

**PRODUÇÃO INTERNACIONAL E REDES GLOBAIS:
UMA RESENHA***

**Pablo Toledo[§]
Paulo C. de Sá Porto[¶]**

RESUMO

O objetivo deste trabalho é elaborar uma resenha atualizada sobre a internacionalização da produção, relacionando as principais explicações para a produção internacional das empresas transnacionais (ETs), com enfoque principalmente no movimento recente de intensificação da internacionalização da produção, onde as redes globais de produção têm um papel de destaque.

Palavras-chave: economia internacional, produção internacional e redes globais de produção.

ABSTRACT

The objective of this paper is to develop an updated bibliography review with regards to the process of internationalization of production, listing the main explanation for Transnational Corporations (ETs) international production, and focusing in the recent movement of the intensification of this process, where global production networks have a main role.

Key words: international economics, international production and global production networks.

JEL classification: F21, F23.

* Este texto é resultado de trabalho desenvolvido durante a disciplina “Globalização e Competitividade” ministrada no 1º semestre de 2003 nas Faculdades de Campinas (Facamp). Quaisquer erros ou omissões são de inteira responsabilidade dos autores.

§ Faculdades de Campinas (Facamp). E-mail: pablocamp@bol.com.br.

¶ Faculdades de Campinas (Facamp). E-mail: saporto@aol.com.

Recebido em outubro de 2003. Aceito em janeiro de 2005.

1 INTRODUÇÃO

Na década de 1970 era comum a tentativa de encontrar os motivos gerais para explicar todos os diferentes tipos de produção internacional efetuada pelas empresas que se aventuravam em terrenos estrangeiros. Parecia ser possível encontrar uma explicação universal que captasse todos os aspectos envolvidos e que pudessem influenciar a decisão de produzir no exterior. No entanto, já na década de 1980 parecia claro ao analista mais otimista que tais explicações generalistas eram muito limitadas, dada a miríade de fatores que atuavam nos diversos contextos que se impunham às empresas que buscavam os mercados externos. (Cantwell, 1991, p. 16).

Além disso, a partir das décadas de 1980 e 1990 várias tendências¹ relacionadas à evolução recente das economias capitalistas impuseram uma série de mudanças nos arranjos produtivos internacionais. Em especial, o aparecimento da rede de empresas se revelou particularmente importante para explicar a tendência mais recente de internacionalização da produção.

Este texto constitui um esforço no sentido de elaborar uma resenha atualizada sobre a internacionalização da produção, relacionando as principais explicações para a produção internacional das empresas transnacionais (ETs), com enfoque principalmente no movimento recente de intensificação da internacionalização da produção, no qual as redes globais de produção têm um papel de destaque.

Para tanto, o trabalho será dividido em duas seções além desta seção introdutória. A primeira seção será voltada para a análise da teoria moderna da internacionalização da produção. Segundo Cantwell (1991), há cinco abordagens no que diz respeito às teorias explicativas para a produção internacional: as abordagens do Poder de Mercado, da Internalização de Externalidades, da Indústria Internacional Competitiva, a Macroeconômica e Desenvolvimentista e o Paradigma Eclético de Dunning. Tal paradigma surge como uma combinação de elementos das quatro outras abordagens e se constitui no principal modelo da moderna teoria da internacionalização da produção. Ainda nesta seção apresentaremos a versão do *Mainstream* sobre a teoria moderna da internacionalização da produção, para depois confrontarmos tal visão com a do Paradigma de Dunning, mostrando os pontos de convergência e divergência entre ambas.

A segunda seção será destinada à análise das redes globais de produção, movimento recente da internacionalização da produção e relevante pela “*capacidade em captar a crescente sofisticação das relações interindustriais que caracteriza a dinâmica econômica contemporânea.*” (Britto, Jorge, *apud* Kupfer e Hasenclever, 2002, p. 346). O conceito de rede de empresas relevante é o que se “*refere a arranjos interorganizacionais baseados em vínculos sistemáticos – muitas vezes de caráter cooperativo – entre empresas formalmente independentes, que dão origem a uma forma particular de coordenação das atividades econômicas.*” (Britto, Jorge, *apud* Kupfer e Hasenclever, 2002, p. 347). Tal como na seção anterior, confrontaremos as diferentes visões sobre as redes globais de produção. A última seção concluirá o trabalho, e na qual se buscará salientar as principais contribuições teóricas para se entender o fenômeno da globalização da produção.

