideração mais detalhada da gestão de cadeias pode nos ajudar a formular uma melhor compreensão dos mecanismos dirigentes das cadeias e o significado de suas ações para a consideração espacial dos resultados em termos da dinâmica do trabalho. Mais especificamente, é feita uma revisão de conceitos e teorizações que nos auxilia a desenvolver a nossa tipologia inicial sobre governança de cadeias dirigida por compradores e produtores, em direção a um quadro de referência mais adequado a uma análise sobre como a “lógica” das cadeias globais é proposta, negociada, estabelecida e aceita/contestada por outros atores (por exemplo, trabalhadores, comunidades, sindicatos) no interior destas cadeias.

2. Gestão de cadeias

2.1. Categorizando e conceituando a governança de cadeias

Uma das características das teorias sobre as cadeias de produção global é que elas abrem a possibilidade de estabelecer relações entre processos globais e estratégias aos níveis da firma e do setor. Estas teorias se distanciam do foco atribuído pela Teoria do Sistema-Mundo ao sistema capitalista como o *mecanismo gerenciador*, realçando o fato de que firmas-chave frequentemente desempenham um papel de liderança na maneira como a cadeia se organiza (GIBBON et al., 2008). As vertentes desta teoria baseadas em Cadeias Globais de Valor e em Cadeias Globais de Mercadorias enfatizam de forma diferente a dinâmica deste processo – dirigida x coordenada – portanto,

partindo de pressupostos diferentes sobre a forma como o poder é exercido e refletido entre os atores (por exemplo, em redes) (GIBBON et al., 2008). No entanto, ambas oferecem pontos de apoio úteis para o objetivo deste artigo de buscar um quadro de referência aprimorado para a observação da determinação das condições de trabalho no interior de cadeias. Esta seção sintetiza as contribuições destas vertentes à conceptualização da gestão de cadeias neste artigo.

A dicotomia das cadeias de mercadorias *dirigidas pelo produtor x dirigidas pelo comprador* destacaram duas maneiras simples como “as relações de autoridade e poder determinam a forma como... os recursos são alocados e se movem...” (GEREFFI, 1994, p. 97). Cadeias dirigidas pelo produtor têm ligações verticais mais explícitas entre as firmas (em termos da divisão do trabalho/tarefas no interior da cadeia), porém a hierarquia de poder aparece de forma mais explícita em cadeias dirigidas pelo comprador. Isto se dá apesar do fato de que as cadeias dirigidas pelo comprador geralmente não envolvem relações formais entre as firmas ao longo da cadeia (BAIR, 2008). Deste ponto de vista, o poder ou o (grau de) *dirigibilidade* é um conceito relacional, ou seja, um conceito que emerge dentro de um processo político contestado. No entanto, esta formulação é frequentemente questionada não apenas em relação ao seu caráter vago em termos de quais processos (técnicos ou políticos) mantêm estas cadeias juntas, mas também ao fato de que muitos tipos novos de atores e mecanismos de governança nas cadeias podem ser observados na prática (GIBBON et al., 2008)²⁰.

A teoria das Cadeias Globais de Valor (CGV) por outro lado, tentou oferecer um quadro mais detalhado para as formas e processos relacionais entre firmas em tais redes. Firmas líderes ainda são importantes, mas são vistas como fazendo parte de um processo (politicamente mais neutro – sic) de coordenação. Cinco tipos de ligação são sugeridas entre as firmas – desde relações baseadas em mercado (pouca coordenação), modulares, relacionais, cativas, até relações hierárquicas (onde as firmas líderes exercitam poder máximo de coordenação/decisão sobre os fornecedores) (GEREFFI et al., 2005)²¹. Este *continuum* de influência da coordenação foi visto como função da complexidade e facilidade de codificação da informação e da capacidade/conhecimento do fornecedor. Esta conceituação da governança de fato parece ser mais tecnicamente metódica, e de fato torna as ligações com questões de trabalho mais explícitas, por exemplo, os nós em termos de competências e processos/competências de aprendizado em firmas e dentro de cadeias. No entanto, o modelo (especialmente a forma modular de governança) geralmente limita seu *locus* à relação entre as firmas líderes e fornecedores de primeira linha (GIBBON et al., 2008). Além disso, o poder é concebido como uma capacidade expressa explicitamente dentro de uma rede de firmas (por oposição a algo mais difuso). Assim, o apelo do conceito de cadeia é delimitado, e mesmo a ideia da imersão das relações sociais (por exemplo, desenvolvimento da confiança) como uma base sociológica para a formação de rede (e como contrapartida às explicações sobre firmas e redes basea-

20. Por exemplo, crescentemente por meio de supermercados (DOLAN e HUMPHREY, 2000/4).

21. Humphrey e Schmitz (2002) adicionaram mais uma forma empiricamente verificável – quase-hierarquia.

das em custo de transação) permanece surpreendentemente situada em um nível micro (BAIR, 2008).

Outros autores sugerem que, mesmo aceitando a visão técnica de que a complexidade e a codificação da informação entre as firmas são questões centrais por trás das formas de governança (sejam elas igualitárias ou hierárquicas), o papel que emerge dentro destas cadeias para as firmas fornecedoras, e portanto para os trabalhadores, ainda deveria ser visto como parte de um processo social em desenvolvimento. Redes, e portanto o poder, são *constructos* relacionais, os quais derivam da prática e são contestados nos níveis intra e interfirmas (HESS, 2008)²². Alguns autores sugerem que a teoria das Redes/Sistemas Globais de Produção (RPG/SPG) é capaz de fazer isto na medida em que integra um foco macro político na dinâmica da rede com um foco micro nos processos intrafirma (isto é, questões de trabalho) e na formação de relações societais, de um modo que a teoria das Cadeias Globais de Mercadoria e (especialmente) das Cadeias Globais de Valor não foram capazes de fazer (BAIR, 2008). Se isto for verdade, então poderíamos chegar mais perto de uma visão sobre como valores (sejam eles em relação à qualidade, ao ambiente ou às condições de trabalho) são incorporados nos níveis do local, da rede e do território – isto é, ao longo das cadeias. No entanto, enquanto o conceito de *dirigibilidade*²³ (como uma proposição geral) e a visão de poder como uma relação em desenvolvimento podem parecer pontos

de partida razoáveis, permanece em aberto o quanto a teoria RPG e os estudos reivindicando o uso desta metodologia podem de fato elucidar estes processos. Por outro lado, outra linha de conceituação relacionada à governança de cadeias e às ligações entre os níveis macro (gerenciadores das cadeias) e micro (processos e resultados em termos da dinâmica do trabalho) pode ser colhida das perspectivas da Teoria da Regulação (TR). Assim como nas Teorias do Sistema-Mundo, novamente são as pressões dentro do sistema capitalista que dirigem a mudança, mais do que as firmas líderes em si. Ajustes no capitalismo tomam a forma de mudança regulatória e institucional, como por exemplo, na maneira como pressões e conflitos sobre os processos de acumulação levaram à formação de papéis mais estáveis para os sindicatos, e a processos de negociação coletiva no interior do modelo regulatório de produção fordista no início do século XX (BOYER, 2002). No entanto, alguns autores também acrescentaram dinâmicas baseadas em firmas específicas e conceitos de dirigentes de cadeias a esta conceituação de mudança sistêmica, assim como tentaram relacioná-los à determinação de resultados em termos da dinâmica do trabalho em um nível mais micro (PALPACEUR, 2000/8).

Para Palpaceur, por exemplo, novas regras de transparência corporativa durante os anos 1990 levaram a um foco mais imediato, por muitas grandes firmas, em retornos financeiros aos acionistas (isto é, financeirização). Em termos da dinâmica

22. Isto é, as margens mais apertadas quando se desce na cadeia de fornecedores e a transferência de riscos e responsabilidade, como respostas de produção “enxuta”, com frequência recaem sobre os trabalhadores (RAWORTH, KIDDER, 2008; DOLAN, 2004).

