

Sobre a relação entre *upgrading* econômico e *upgrading* social nas Cadeias de Produção

Lorena Ferraz C. Gonçalves¹

Agradecimento ao professor Moisés V. Balestro (UnB) pelo envio de bibliografia.

Duas características aparecem marcantes nas cadeias produtivas da atualidade, 1. a complexificação da relação entre o local e o global (processo de alargamento ou reestruturação externa e interna da produção) e 2. a ‘fragmentação coordenada’ da produção, do fornecimento e da prestação de serviços entre-firmas (relações de dependência, dominação e interdependência ao longo da cadeia, contidas em um sistema de dispersão e realocação de funções, de serviços e de atividades). Essas características afetam não só a configuração, como também a organização do trabalho em todo mundo. O grande efeito para o trabalho da reestruturação externa (inter-firmas) ao longo da cadeia produtiva de TI, por exemplo, tem sido a intensificação do trabalho e uma maior demanda por ‘flexibilidade de tempo’ dos trabalhadores, o que afeta o conteúdo do trabalho e o nível de habilidades exigidas por meio de um processo de maior padronização, formalização e aproveitamento do tempo (FLECKER, Jörg e MEIL, P. 2011).

Estudos sobre a reconfiguração das cadeias produtivas trazem conceitos e ferramentas úteis para tratar as complexas relações entre o global e o local, bem como para refletir sobre o processo de fragmentação e dispersão coordenada das cadeias de produção. Entre as ferramentas analíticas mais usadas estão as ideias de *Offshoring* (reterritorialização da produção), *Outsourcing* (terceirização, que não necessariamente leva à mudança territorial do total da produção), Cadeias Globais de Valor CGV (Global Value Chains GVCs), Redes de produção Globais RPG (*Global Production Networks - GPNs*) e *upgrading* social/econômico (*downgrading* econômico), este último contém a dinâmica dos atores (capacidade de mobilidade e idéia de cadeias produtivas inclusivas) dentro das cadeias de produção.

¹ Socióloga, mestre em Ciências Sociais (UnB).

Offshoring é um processo que se difere da terceirização pela mudança territorial da produção como um todo, não apenas de partes ou de produtos específicos; é o modelo de realocação de processos de negócio de um país para outro. Ele inclui qualquer processo do negócio, como produção, manufatura e serviços. Processos intensamente suportados por tecnologia da informação são candidatos naturais ao *offshoring*. (FRIEDMAN, p. 135-136). É caracterizado pelo uso de trabalho-intensivo e baixas habilidades (*low-skilled work*), o que significa baixa de custo de produção. Recentemente, tem-se notado alguma reversão neste processo devido ao encarecimento dos custos de produção nos mercados de trabalho dos países em ascensão.

A terceirização (*Outsourcing*) ou mudança nos padrões de fornecimento de mercadorias e serviços dentro das Cadeias Globais de Valor – CGV (ligando produção primária, processamento, distribuição e varejo) engendra possibilidades de *upgrading* econômico das firmas, isto é, possibilidade de as firmas alterarem inclusivamente sua posição na CGV, e de serem integradas aos sistemas de produção global ou regional, envolvendo muitas localidades simultaneamente em larga escala. Esta integração pode ser guiada ou pelos “compradores” (*buyer-driven commodity chains*, foco no fornecimento de baixo custo) ou pelos “produtores” (*producer-driven*, indústrias de tecnologia intensiva e de capital, como a automobilística e a de eletrônicos), pois eles são capazes de definir demandas, modelos e formas de trabalho no sistema produtivo.

As análises de Cadeias Globais de Valor (CGV) dispensam atenção ao papel da criação de valor, da diferenciação de valor, e da captura de valor em um processo coordenado de produção, distribuição e varejo (Bair 2009b; Gereffi 2005; Gereffi and Kaplinsky 2001). Valor aqui é entendido como a posição que as firmas podem ocupar dentro da cadeia produtiva, do ponto de vista de apropriação dos resultados da produção e das relações de poder, dependência e interdependência das firmas entre si, e também da relação das firmas com as nacionalidades a que estão submetidas.