2 TEORIA DA INTERNACIONALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

Nesta seção discutiremos o Paradigma de Dunning e as abordagens relacionadas a este paradigma como tentativas de explicação para a produção internacional. Veremos também a explicação

1 Por exemplo, ... a consolidação do paradigma organizacional japonês, dos sistemas flexíveis de produção, das novas tecnologias de informação, do acirramento da competição internacional.” (Britto, Jorge, *apud* Kupfer e Hasenclever, 2002, p. 346).

do *Mainstream* para a internacionalização da produção, bem como os pontos de convergência e divergência entre esta visão e a do Paradigma de Dunning.

2.1 Paradigma de Dunning e abordagens relacionadas

O Paradigma de Dunning surge da “integração”, por assim dizer, de outras quatro visões que procuram explicar a natureza das empresas transnacionais e por que elas internacionalizam sua produção. Na verdade, Dunning procura combinar os elementos interpretativos dessas quatro visões para criar um ferramental (paradigma eclético) mais amplo que permita uma compreensão mais acurada da produção internacional.

Para melhor entender o Paradigma de Dunning, será feita uma revisão das proposições dessas quatro abordagens que serviram de ponto de partida para Dunning, quais sejam: a abordagem do Poder de Mercado, da Internalização das Externalidades, da Indústria Internacional Competitiva e, por fim, a Visão Desenvolvimentista calcada nos fatores macroeconômicos e no estágio de desenvolvimento dos países envolvidos no processo. Em seguida detalharemos o Paradigma de Dunning que, conforme mencionado, compõe o principal modelo da teoria moderna da internacionalização da produção.²

2.1.1 Abordagem do Poder de Mercado

Esta abordagem se configura como uma crítica ao modelo neoclássico de explicação do comércio e das finanças internacionais, modelo este que não explicava o *boom* de comércio ocorrido desde a década de 1950, tanto entre os países de estruturas produtivas diferentes como entre países de estruturas produtivas semelhantes.

Essa visão, que surge com o trabalho pioneiro de Hymer (1960), parte da concepção oligopolista do processo competitivo entre as empresas, ou seja, os mercados que são palcos do processo concorrencial capitalista são dominados por um número reduzido de empresas participantes. A firma é um agente de poder de mercado e colusão, que permite ajustes e fixação de preços entre os produtores. Em um primeiro estágio, a firma busca manter e expandir sua *market-share* por meio de fusões, aquisições e aumento da capacidade em seu mercado de origem.

Entretanto, novos mercados no exterior configuram uma opção a tal expansão à medida que o mercado de origem perde dinâmica ou se encontra saturado. A expansão internacional se configura nesse contexto como um *locus* de expansão e aumento do processo de acumulação. Portanto, a atividade produtiva em novos mercados externos acaba reforçando a capacidade dessa empresa definir preços e quantidades produzidas, assim como aumentar as barreiras à entrada de novos participantes.

2.1.2 Abordagem da Internalização das Externalidades

Nesta visão, a firma busca minimizar seus custos de transação e, para tal, busca internalizar externalidades positivas: quando os custos de transações são menores que os custos de levar um produto ao mercado, há um ganho se a transação for internalizada à firma. Segundo esta corrente, as empresas buscam, por meio da internacionalização de sua produção, eliminar custos de transação e, portanto, aumentar sua eficiência.³ Aqui o objetivo da busca de novos mercados não é o aumento do poder de mercado, como na abordagem anterior, mas sim a busca de uma maior eficiência. Em suma, esta abordagem visa a uma maior eficiência via redução dos seus custos de

2 A análise nesta subseção segue em parte a discussão em Cantwell (1991).

3 Veja, por exemplo, Buckley e Casson (1976).

transação, explorando novos locais de produção (inclusive no exterior) que ofereçam condições para tal redução de custos.

2.1.3 *Abordagem da Indústria Internacional Competitiva*

Esta abordagem tem como foco não a firma em si, mas a interação entre as firmas e o progresso industrial dentro do setor. Nesta abordagem existe mais de uma visão: por exemplo, Vernon (1971) reconsidera seu modelo de ciclo do produto (Vernon, 1966) e adota o ambiente oligopolístico de concorrência. Após o período inicial do ciclo do produto (ciclo de inovação), as firmas já estabilizadas procuravam manter suas posições no mercado via economias de escala já obtidas. A internacionalização da produção era um modo segundo o qual as firmas poderiam ofertar seus bens já maturados (que agora possuem escala de produção) para outros países, o que permite que a firma reforce ainda mais sua posição com o fortalecimento de seus ganhos de escala advindo desse novo mercado.