23. Isto é, poder é conceito relacional e possui diferentes graus e níveis de explicitação (por exemplo, com ou sem interferência direta).

da parceria social, isto levou a uma ligação mais forte entre os executivos da companhia e agentes financeiros (x executivos industriais e trabalhadores organizados). Em um nível estratégico, a autora afirma que isto levou, em seguida, à crescente especialização em atividades de maior valor agregado nas corporações transnacionais, o que levou à crescente externalização de operações não-centrais e/ou de menor valor, assim como a uma maior racionalização da base de fornecedores das empresas (isto é, menos fornecedores e de maior porte) (PALPACEUR, 2008).

Apesar de posteriormente seguir em direção a uma perspectiva mais ampla dos *stakeholders* em meio a pressões de Responsabilidade Social Corporativa sobre as firmas líderes (colocando ainda mais foco na responsabilidade, identificação e racionalização quanto aos fornecedores), estas visões ainda são com frequência ligadas a vários modelos de relações entre empregador e empregado baseados em “ganhos mútuos”, assim como em modelos otimistas sobre relações interfirmas e dentro de *clusters* (KOCHAN et al., 1994; SAKO, 1992; NADVI e SCHMITZ, 1994)²⁴. Pressupostos voluntaristas e unitaristas (isto é, ênfase em agência) continuam a caracterizar a visão de alguns autores sobre as condições de trabalho dentro de *clusters*, empresas e locais de trabalho (cf Palpaceur, 2000). Em contraste, em outros quadrantes, a governança corporativa em muitas destas cadeias veio a se tornar mais ligada a empregos precários, especialmente no que diz respeito a traba-

lhadoras mulheres em muitos setores predominantemente exportadores (BARRIENTOS,, SMITH, 2006; MERKLE, 2008).

Assim, com cada vez mais arranjos produtivos internacionais assumindo as características de *capital móvel* e *trabalho flexível*, próprias das cadeias dirigidas pelo comprador, o antigo contrato social incorporado nos sistemas fordistas regulados sofre um novo golpe, de tal forma que muitos agora questionam as perspectivas de que as cadeias (e a globalização) tenham muito de positivo a oferecer em termos de condições sociais (PALPACEUR, 2008). De todo modo, o quadro de referência da teoria da regulação (e as ideias de outros autores, tais como Polanyi, 1965) sugeriria que, para que a acumulação continue, um ajuste *regulatório* ocorrerá (BOYER e SAILLARD, 2002).²⁵ Por exemplo, em contraste com a hipótese da financeirização dos anos 1990, ideias recentes a respeito das *forças sobre o comportamento corporativo* sugerem que pressões internacionais mais fortes a favor da sustentabilidade (por exemplo, desenvolvimento e aderência a normas relativas à *pegada de carbono*) podem estar tendo um impacto sobre as negociações entre firmas de serviços avançados, firmas de marca/líderes, compradores, gestores de portos/planejadores de rotas e talvez até mesmo portos locais (JACOBS, 2007/8; Carbon Supply Chain Report, 2009; ITMMA, 2009). As questões são: como estas pressões são acomodadas ou resolvidas ou se elas têm algum impacto sobre as partes iniciais da cadeia.

24. Assim como para argumentos em ambas as extremidades do espectro político, de que o emprego no início destas “novas” cadeias ainda pode ser melhor do que existiria sem estas cadeias de produção e emprego entre países (PALPACEUR, 2008).

25. O que quer dizer que pressões sobre o modo de regulação podem ajudar a levar a novas formas institucionais/regulatórias em torno do modelo de crescimento.

Há vários aspectos potencialmente importantes em relação a processo de trabalho e movimento dos trabalhadores no que tange a este “casamento” conceitual entre a economia política e os estudos de *management*. Trata-se de uma perspectiva atraente na medida em que tenta desenvolver um mapa de ligações entre a dinâmica do *gerenciador* de nível mais alto (por exemplo, financeirização/*accountability* ambiental) e estes processos sociológicos e laborais que estão nas partes iniciais das cadeias. Consequentemente, enquanto sejam ambíguos em termos dos processos trabalhistas intrafirma envolvidos, autores como Palpaceur (2008) fazem referência ao papel (geralmente multinível, de contraponto ou complementar) que organizações de movimentos sociais também podem desempenhar nesta “nova” preocupação internacional com a equidade e a sustentabilidade no interior de cadeias de valor. De modo mais geral, a reunião teórica retrata a governança como um processo tanto técnico, quanto político.

Em resumo, portanto, o que parece emergir das discussões acima sobre a teoria de CGM e CGV é que a governança se refere a um processo mais amplo de relações de poder dentro e ao longo de cadeias. Por outro lado, (o grau de) *dirigibilidade* simboliza poder. Nesta visão da gestão de cadeias, a coordenação é um processo mais técnico entre ligações específicas de uma cadeia – ela caracteriza a forma como o poder é exercido naquela ligação. A teoria da regulação, por outro lado, aprimora esta conceituação na medida em que nota que as pressões podem ser exercidas sobre as normas (institucionalizadas) que são evidentes dentro destas cadeias, de modo a garantir a continuação de um regime de crescimento socialmente aceitável (BOYER, SAILLARD, 2002).

No entanto, as visões acima sobre os processos de gestão de cadeias são ainda muito pouco elaboradas no que diz respeito à forma como as *mensagens* inseridas dentro das cadeias (por exemplo, eficiência, sustentabilidade, qualidade) são produzidas e transmitidas, assim como em relação à forma como trabalhadores e comunidades poderiam ver e responder a estes impulsos emanando de outras partes da “sua” cadeia. A próxima subseção se volta para a forma como o conceito de *governamentalidade* pode nos oferecer uma ponte conceitual mais firme entre aspectos estruturais da organização das cadeias e o estabelecimento e a legitimação dos valores que são observadores no interior e ao longo das cadeias. O conceito também pode, portanto, oferecer pistas mais robustas sobre como a contestação e a dinâmica de poder levam a resultados particulares sobre a organização do trabalho e da subsistência, assim como sobre a forma como poderíamos estudá-las.

2.2. Governamentalidade – a legitimação do poder e do controle a distância

O conceito de *governamentalidade* se encaixa na visão de Foucault sobre o poder como um processo disperso de influência – no qual o sujeito é uma função de suas circunstâncias históricas (HUXLEY, 2008). Estudos sobre *governamentalidade* procuram iluminar a maneira como o poder atua sobre outros e sobre *si* – como se desenvolve uma mensagem particular a respeito de “como as coisas são feitas” (por exemplo, a respeito de eficiência) e como esta mensagem é ou não sustentada. Independente de este processo envolver o Estado, trata-se da legitimidade da *regra* (HUXLEY, 2008). No entanto, a *regra* dominante se transforma, não é fixa, pode ser desafiada e pode ser

constantemente confrontada com racionalidades alternativas.

A *governamentalidade* diz respeito, portanto, à forma como relações de poder agem para influenciar o que nós e outros pensamos e fazemos (por exemplo, a respeito de RSE), e pode ser vista como um parceiro mais sociológico das visões de governança. A *governamentalidade* tem sido cada vez mais utilizada para descrever o processo por meio do qual normas (regras) de qualidade evoluem e são transmitidas de uma parte de uma cadeia de valor para outra (PONTE, 2007). Ela é também bastante iluminadora no que diz respeito à forma como instituições de apoio (por exemplo, ISO – Higgins, 2006) e ocupações (por exemplo, gestores de cadeias de suprimentos – Gibbon, Ponte, 2008) se desenvolvem e agem neste processo de promoção e articulação de ideias. Assim, o conceito tem grande relevância para a conceituação e o estudo do potencial de que mensagens (alternativas) de sustentabilidade e direitos trabalhistas também se desenvolvam, e como elas podem ser moldadas por vários atores dentro de uma cadeia.