A CGV também deve incluir o potencial de mobilidade dos atores dentro das cadeias de produção, esta dinâmica se traduz em movimentos chamados de *upgrading*, quando há uma mobilidade ‘de baixo para cima’ na cadeia de valor (passa-se a desempenhar atividades de maior valor agregado na produção), ou *downgrading*, que é quando há uma mobilidade negativa.

O *upgrading* pode ser de ordem econômica, quando beneficia mais diretamente as firmas ou o capital, ou de ordem social, quando beneficia mais amplamente os trabalhadores em suas condições de trabalho e proteção social. *Upgrading* econômico é definido como o processo pelo qual os atores (firmas/empresas e trabalhadores) deixam de exercer atividades de baixo-valor para realizar atividades de relativo alto-valor nas Redes Globais de Produção - RGP (GEREFFI 2005: 171). Quatro tipos de *upgrades* econômicos são identificados: 1 - de processo (maior produtividade por automação, redução de trabalho qualificado), 2 - funcional (sofisticação de funções da produção pela inclusão de atividades de alto valor-agregado), 3 - de produto (sofisticação da produção por inclusão de produtos de maior valor; maior qualificação requerida) e 4 - de cadeia (mudança para uma cadeia de produção tecnologicamente mais avançada; requer trabalho mais qualificado, especializado).

O *upgrading* social é o processo de aperfeiçoamento ou melhora dos direitos e benefícios dos trabalhadores e dos atores sociais, junto com o aprimoramento da qualidade dos empregos (SEN 1999; 2000).

A perspectiva das Redes Globais de Produção (RGP) examina não apenas a interação entre as empresas líderes e os grandes fornecedores, mas inclui o conjunto de atores que contribuem para influenciar e moldar a produção global, como por exemplo, os governos nacionais, as organizações multilaterais, as organizações sindicais internacionais e as ONGs (Bair 2009b: 4; Hess and Yeung 2006). O foco nas RGPs também coloca mais ênfase no imbricamento social e institucional da produção (a produção vista em seu contexto, como parte de um todo complexo), e na relação de poder entre os atores, o que varia, pois suas origens estão espalhadas em múltiplos países em desenvolvimento.

Para melhor entender o papel e o impacto que o trabalho tem dentro das RGPs e das CGVs é preciso integrar os trabalhadores como agentes produtivos e sociais dentro da dinâmica dessas cadeias, e também considerar que as pressões sobre os custos (competitividade) e os padrões de qualidade dos mercados consumidores afetam o trabalho do ponto de vista da intensidade e do nível de habilidades (qualificação) requeridas em diferentes nós dentro das cadeias produtivas. As firmas líderes têm um papel dominante e o **status** dos trabalhadores dentro das cadeias de produção tem

implicações importantes para a capacidade de o trabalho se beneficiar ou participar da economia (ROSSI, 2011).

O *upgrading* econômico das firmas na Rede Global de Produção (RGP), no entanto, não necessariamente leva ao *upgrading* social dos trabalhadores, gerando melhores condições de emprego, salário e renda, e assegurando direitos trabalhistas. **A relação positiva entre *upgrading* econômico e social depende largamente das características dos atores e da posição que ocupam dentro da cadeia produtiva.** Entender como e por que o *upgrading* econômico não leva automaticamente ao *upgrading* social pode informar as bases para o desenho de intervenções que irão promover ambos (o famoso cenário de “ganha-ganha” ou “win-win”). Tais intervenções podem ocorrer em diferentes níveis, incluindo representações de trabalhadores (sindicatos fortes), iniciativas em nível da firma/empresa, legislação governamental e iniciativas multilaterais (recomendações da OIT e OCDE).

Referências

BARRIENTOS, Stephanie; GEREFFI, Gary; e ROSSI, Arianna.(2011)“Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world”. In **International Labour Review**, Vol. 150, No. 3–4. International Labour Organization.

BARRIENTOS, S. (2011) ‘**Labour chains**’: analysing the role of labour contractors in global production networks. In BWPI Working Paper 153.

GEREFFI, Gary; e LEE, Joonkoo. (2012) “Why The World Suddenly Cares About Global Supply Chains”. In **Journal of Supply Chain Management**, Volume 48, Number 3.