Para Vernon, a firma, tal qual na abordagem do Poder de Mercado, busca a manutenção das taxas de lucros e de sua posição dentro do mercado de atuação, evitando para tal uma guerra de preços no oligopólio. Porém, isto não é feito mediante acordos colusivos com outras firmas, mas por meio de “troca de ameaças”. A firma se engajaria na produção internacional por meio de investimentos cruzados em outros países, que reduziria as possibilidades dos concorrentes daqueles outros países promoverem corte de preços no mercado original para ganharem *market share* naquele mercado. Tais investimentos cruzados funcionariam como uma troca de ameaças entre as empresas e impediria uma guerra de preços dentro do oligopólio internacional naquele setor.

Já para Graham (1985), os fluxos de investimentos cruzados em um setor acabam por acelerar o desenvolvimento de novos produtos e a introdução destes no mercado, surgindo deste processo uma “guerra tecnológica” entre as ETs, que reduz a probabilidade de acordos colusivos no setor, acirrando o processo concorrencial nos mercados internacionais. Na mesma direção de Graham, Cantwell (1989) argumenta que o acirramento do processo concorrencial devido aos fluxos de investimento direto externo (IDE) gera um acúmulo de tecnologia, que se configura como barreira à entrada e permite que as empresas mantenham suas posições nos mercados internacionais em que atuam.

2.1.4 *Abordagem Macroeconômica e Desenvolvimentista*

Nesta abordagem, o estágio de desenvolvimento de um país (nível de renda, grau de instrução da força de trabalho etc.) condiciona a inserção mundial de suas empresas, ou seja, mercados de países com níveis de renda elevados estimulam as empresas daqueles países a desenvolverem novas tecnologias e produtos. Isto propicia liderança daqueles mercados para aquelas empresas. Uma vez dotadas de tecnologias e poder de mercado, essas empresas podem, de forma mais competitiva, explorar, num primeiro momento, o mercado mundial via exportações e, num segundo momento, internacionalizar sua produção, tornando-se, assim, empresas transnacionais. Esta é a idéia defendida por Vernon (1966) em seu Modelo do Ciclo dos Produtos (MCP).

Na mesma linha teórica, Kojima (1978) argumenta que o processo de concorrência e o desenvolvimento tecnológico fazem com que novos produtos sejam concebidos, o que leva as empresas a internacionalizarem a produção de seus bens mais defasados para países que possuem um nível de renda compatível com tais bens. Já Dunning (1982) relaciona os montantes de IDE com os níveis de renda dos países receptores do IDE. Os países mais pobres, pelo baixo potencial de seus mercados internos, tendem a atrair pouco IDE. Já países em estágios mais significativos de desenvolvimento e renda possuem mercados domésticos mais atraentes, o que tende a atrair um maior

volume de IDE. Por fim, países que estão na fronteira do estágio de desenvolvimento e renda tendem a ser exportadores líquidos de IDE na medida em que seus mercados domésticos já não mais oferecem tantas oportunidades de expansão.

Em trabalho posterior (1986), Dunning elabora um ciclo do investimento – desenvolvimento que procura explicar a composição do IDE “para fora” (*outward*) do país de origem da ET, variando com seu estágio de desenvolvimento. Assim, as ETs iniciam suas atividades na produção de bens intensivos em recursos naturais e passam, ao longo do tempo, a produzir bens mais intensivos em capital. Este fato leva a uma gradual mudança na composição desse investimento direto, gerando impactos na divisão internacional do trabalho, sendo as ETs agentes que condicionam, sobremaneira, esse movimento.

Cantwell e Tolentino (1987) estendem o argumento de Dunning (1986), relacionando a mudança na composição do IDE a fatores locais e geográficos dos países receptores do IDE. Por fim, Aliber (1970) aponta as influências financeiras do IDE no balanço de pagamentos. Em um primeiro momento, as firmas inovadoras dos países desenvolvidos exploram novos mercados via exportações dos seus bens. Em um segundo momento, as firmas trocam as exportações por IDE, tornando-se ETs e, ao se expandirem para o mercado internacional, geram uma posição superavitária no balanço de pagamentos daqueles países. Por conta desse superávit, há uma apreciação da moeda local que estimula novos fluxos de IDE “para fora” desse país.

2.1.5 Paradigma de Dunning

Tendo visto as quatro abordagens acima, cabe agora procurar compreender de que forma elas compõem a matriz do Paradigma Eclético. Dunning (1988) procura criar um ferramental partindo das quatro abordagens supracitadas como forma de possibilitar uma análise mais ampla e diversificada da internacionalização da produção. Sua visão eclética não conforma, na verdade, um novo entendimento teórico, mas tão-somente uma ferramenta de análise.