O aparato usado por autores para iluminar o conceito de *governamentalidade* engloba os seguintes componentes: “governo”, “programas de governo” e “tecnologias de governo” (VALLENTIN, MURILLO, 2009). “Governo” é a racionalidade ou mensagem propriamente dita (por exemplo, mercados e responsabilidade individual entregam resultados éticos; RSE como uma estratégia de negócios do tipo “ganha-ganha” do ponto de vista social e da lucratividade); e “Programas de Governo” se relacionam com a maneira como esta mensagem é traduzida em planos, projetos e estruturas de apoio, assim como se busca realizá-la via alianças com intermediários e outros agentes. “Tec-

nologias de Governo”, por outro lado, são as “peças e engrenagens” de como a mensagem é medida, calculada e avaliada (por exemplo, formas, procedimentos, códigos). Estas envolvem geralmente definições de “território” (da ideia/política) e requerem a troca de informações sobre tais “medidas” entre diferentes atores no processo. Juntos, estes três componentes destacam como uma *mensagem* pode se tornar real. Não há verdades, apenas estratégias, nesta perspectiva. *Regimes de Racionalidades* são subgrupos de ideias que se reforçam mutuamente e o *Dispositivo* é o quadro de referência foucaultiano usado para descrever o quadro de ideias, atores, agências e relações materiais e não-materiais em torno de uma racionalidade específica (HUXLEY, 2008).

O que é mais importante é que o espaço é chave para o exercício do poder e da *governamentalidade* (PRINCE, DUFTY, 2009). Isto é evidente em um nível prático, neste estudo, no sentido de que a produção de fato é coordenada no espaço. Esta relação de distância de controle também é importante no sentido de que as racionalidades podem *se encontrar* em pontos diferentes. “Projetos de Governo” em cadeias podem também ilustrar contrastes entre as visões dos dirigentes das cadeias e as rotinas, hábitos e comportamentos locais daqueles que estão no início de tais cadeias (HUXLEY, 2008). Esta conceituação dos processos de poder e da(s) *mensagem(ns)* sugere que em todos os lugares os sujeitos têm sido obrigados a identificar (se não, agir sobre – sic) suas subjetividades (ibid.).

Consequentemente, estes *espaços* (por exemplo, nós de cadeias, mas também *espaços* entre eles) se tornam categorias políticas... áreas de pesquisa em termos de relações de poder e de asserção de identidade por parte daqueles que os ocupam (PRINCE,

DUFTY, 2009). Como tal, ao mesmo tempo em que é disperso, o poder atua à distância. Ele cultiva e induz, ora de forma repressiva, ora na produção de novas estratégias e oportunidades (por exemplo, fornecendo para um tipo particular de cadeia). A *governamentalidade*, portanto, oferece outra forma de se entrar na micropolítica da subjetividade e do estudo da aventura humana. Ela promove o exame dos limites espaciais – de ideias/“governo”, do reforço mútuo destes e de quem é incluído/excluído neste/deste processo – assim notando limites possíveis para a expressão da identidade e da cultura (HUXLEY, 2008). As condições de trabalho e a segurança humana são resultados deste processo.

Ao mesmo tempo em que aceitam estes aprimoramentos conceituais, outros autores tentaram acrescentar uma perspectiva crítica adicional desta visão evolucionária de governança como uma prática e um processo normativos. Por exemplo, alguns autores usam o conceito de “performatividade” para mostrar como objetivos, tais como sustentabilidade, são produzidos pela interação de valores e ações (LOCONTO, 2010). *Histórias* de como qualquer padrão particular (por exemplo, de sustentabilidade) se desenvolve e se articula, ilustram “batalhas” relacionadas a aceitação, observância de regras, disciplina e legitimidade, tal como na visão da *governamentalidade*. Ainda assim, enquanto estudos nesta linha de trabalho ressaltam a maneira como valores são transmitidos e moldam/são moldados por interações, alguns autores também sugerem que pode haver múltiplos *gerenciadores* (por exemplo, firmas líderes, grupos e padrões ambientais) e que a “performance” (dos valores) de um padrão particular não significa que este padrão tem efetividade, apenas que é aplicado (LOCONTO, 2010).

Críticas similares são feitas a respeito da ênfase no processo por parte da visão de *governamentalidade* (PONTE, 2007).

Um acréscimo conceitual mais enriquecedor do quadro de referência da *governamentalidade* é oferecido pela teoria das convenções (PONTE, 2007; PONTE, GIBBON, 2005). Nesta visão, as ações econômicas (por exemplo, ilustradas pela aderência a um padrão) se desenvolvem apenas se tiverem uma *justificação*. As convenções são regras que emergem das tentativas dos atores de resolver problemas de coordenação (isto é, na produção ou em cadeias). De forma análoga à teoria da *governamentalidade*, portanto, estas ações precisam ser justificadas por critérios, por um processo, por meio de consulta, concertação e afins.

A extensão destas visões para além da *governamentalidade*, no entanto, é vista quando os autores da Convenção tentam relacionar exemplos de ações situadas a um ou mais de seus “mundos (normativos) de bem-estar comum legítimos e aceitos” (BOLTANSKI, THEVENOT, 1991). O grau em que um “mundo” opera mais do que outro ajuda a explicar a resposta das firmas. Estes mundos (e seus gatilhos baseados nas firmas) variam do inspiracional (ênfase criativa), passam pelo doméstico (ênfase na lealdade), pelo cívico (ênfase no processo aberto/devido), pelo mercado (ênfase no preço e na competição), até o industrial (ênfase na produtividade). Se a qualidade (ou outro padrão qualquer – por exemplo, a sustentabilidade) tem um padrão claramente aceito, o “mundo do mercado”, e, portanto, considerações de custo, dominariam as ações das firmas (EYMARD-DUVERNAY, 1989; SYLNANDER, 1995). Por outro lado, se a norma (de qualidade/ambiental/direitos trabalhistas) não é “objetiva” e clara, outros “mundos” de consideração pene-

tram em sua determinação (por exemplo, padrões de decisão cívicos, mais abertos) (ibid.; PONTE, 2007).

A Teoria da Convenção, portanto, acrescenta um modelo mais específico para a descrição da evolução de diferentes mecanismos para a determinação da qualidade (ou de outros padrões). Situa lutas pela legitimação das visões dos atores/firmas em diferentes “mundos de valores normativos” e suas influências relativas sobre os atores na cadeia. Ela também tem sido aplicada para ilustrar choques de justificação em nível vertical x horizontal entre atores (por exemplo, compradores do hemisfério norte x fornecedores/clusters locais) no que diz respeito ao uso e aderência a padrões (PONTE, 2007).

No geral, o uso das teorias da *governamentalidade* e das convenções parece, de fato, oferecer um quadro de referência conceitual útil para a análise do processo por meio do qual padrões (de qualidade, mas também referentes a outras questões) podem ser propostos, reforçados, contestados e revistos. Contudo, elas também são abertas a várias críticas – muitas das quais podem servir de guia para estudos futuros. Em primeiro lugar, enquanto uma perspectiva neoliberal se encaixa de forma mais clara no “mundo mercantil” da Teoria das Convenções, vieses inerentes às estruturas sociais existentes podem significar que uma perspectiva *irrestrita* do mercado é mais ativamente dominante do que outros “mundos” (HIGGNINS, 2006). Firmas líderes podem, por exemplo, se engajar na *colocação* preventiva de uma “mensagem” deste tipo perante um campo “não tão igualitário”, cujos jogadores também estejam interessados no estabelecimento de normas (sociais). Alguns autores notaram que este processo resultou na promoção da mensagem popular hoje em dia de que a RSE é um

jogo de soma positiva entre lucratividade e sustentabilidade – ou seja, uma mensagem baseada em um processo voluntarista e apoiada por “tecnologias e programas de governo” (por exemplo, via agências tais como ISO), que são apoiadas por Estados passivos e facilitadores (ao invés de outras perspectivas sobre o Estado de perfil mais contestador e regulacionista) (VALLENTIN, MURILLO, 2009). Em tais situações, a estrutura pode ter uma influência mais dominante do que é assumido por alguns.

Em segundo lugar, a *governamentalidade* tem sido criticada por colocar demasiada ênfase na *mensagem* em oposição ao processo, aos atores e resultados (PRINCE, DUFTY, 2008). Outros autores apontam que o sucesso da *mensagem* não é garantido, que muitas respostas ambíguas emergem e que às vezes pode ser difícil determinar se o desenvolvimento posterior da *mensagem* conduz à obediência ou se é simplesmente a manifestação de esforços para ganhar mais aderência a uma norma particular (GIBBON, PONTE, 2008). Consequentemente, fundamentar adequadamente um estudo da governança/ *governamentalidade* irá requerer vários estágios (PRINCE, DUFTY, 2008):

- Primeiro, descrever como as cadeias são organizadas e como a mensagem se desenvolve; então dizer
- Como *mensagens* em disputa são espacializadas (como “programas/tecnologias”), isto é, o que elas fazem e onde, e como elas podem diferir entre si; e então
- Explicar se/como estes mesmos processos afetam a mensagem inicial.

Em termos foucaultianos, para qualquer exemplo de estudo, trata-se de explicar o processo de regra/*governamentalidade* em termos de “como funciona, o que faz e o

que *nós* nos tornamos, como resultado” (isto é, a conduta da conduta – Huxley, 2008, p. 1638). No entanto, do ponto de vista das críticas acima, é importante que a efetividade da mensagem também seja avaliada ativamente em termos de quem ou o que está sendo deixado de fora ou tomado como dado no desenvolvimento da *governamentalidade* (BLOWFIELD, 2007). Muitos casos parecem confirmar o fato de que os *gerenciadores* da cadeia têm grande capacidade de empurrar os riscos para baixo na cadeia, e que isto coloca pressão sobre as firmas e trabalhadores locais (PONTE, 2007; DOLAN, 2004; DOLAN, HUMPHREY, 2004; RAWOTH, KIDDER, 2008). Não obstante, a pesquisa deve desagregar ainda mais – olhando mais de perto as combinações de governança, coordenação e *dirigibilidade* e deve examinar a política da mensagem, sua articulação e formas contestadas x (aparentemente) não contestadas (PONTE, 2007). As cadeias não são estáticas, elas são “teias de interação, onde as negociações acontecem entre atores (e com instituições) a cada nó” (LOCONTO, 2010, p. 217). A avaliação substantiva do trabalho e de possibilidades de subsistência decentes vão requerer pesquisa sobre a existência, compatibilidade e viabilidade de múltiplas racionalidades entre os nós no interior destas cadeias.

3. Gerenciamento das cadeias & motivações internas: um quadro de referência conceitual

Cadeias globais de valor são dirigidas por considerações de custo e eficiência tanto quanto por relações de poder. Isto fica evidente a partir dos estudos de relações industriais e dos resultados em termos da dinâmica do trabalho dentro de cadeias,

como destacado neste trabalho, especialmente aquelas onde a *dirigibilidade* é mais explícita (por exemplo, situações dirigidas pelo comprador). Ainda assim, os processos por meio dos quais muitos trabalhadores e comunidades se tornam *flexíveis, vulneráveis e sem voz* no interior de cadeias produtivas não são tão claros. O fato de que muitos esforços públicos e privados para promover padrões sociais e direitos trabalhistas têm se mostrado deficientes em alcançar efetivamente os mais necessitados é causa de grande preocupação e aumenta a urgência de se tratar da sustentabilidade nas cadeias e no trabalho (NADVI, 2009; BARRIENTOS et al., 2003; BARRIENTOS, SMITH, 2007).

O objetivo maior do projeto GOLLS é, portanto, explorar o potencial de melhoria nos direitos trabalhistas dentro do contexto de uma cadeia sustentável. Uma preocupação central deste artigo, neste sentido, é de sugerir diversas maneiras como podem ser aprimoradas as lentes conceituais que usamos para analisar a posição e o papel do trabalho nestas cadeias. Esta seção pretende juntar a discussão sobre o gerenciamento das cadeias, com as “motivações internas” dessas cadeias .

A questão prática na base deste projeto é “quais são os principais constrangimentos para se atingir eficiência, condições decentes de trabalho/subsistência e sustentabilidade no interior de cadeias globais de valor?”. Baseado na discussão conceitual feita anteriormente, esta questão pode ser reescrita da seguinte forma: “como racionalidades sobre sustentabilidade em disputa poderiam ser resolvidas no interior de cadeias globais de valor?”. Esta pergunta reúne diversas camadas de conceitos.

Em termos de cadeias de produção global em geral, este projeto elabora a ideia

de nós. A pesquisa vai além da consideração da geração e distribuição de valor para enfocar as condições de trabalho e subsistência em cada nó. O outro componente realçado pela pesquisa é que estes nós são ligados *espacialmente* por meio de fluxos físicos, pessoas, negociações, regras e afins – um processo que conceitos tais como governança, *governo/mensagem* e a teoria das convenções nos ajudou a deslindar. No entanto, também recordamos que este processo é contestado e reavaliado em diferentes momentos, por vários atores, e que devemos estar abertos a ouvir *sujeitos menos visíveis*. Além disso, a existência de múltiplos nós exibindo racionalidades diferentes/em competição sublinha a questão da sustentabilidade subjacente a este estudo – ou seja, estas racionalidades em competição podem ser resolvidas? A orientação metodológica específica do estudo, portanto, poderia ser vista como a avaliação da *colisão* destas racionalidades (destes nós), algo que, quando é contestado, é contestado espacialmente.

De uma perspectiva do trabalho dentro da firma, a discussão da literatura sobre os impactos no trabalho provê um guia daquilo que precisa ser pesquisado no interior desses nós. Processos de trabalho no ambiente laboral são *espaços* ambíguos onde instâncias de controle, conflito e cooperação coexistem. No entanto, esta visão inspirada em Burawoy da divisão do trabalho (e seus impactos) deve ser ampliada para além dos novos níveis de distância em termos de onde a produção é “desenhada” x “realizada”. Os trabalhadores e os locais de trabalho são muito heterogêneos. O conceito de processo produtivo/local de trabalho também deve acomodar variações no grau de formalidade/informalidade e conexões comunitárias e familiares aos processos produtivos reais, daí a linha tênue que geralmente existe entre o

foco no trabalho em si x o foco na subsistência. Da mesma forma, gênero, o trabalho com o cuidado e, portanto, distribuições particulares da produção, reprodução e dos papéis distributivos serão considerações centrais a ser examinadas por meio de entrevistas, observações e técnicas de diagnóstico rural participativo.

Em um sentido geral, uma consideração sociológica das tarefas, condições e relações de emprego (e atitudes em relação a elas) ainda são genericamente aplicáveis. A separação dos direitos em grupos mensuráveis são outra categorização conceitual útil. Contudo, uma compreensão mais aprofundada dos valores, da identidade e de um senso da seguridade humana são observações chave (isto é, as “motivações internas”) que devem emergir da pesquisa qualitativa dentro destes nós (especialmente, mas não somente, nos elos iniciais das cadeias). Quanto a isto, *Contar Histórias* (narrativas destas formas de subsistência) enriquecerá sobremaneira a análise do trabalho e da subjetividade destes “trabalhadores em cadeias”, estejam eles na floresta, na fábrica ou na fazenda.

No entanto, estas avaliações das realidades de trabalho devem encontrar as ligações destas com as organizações e com processos organizacionais para além da unidade da firma (isto é, no nível interfirma). Ao nível organizacional, esta revisão notou que ver a firma como uma entidade um tanto quanto opaca e como parte de uma rede de relações multiautores, pode ser um *constructo* bastante útil. Esta perspectiva certamente irá variar na forma, dependendo se estamos considerando PMEs, grandes firmas ou empresas formais x informais dentro de diferentes partes da cadeia. Contudo, será necessário isolar e analisar as organizações chave envolvidas na *direção*

das cadeias (tais como financistas, compradores globais, coordenadores de logística e compradores mais diretamente ligados ao fornecimento de produtos) em termos de sua identidade, seu modelo de produção e de gestão de recursos humanos, assim como suas políticas de RSE (no interior e através das cadeias), mas também em relação ao impacto destas organizações sobre a evolução e a promoção de uma *mensagem* da cadeia.

O processo atual de gestão das cadeias, por outro lado, envolve considerações sobre a governança (em geral) das cadeias, *dirigibilidade* e sobre a coordenação entre vários nós da cadeia. Este trabalho argumenta também que “o que é a cadeia” (isto é, o que é coordenado e por quem) deveria ser expandido em sentidos importantes para incluir o papel dos financistas e dos operadores logísticos, assim como sua relação com compradores e outros atores na cadeia. Na sequência, a discussão acrescentou um componente mais dinâmico a esta visão desagregada, porém ainda estrutural, da gestão de cadeias – o conceito de *governamentalidade*. Isto é, há relações de poder que podem levar à aceitação de uma *mensagem* (por exemplo, padrões de qualidade ou eficiência financeira), em geral sem qualquer necessidade de coação explícita. “Programas e tecnologias de governo” são os planos, alianças e mecanismos de avaliação usados para fomentar a *mensagem*. De qualquer modo, este artigo concorda com as visões de outros autores segundo as quais este processo não pode ser visto como inevitável, livre de ambiguidades ou imutável. A consideração do conflito, das diferentes lógicas e das identidades e es-

tratégias das organizações, tentando colocar em prática alternativas e/ou representar aqueles, geralmente menos poderosos, no interior destas cadeias, deve ser parte central desta análise da governança e da *governamentalidade*. *Mensagens* alternativas que vão se desenvolvendo podem em última instância se refletir (ou ser subsumidas) em “políticas” societais ou sancionadas pelo Estado²⁶, e até mesmo em processos mais abertos e imersos para negociação nas relações industriais (por exemplo, *a la* Coriat).

Em conjunto, estas perspectivas sobre as “motivações internas” e a gestão de cadeias oferecem a base conceitual para a consideração sobre a forma como a produção, eficiência, distribuição e de valor e vários imperativos (por exemplo, qualidade) se desenvolvem, se movem e são implantados ao longo do *espaço*, assim como sobre a forma como impactam sobre as famílias, os trabalhadores e as comunidades. Estas perspectivas fornecem o quadro de referência para este estudo, o qual tem como objetivo promover o trabalho e a subsistência decentes e sustentáveis em cadeias de produção. Não obstante, esta visão conceitual deve se basear em uma compreensão fundamentada da *governança/governamentalidade* – da forma como a cadeia funciona, como ela se organiza/o que ela faz, o que os atores acreditam como resultado (isto é, “*o que nos tornamos*”), e o que/quem é deixado de fora?

Finalmente, percebe-se que (ao menos em primeira instância) os estudos devem focalizar principalmente um nó chave por cadeia – o trabalho e a subsistência dos trabalhadores e comunidades na origem. A lógica do que dirige os agentes neste nó pode

26. Por exemplo, em relação a *Comércio Justo*.

então ser comparada a uma visão (mais agregada/resumida) da lógica (por exemplo, de eficiência produtiva) que emana dos *gerenciadores* chave e outros agentes em outras partes da cadeia. Se estas visões coincidem, coexistem ou entram em conflito e se elas são ou podem ser conciliadas nos dirá muito sobre o quanto essas cadeias são ou podem ser sustentáveis. Consequentemente, estes estudos têm muito a contribuir – para os debates acadêmicos e conceituais sobre direitos trabalhistas e desenvolvimento sustentável, para as políticas governamentais em relação a comércio justo, sustentabilidade, compras governamentais e direitos humanos, assim como para as políticas e estratégias dos movimentos sociais e outros atores cívicos.

Considerações finais / próximos passos

Pode parecer contraditório que críticas sobre as implicações sociais da globalização continuem crescendo ao mesmo tempo em que houve uma explosão de novos padrões e estruturas regulatórias para questões trabalhistas e ambientais (HIGGINS, 2006). O problema é a regulação em si, ou isto reflete mais o que não sabemos sobre a forma como as cadeias globais de mercadorias operam e são governadas? Certos métodos voluntaristas, impostos de-cima-para-baixo, visando a promoção de melhores resultados sociais dentro de cadeias certamente contribuíram para a crítica (BLOWFIELD, 2007; JENKINS, 2002). No entanto, cabe perguntar se os movimentos sociais foram efetivamente mais bem sucedidos na promoção da sustentabilidade, em termos substantivos, para aqueles trabalhadores, famílias e comunidades que se encontram inseridos no início de cadeias globais de mercadorias (DeMARS, 2005).

Este artigo procurou oferecer a base para estudos sobre a governança em cadeias na sua amplitude, assim como seus impactos sobre os “trabalhadores” nos seus elos iniciais. O projeto GOLLS procura avaliar processos e resultados das cadeias usando um conjunto específico de *constructos* conceituais e métodos *bottom-up*. Em primeiro lugar, o projeto procura relacionar um foco mais amplo e baseado na noção de segurança humana sobre os processos laborais com uma visão da governança das cadeias, não somente como estruturas, mas como *espaços* através dos quais uma *mensagem* (de qualidade, eficiência ou outra visão de sustentabilidade) é desenvolvida, transmitida, desafiada e aplicada. A sustentabilidade, então, se torna o grau em que nós/racionalidades opostas entram em acordo e se adaptam. Neste sentido, trata-se de uma história clássica de poder, de agência *versus* estrutura.

Em segundo lugar, o projeto procura integrar mais plenamente logística, portos e serviços avançados na análise de cadeias, acrescentando uma visão nova (ou modificada) dos *gerenciadores* das cadeias. Além disso, estudos futuros dentro deste projeto podem olhar além de uma comparação entre os fornecedores na base da cadeia e o *gerenciador*, e também comparar condições aplicadas aos próprios trabalhadores da logística no interior destas cadeias. Isto serviria para enfatizar a natureza do processo de trabalho no interior de sistemas bastante distintos de relações industriais, assim como oferecer novas perspectivas sobre debates polêmicos relacionados à determinação de direitos trabalhistas em um contexto de *modernização* e privatização.

Por fim, estudos atuais sobre açaí, suco de laranja concentrado e madeiras leves oferecem exemplos polêmicos de debates

sobre sustentabilidade, heterogeneidade dos tipos de trabalho e processos contrastantes de produção. A questão é: quanta diferença isso pode fazer nos resultados que emergem no que diz respeito ao trabalho, subsistência e seguridade/dignidade humana? Estudos futuros devem incorporar a diversidade de setores, a dimensão das cadeias e processos de emprego/produção. O trabalho nas cadeias Brasil-Holanda de madeira de lei, sucata e biocombustíveis será construído sobre o presente esforço. De qualquer modo, um objetivo de mais longo prazo consistirá em apresentar um retrato dos processos da cadeia e dos resultados em termos da dinâmica do trabalho, que verdadeiramente nos ajude a criar pontes ligando o atual fosso entre, de um lado, estudos de caso detalhados e, de outro, tratados genéricos de economia política sobre “a questão do trabalho” no sistema mundial.

Referências

- Abreu, A.; Beynon, H. and Ramalho J. (2000). “The Dream Factory: VWs modular production system in Resende, Brazil, *Work, Employment and Society*, 14, 2, p.265-282.
- Ackers, P.; Smith, C.; and Smith, P. (eds) (1996). *The New Workplace and Trade Unionism*. London and New York: Routledge.
- Anner, M. (2007). “Forging New Labor Activism in Global Commodity Chains in Latin America”, *International Labor and Working Class History*, 72, p. 18-41.
- Anner, M. and Evans, P. (2004). “Building Bridges Across a Double Divide: alliances between US and Latin American Labour and NGO’s”, *Development in Practice*, 14, 1, p. 34-47.
- Atkinson, J. and Meager, N. (1986). *Flexible Firms*. London: Institute of Manpower Studies
- Bair, J. (ed) (2009). *Frontiers in Commodity Chain Research*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Bair, J. (2008). “Analyzing global economic organisation: embedded networks and global chains compared”, *Economy and Society*, 37, 3, p. 339-364.
- Barrientos, S., Gereffi, G. and Rossi, A. (2010). “Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Developing a Framework for Analysis”, *Capturing the Gains Project*. Manchester: Working Paper 3.
- Barrientos, S.; Dolan, C. e Tallontire, A. (2003). “A Gendered Value Chain Approach to Codes of Conduct in African Horticulture”. *World Development* 31, 9, p.1511-1526.
- Barrientos, S. and Smith, S. (2007). “Do Workers Benefit from Ethical trade? Assessing codes of labour practice in Global Production Systems”, *Third World Quarterly*, 28, 4, p. 713-729.
- Birchald, J. (2004). *Cooperatives and the Millennium Development Goals*, Geneva/ILO-COPAC.
- Blowfield, M. (2007). “Reasons to be Cheerful? What do we know about CSR’s impact, *Third World Quarterly*, 28, 4, p. 683-695.
- Blowfield, M. and Frynas, J. (2005). “Setting New Agendas: critical perspectives on Corporate Social Responsibility in the Developing World”. *International Affairs*, 81, 3, p. 499-513.
- Boltanski and L, Thevenot (1991). *De la justification: Les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard.
- Boyer, R. (2005). “How and why capitalisms differ”, *Economy and Society*, 34, 4, November, p. 509-557.
- Boyer, R. and Saillard, Y. (2002). *Regulation Theory: the state of the art*. London: Routledge.
- Braverman, H. (1974). *Labour and Monopoly Capital*. New York: Monthly Review Press.
- Bronfenbrenner, K. (ed) (2007). *Global Unions: Challenging Transnational Capital Through Cross-Border Campaigns*. New York: Cornell.
- Burawoy, M. (ed) (2000). *Global Ethnography: Forces, Connections and Imaginations in a Post-*

- Modern World*. Berkely: University of California Press.
- Burawoy, M. (1985). *The Politics of Production*, London: Verso.
- CDP/PWC (2009). "Supply Chain Report 2009". *Carbon Disclosure Project: Shared Value: Managing Climate Change in the Supply Chain*, Price Waterhouse Coopers.
- Carr, M., Chen, M. and Tate, J. (2000). "Globalisation and Home Based Workers". *Feminist Economics*, 6, 3, p. 123-142.
- Chen, M. et al. (2006) "Rethinking the Informal Economy: Linkages with the Formal Economy and the Formal Regulatory Environment". In: Basudeb Guha-Khasnobis, Ravi Kanbur e Elinor Ostrom (eds). *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies*. Oxford: Oxford University Press, p. 75-92.
- CCC - Clean Clothes Campaign, (2009) "Cashing in: Giant Retailers, purchasing practices and working conditions in the garment industry" - <http://cleanclothes.org/resources/ccc/working-conditions/cashing-in>
- Coe, N.; Dickens, P. and Hess, M. (2008). "Global Production Networks: realizing the potential". *Journal of Economic Geography*, 8, 3, p. 271-295.
- Coriat B. (1991). "Du fordisme au Post-Fordisme". In: Coriat, B. (ed.) *Mutations Industrielles, Une Decennie de Modernisation Quels Modeles Socio-Productifs*. Paris: CNRS.
- Delbridge, R., Turnbull, P. and Wilkinson, B. (1992). "Pushing back the frontiers: management control and work intensification under JIT/TQM factory regimes", *New Technology, Work and Employment*, 7, 2.
- DeMars, W. (2005). *NGOs and Transnational Networks: Wild Cards in World Politics*, London: Pluto Press.
- Dolan, C. (2004). "On farm and packhouse: employment at the bottom of a global value chain". *Rural Sociology*, 69, 1, p. 99-124.
- Dolan, C. and Humphrey, J. (2004). "Changing Governance patterns in the Trade in Fresh Vegetables between Africa and the United Kingdom" *Environment and Planning* 36, 3, p. 491-509.
- Dolan, C. and Humphrey J. (2000). "Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry", *Journal of Development Studies* 37, p. 147-176.
- Eade, D. and Leather, A. (eds) (2005). *Development NGOs and Labor Unions: Terms of Engagement*. Bloomfield, CT: Kumarian Press.
- Edwards, R. (1979). *Contested Terrain*, London: Heinemann.
- Edwards, R.; Reich M. and Gordon, D. (1975). *Labour Market Segmentation*. Lexington: Lexington Books.
- Elgar, T. and Smith, C. (eds) (1994). *Global Japanization? The transnational transformation of the labour process*. London and New York: Routledge.
- Evans, P.(1979). *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil*. Princeton: Princeton University Press.
- Eymard-Duvermay, F. (1989). "Conventions de qualite et formes de coordination", *Revue Economique*, 40, 2, p. 329-359.
- FBB – Fundação Banco do Brasil/SEBRAE/UNITRABALHO (2003). *Referências metodológicas para atuação em cadeias produtivas envolvendo populações pobres*, FBB.
- Friedman, A. (1977). *Industry and Labour: Class Struggle at Work and Monopoly Capitalism*, London: Macmillan.
- Frobel, F. et al. (1980). *The New International Division of Labour: Structural Unemployment in Industrialised Countries and Industrialisation in Developing Countries*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Gaspar, D. (2010). "Understanding the Diversity of Conceptions of well-being and quality of life", *The Journal of Socio-Economics*, 39, pp351-360.
- Gaspar D. (2010) "Climate Change and the language of human security". *Institute of Social Studies, Working Paper, 505, The Hague*.
- Gaspar, D. (2009). "Capitalism and Human Flourishing? The Strange Story of Bias in Activity and the Downgrading of Work", *Institute of Social Studies, Working Paper, 469, The Hague*.
- Gaspar, D. and George, S. (2010). "Cultivating humanity? Education and capabilities for a global 'great transition'", *Institute of Social Studies, Working Paper, 503, The Hague*.
- Gaspar, D. and Truong, T. (2008). "Development Ethics Through the Lenses of Caring, Gender and Human Security". *Institute of Social Studies, Working Paper, 459, The Hague*.
- Gereffi, G.; Humphrey, J. and Sturgeon, T. (2005). "The Governance of global value chains". *Review of International Political Economy*, 12, 1, p. 78-104.
- Gereffi, G. (2005). 'The New Offshoring of Jobs and Global Development. *ILO Social Policy Lectures*. Jamaica, ILO, December.
- Gereffi, G. (1994). "Capitalism, Development and Global Commodity chains". In: L. Sklair (ed) *Capitalism and Development* London: Routledge, p. 211-31.
- Gereffi, G. and Evans, P. (1981). "Transnational Corporations, Dependent Development and State Policy in the Semi-Periphery: A Comparison of Brazil and Mexico". *Latin American Research Review*, 16.
- Gibbon P. and Ponte S. (2008). "Global Value Chains: from governance to governmentality". *Economy and Society*, 37, 3, p. 365-392.
- Gibbon P., Bair J. and Ponte, S. (2008). "Governing Global Value Chains: An Introduction", *Economy and Society*, 37, 3, p. 315-338.
- Graham, L. (1994). "How Does the Japanese Model Transfer to the United States?: A View From the Line', In: T. Elger and C. Smith (eds) *Global Japanization? The Transnational Transformation of the Labour Process*. London: Routledge, p. 123-51.
- Hale A. and Wils J. (2007). "Women Working Worldwide: Transnational Networks, corporate social responsibility and action research". *Global Networks*, 7, p. 453-76.
- Harris, R. (1987). *Power and the Powerless in Industry: An Analysis of the Social Relations of Production*. London: Tavistock
- Harrod, J. e O'Brien, R. (eds), (2001). *Global Unions? Theory and Strategies of Organized labour in the Global Political Economy*. London and New York: Routledge.
- Herod, A. (2001). "Organizing Globally, Organizing Locally: Union Spatial Strategy in a Global Economy." In: Harrod, J. e O'Brien, R. (eds), *Global Unions? Theory and Strategies of Organized Labour in the Global Political Economy*. London: Routledge, p. 83-99.
- Hess, M. (2008). "Governance, Value chains and networks: an afterword". *Economy and Society*, 37, 3, p. 452-459.
- Higgins, W. (2006). "How are we governed now: Globalisation, Neo-liberal Governmentality of the Nullification of Substantive Policy" *Journal of Australian Political Economy*, 57, p. 5-29.
- Humphrey, J., (2003). *The Global Automotive Industry Value Chain: what prospects for industrial upgrading by developing countries*, UNIDO.
- Humphrey, J. and Schmitz H. (2004). Governance in Global Value Chains. In: H. Schmitz (ed.) *Local Enterprises in the Global Economy*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 95-109.
- Humphrey J. and Schmitz H. (2002) 'How does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?' *Regional Studies*, 36, 9, pp1017-27.
- Huxley M. (2008). "Space and Government: Governmentality and Geography", *Geography Compass*, 2, 5, p.1635-1658

- ICA-ILO (2005). "Cooperating out of Poverty to achieve the Millennium Development Goals by empowering the poorest of the poor" *Joint ILO-ICA Statement on the Occasion of the International Day for the Eradication of Poverty*, 17 October 2005.
- IDS (2005). *Developing Rights?*, IDS Bulletin, 36,1.
- IDS (2002). *Making Rights Real: Exploring Citizenship, Participation and Accountability*, IDS Bulletin, 33, 2.
- IJLR (2009). "Trade Union Strategies towards Global Production Systems". *International Journal of Labour Research*, Special Issue, 1,1.
- ITMMA (2009). "Economic Analysis of the European Seaport System". *Institute of Transport and Maritime Management*, Antwerp-Belgium-: University of Antwerp
- Jacobs, W. (2008). "Global Value Chains, Port Clusters and Advanced Producer Services: A Framework for Analysis", *Paper to AAG Meeting*, Boston, USA, April.
- Jacobs, W., Koster H. and Hall P. (2011). "The Location and Global Network Structure of Maritime Advanced Producer Services", *Urban Studies*, forthcoming.
- Jenkins, R., Pearson, R. e Seyfang G. (eds), (2002). *Corporate Responsibility and Labour Rights: Codes of Conduct in the Global Economy* London: Earthscan
- Jenkins R. (2002). "The Political Economy of Codes of Conduct", in, (eds) R. Jenkins, R. Pearson and G. Seyfang, *Corporate Responsibility and Labour Rights: Codes of Conduct in the Global Economy*. London: Earthscan, p.13-30.
- Kaplinsky, R. et al. (2002). "The Globalisation of Product Markets and Immiserising Growth: Lessons from the South African Furniture Industry", *World Development*, 30, 7, p.1159-1177.
- Kaplinsky R.. (1998). 'Globalisation, Industrialisation and Sustainable Growth: The Pursuit of the Nth Rent', IDS Discussion Paper, 365, 43pp
- Knights, D. and Willmott, H. (eds) (1993). *Making Quality Critical: New Perspectives on the Labour Process*. London: Routledge.
- _____. (eds) (1989). *Labour Process Theory*. London: Macmillan.
- Knorringa, P. (2007). *Reach and Depth of Responsible Production: Towards a Research Agenda, Paper for Workshop on Global Production Networks and Decent Work: Recent Experience in India and Global Trends*, ILO/IILS. Bangalore, India, November.
- Knorringa, P. and Pegler, L. (2006). "Globalisation, Firm Upgrading and Impacts on Labour, *TESG - Journal of Social Geography* – Special Issue, 97, 5, p. 468-477.
- Kochan, T. and Osterman, P. (1994). *The Mutual Gains Enterprise*. Boston: Harvard Business School Press.
- Kritzinger, A., Barrientos, S. and Hester, A. (2004). "Global Production and Flexible Employment in South African Horticulture: Experiences of Contract Workers in Fruit Export." *Sociologica Ruralis* 44, 1, p. 17-39.
- Kucera, D. and Sarna. (2004). "How do trade union rights affect trade competitiveness? Policy Integration Department, Statistical Development and Analysis Group", *ILO Working Paper* 39.
- Kucera, D. (2001). *The Effects of Core Workers Rights on Labour Costs and Foreign Direct Investment: Evaluating the "Conventional Wisdom"*. Geneva: International Labour Organization (ILO).
- Lane, C. (1989). *Management and Labour in Europe*. Aldershot: Edward Elgar.
- _____. (1988). "Industrial Change in Europe: the pursuit of flexible specialization in Britain and West Germany", *Work, Employment and Society*, 2, 2.
- Lipietz, A. (1985) *Mirages and Miracles : The Crises of Global Fordism*. London, Verso
- Lipietz, A. (1982). "Towards Global Fordism?" *New Left Review*, 132.

- Littler, C. (1982). *The Development of the Labour Process in Capitalist Societies*. London: Heinemann.
- Loconto, A. (2010). "Sustainability Performed: Reconciling Global Value Chain Governance and Performativity", *Journal of Rural Social Sciences*, 25, 3, p. 193-225
- Mayoux, L., (2007). *Making the Strongest Links: A Practical Guide to Mainstreaming Gender Analysis in Value Chain Development*. Geneva, ILO.
- Mazaru, M. (2006). "The face of labour behind the garment". *MA Thesis, Institute of Social Studies, Den Haag*, The Netherlands.
- McDonough, T. (2008). "Social Structures of Accumulation Theory: The State Of The Art", *Review of Radical Political Economics* 40 (2): 153-73.
- Merk, J. (2011). "Production beyond the Horizon of Consumption: Spatial Fixes and Anti-Sweatshop Struggles in the Global Athletic Footwear Industry", *Global Society*, 25, 1, p. 73-95.
- Merk, J. (2008) 'Restructuring and Conflict in the Global Athletic Footwear Industry: Nike, Yue Yuen and Labour Codes of Conduct', In: Taylor, Marcus (ed.) *Global Economy Contested: Power and Conflict Across the International Division of Labour*, pp.79-97 London: Routledge
- Mittelman J. (1995) "Rethinking the International Division of Labour in the Context of Globalisation", *Third World Quarterly*, 16,2, pp273-295
- Munck, R. (2002) *Globalisation and Labour. The New 'Great Transformation'*, London: Zed Books. pp 24-50.
- Nadvi, K. (2008). "Global Standards, global governance and the organisation of global value chains", *Journal of Economic Geography*, 8, p. 323-343.
- Nadvi, K.; Thoburn, J.; Thang, B., et al. (2004). "Vietnam in the Global Garment and Textile Value Chain: Impacts on Firms and Workers", *Journal of International Development*, 16,111-123.
- Nunez, C. (2006). "Decent Work for Decent Clothes: Work and Security in the Holland-Macedonia Clothing Chain", *MA Thesis, Institute of Social Studies, Den Haag*. The Netherlands.
- OECD (2000). *International Trade and Core Labour Standards*. Paris: OECD.
- OECD (1996). *Trade, Employment and Labour Standards: A Study of Core Workers Rights and International Trade*. Paris: OECD.
- Ouchi, W. (1980). "Markets, Bureaucracies, and Clans". *Administrative Science Quarterly*, 25, p. 129-41.
- Palpaceur, F. (2008). "Bringing the Social Context back in: governance and wealth distribution in global commodity chains", *Economy and Society*, 37, 3, p. 393-419.
- Palpacuer, F. (2000). "Competence-Based Strategies and Global Production Networks: A Discussion of Current Changes and their Implications for Employment". *Competition and Change* 4: p. 353-400.
- Pegler, L. (2015). "Human Security in Evolving Global Value Chains (GVC's) reconsidering labour agency in a livelihoods context". In: Newsome, K.; Taylor, P.; Blair, J. and Rinnie, A.(eds), *Putting Labour in its Place: Labour Process Analysis and Global Value Chains*. London: Palgrave (CPWE - Critical Perspectives on Work and Employment Series), forthcoming.
- Pegler, L. (2015). "Peasant Inclusion in Global Value Chains: Economic Upgrading but Social Downgrading in Labour Processes?" *Journal of Peasant Studies*, forthcoming.
- Pegler, L. (2009). "Development through Global Value Chains and the Achievement Of Decent Work: Challenges to Work and Representational Processes". *The Hague: International Institute of Social Studies*, ISS Working Paper, 485 .
- Pegler, L. (2003). "Factory Modernisation and Union Identity: New Challenges for Unions: Reflections from Brazilian Case Studies". *The Hague: Institute of Social Studies*. Working Paper No. 377. pp 1-47.

- Pegler, L. (2001). "Employer 'Dependence' and Worker 'Allegiance' within the Factory of the Future: Evidence from Brazil. School for Social Sciences" Working Paper 17. Cardiff: Cardiff University. 19 p. *Revista Brasileira das Ciências Sociais*, Fev, 2002.
- Pegler, L. (2000) "Workers, Unions and the 'Politics of Modernisation': A Study of Labour Process Change in the Brazilian White Goods Industry", *Unpublished Phd Manuscript*, London School of Economics/University of London.
- Pegler, L., Siegmann, K.A. and Vellema, S. (2011). "Labour in Globalised Agriculture Value Chains". In: Helmsing, A.H.J. and Vellema, S. (eds), *Value Chains, Inclusion and Endogenous Development: Contrasting Theories and Realities*. London: Routledge.
- Pegler, L. and Knorringa P. (2007) "Integrating Labour Issues in Global Value Chain Analysis: Exploring Implications for Labour Research and Unions", In: Schmidt, V. (ed) *Trade Union Responses to Globalisation*, ILO. Geneva, p, 35-49.
- Piore, M. e Sable, C. (1984). *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York/Basic Books.
- Polanyi, K. (1965). *The Great Transformation: the political and economic origins of our time*. Boston: Beacon Press, p.36-37.
- Pollert, A. (1988). "The Flexible Firm: Fixation or Fact?", *Work, Employment and Society*, 2, 3.
- Ponte, S. (2007) "Governance in the Value Chain for South African Wine", *Danish Institute for International Studies - tralac*, Working Paper, 9/2007.
- Ponte, S and Gibbon, P. (2005). "Quality Standards, conventions and the governance of global value chains", *Economy and Society*, 34,1, p.1-31.
- Prince, R. and Dufty, R. (2009) "Assembling the Space Economy: Governmentality and Economic Geography", *Geography Compass*, 3, 5, p. 1744-1756.
- Raworth, K. and Kidder, T. (2009). "'Mimicking 'Lean Production' in Global Value Chains: - it's the workers who get leaned on" In: Bair, J. (ed) *Frontiers in Commodity Chain Research*. Stanford, CA: Stanford University Press, pp165-189.
- Riisgaard, L. (2009). "Global Value Chains, Labor Organization and Private Social Standards: Lessons from East African Cut Flower Industries", *World Development* 37, 2, p. 326-340.
- Riisgaard, L. (2009). "Labour Agency and Private Social Standards in the Cut Flower Industry", *PhD Thesis*, Department of Society and Globalisation, Roskilde University.
- Sable, C., O'Rourke D. e Fung A. (2000). *Ratcheting Labor Standards: Regulation for Continuous Improvement in the Global Workplace*, KSG Working Paper no. 00-010, John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- Saith A. (2004) "Social Protection, decent work and development", ILO - Education and Outreach Programme, Discussion Paper, 152.
- Sako, M. (1992), *Prices, Quality and Trust: Inter-firm Relations in Britain and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schmitz, H. (ed.) (2004), *Local Enterprises in the Global Economy*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Schmitz H. e Knorringa P. (2000) 'Learning from Global Buyers', *Journal of Development Studies*, 37, pp177-205
- Schmitz H. Nadvi K. (1999) "Clustering and Industrialisation: Introduction, *World Development*, 27, 9, p. 1503-1514.
- Siegmann, K. A. (2006) 'Gendered employment in the post-quota era: the case of Pakistan'. In: SDPI (ed.) *At the Crossroads: South Asian Research, Policy and Development in a Globalized World*. Karachi: Sustainable Development Policy Institute.
- Siegmann, K. A. and Shaheen, N. (2008) 'Weakest Link in The Textile Chain: Pakistani

- Cotton Pickers' Bitter Harvest', *Indian Journal of Labour Economics*, 51, 4, p. 619-30.
- Silva, E. B. (1991). *Refazendo a Fábrica Fordista*, São Paulo: Hucitec.
- Smith, S. e Dolan, C., (2004). "Ethical Trade: What does it Mean for Women Workers in African Horticulture?". In, S. Barrientos and C. Dolan (eds) *Ethical Sourcing in the Global Food System*. London; Earthscan, p. 79-95.
- Staveren, T. (2006). "Learning Processes and Chain Governance", *MA Thesis, Institute of Social Studies, Den Haag*, The Netherlands.
- Storey, J. [ed] [1995]. *Human Resource Management: A Critical Text*. London and New York: Routledge.
- Sylvander, B. (1995) "Convention de qualite, concurrence et cooperation : cas du label rouge dans la filiere volaille". In: Allaire, G. and Boyer, R. (eds) *La Grande Transformacion de l'agriculture*. Paris : INRA-Economica.
- Thompson, P. and Smith, C. (eds), (2010). *Working Life: renewing labour process analysis*. Basingstoke: Palgrave Mcmillan.
- Thompson, P. and Smith, C. (2009) 'Waving, not drowning: explaining and exploring the resilience of labour process theory', *Employment Responsibility Rights Journal*, 21, p.253-62.
- Truong, T. (2006) "Human Security and the Governmentality of Neo-liberal Mobility: A Feminist Perspective", *Institute of Social Studies, Working Paper*, 432.
- UNIDO (2006). *Industrial Clusters and Poverty Reduction: Toward a Methodology for Poverty and Social Impact Assessment of Cluster Development Initiatives*, UNIDO/COMPID Programme, Vienna.
- UNIDO (2004). *Inserting Local Industries into Global Value Chains and Global Production Networks: Opportunities and Challenges for Upgrading With a Focus on Asia*', UNIDO, Working Paper, Vienna.
- Vallentin, S. and Murillo, D. (2009) "CSR as Governmentality", *Copenhagen Business School- Centre for Corporate Social Responsibility, Working Paper*, 4/2009.
- Vellema, S. R. (2002). *Making Contract Farming Work? Society and Technology in Philippine Transnational Agribusiness*. Maastricht: Shaker Publishing.
- Vellema, S. R. (1999) "Agribusiness Control in Philippine Contract Farming: From Formality to Intervention", *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 8, p. 95-110.
- Wallerstein M. [1980] "The Collapse of Democracy in Brazil: Its Economic Determinants", *Latin American Research Review*, 15, 3.
- Walton, R. [1985] "From control to commitment in the workplace", *Harvard Business Review*, March -April.
- Womack, J. and Jones, D. (1994). "From Lean Production to the Lean Enterprise", *Harvard Business Review*, March-April.
- Wood S. (ed) (1989). *The Transformation of Work?: Skill, Flexibility and the Labour Process*. London: Routledge.
- Zhang, L., (2008) "Lean Production and Labor Controls in the Chinese Automobile Industry in an Age of Globalisation", *International Labour and Working Class History*, 73, 1, p. 24-44.

RESUMO

O objetivo deste artigo é explorar o potencial de melhoria dos direitos trabalhistas dentro de cadeias de valor sustentáveis. Uma preocupação central é como aprimorar as lentes conceituais que usamos para analisar a posição e o papel do trabalho nas cadeias. A questão fundamental que serve de ponto de partida em relação à sustentabilidade é, portanto, se a “lógica” dos dirigentes das cadeias (por exemplo, das firmas líderes, compradores, financiadores e coordenadores de logística) podem ser compatíveis com a “lógica” daqueles que fornecem e ajudam a construir o produto. A construção de uma metodologia para este tipo de estudo deve envolver uma série de observações empíricas e debates conceituais relacionados às cadeias globais de valor (CGV) – isto é, processos físicos de produção que ligam países, mas também processos que incorporam mensagens (“lógicas”) que são transmitidas através do espaço. A questão é sobre como descrevemos e conceitualizamos a gestão, a evolução e a legitimidade da(s) mensagem(ns) imersas nestas cadeias.

PALAVRAS-CHAVES

Cadeias globais de valor. Direitos trabalhistas. Sustentabilidade.

ABSTRACT

The aim of this paper is to explore the potential for labour rights improvements within sustainable value chains. A central concern is how to improve the conceptual lenses we use to analyse the position and role of labour in chains. The fundamental starting question concerning sustainability is thus whether the “logic” of chain drivers (e.g. of lead firms, buyers, financiers and logistics coordinators) can be compatible with the “logic” of those who source and help build the product. The construction of a methodology for such a study must engage with a series of empirical observations and conceptual debates relating to global value chains (GVC’s) – that is, cross country physical production processes but also ones that embody messages (“logics”) that are transmitted across space. The issue is about how we describe and conceptualise the management of these chains and the evolution and legitimacy of the message(s) embedded within them.

KEYWORDS

Global value chains. Labour rights. Sustainability.

Recebido em: 09/12/2014

Aprovado em: 18/05/2015