O paradigma aqui em discussão considera que as ETs possuem “vantagens de propriedade” sobre suas rivais locais. Essas vantagens de propriedade são os ativos intangíveis que as ETs possuem (tecnologia própria, concessões), protegidos por patentes, ou então os ativos complementares, também protegidos por patentes, como o *know-how* e a capacidade de criação de novas tecnologias apropriadas para determinada atuação. Tais vantagens dão à empresa estrangeira um poder monopolístico. Note-se que tal poder é condição *sine qua non* para a empresa estrangeira operar naquele mercado, uma vez que para compensar o custo adicional associado ao mercado externo é necessário que a empresa estrangeira obtenha lucros extraordinários advindos das vantagens de propriedade. Assim, a internacionalização da produção é o resultado de imperfeições de mercado. (Gonçalves *et alii*, 1998, p. 134).

Porém as vantagens de propriedade é uma condição necessária, mas não suficiente, para explicar a produção internacional. Além disso, existem as “vantagens locais” que um país tem e que são relacionadas à dotação de fatores e/ou fatores macroeconômicos presentes naquele país. Por exemplo, as tarifas de importação e o câmbio de um país podem influenciar sensivelmente os custos de operação naquele país e atrair fluxos de IDE para aquele país.

Ademais, há as “vantagens de internalização”: as taxas de retorno são completamente auferidas (ou maximizadas) quando a firma detém a propriedade de uma rede de ativos e consegue um uso coordenado desta rede de ativos (complementares ou não), novos e os já existentes dentro da firma, podendo, deste modo, internalizar todas as externalidades positivas. Note-se aqui a influência da abordagem da Internalização da Externalidade de Buckley e Casson (1976) na construção

do Paradigma de Dunning. As três vantagens acima apresentadas compõem o que Dunning chamou de “vantagens OLI” (*Ownership, Location e Internalization*).

As influências da abordagem Macroeconômica e Desenvolvimentista sobre o Paradigma de Dunning podem também ser claramente observadas. As ETs procuram explorar vantagens locais oferecidas pelos diversos países, dados os seus níveis de desenvolvimento e condições apresentadas pelo seu balanço de pagamentos. Por exemplo, as ETs podem explorar as vantagens locais existentes em países com moedas muito desvalorizadas, visto que a aquisição de ativos nesses países é feita a baixos custos para estas empresas e seus produtos ganham “competitividade cambial” no mercado mundial. Note-se também que os elementos advindos da abordagem Macroeconômica e Desenvolvimentista conferem às “vantagens OLI” um caráter dinâmico, uma vez que estas estão passíveis de mudanças conforme os países avançam no processo de desenvolvimento econômico.

Por último, por mais que o Paradigma Eclético seja contraditório com relação à abordagem de Poder de Mercado (principalmente no tocante ao objetivo da firma como agente de poder de mercado e colusão), tal paradigma não deixa de considerar as contribuições interpretativas da Indústria Internacional Competitiva ao levar em conta, para alguns setores, os impactos mútuos que existem entre as firmas dentro do mesmo setor e como isso condiciona (acirra) o processo de concorrência e de corrida tecnológica.

2.2 A visão do *Mainstream*

Tal qual a visão do Paradigma de Dunning e as abordagens que o influenciaram, a visão do *Mainstream* sobre a teoria da internacionalização da produção também rompe com os pressupostos da Teoria Neoclássica do comércio internacional. Assim, os pressupostos que balizam a análise moderna do *Mainstream* sobre o tema em questão (internacionalização da produção) são que as firmas operam em estruturas de mercados oligopolizadas, com assimetrias de informações e com a possibilidade de formação de preços dadas as vantagens que eventualmente possam deter sobre seus concorrentes.

Segundo Wong (1995), a explicação do *Mainstream* para o fato de uma firma tornar-se uma empresa transnacional e investir no exterior vem do trabalho precursor de Hymer (1960). Conforme visto, para Hymer a firma investe no exterior com o objetivo de manter ou expandir o seu poder de mercado. Mas operar no exterior envolve absorver novos custos em razão de diferenças de cultura e dos sistemas legais, políticos e econômicos entre os países investidor e receptor do IDE. Assim, a firma precisa ter vantagens em relação às firmas locais para poder competir. Portanto, as vantagens de propriedade da firma são importantes para explicar a produção internacional.

Assim sendo, a teoria moderna da ET para o *Mainstream* sustenta que, tal qual na visão do Paradigma de Dunning, a firma é uma organização que possui algumas vantagens que são específicas àquela firma, e tais vantagens são usadas na competição com outras firmas e na elaboração das ações (estratégias) que a firma executará. Tais vantagens de propriedade são de quatro tipos. Em primeiro lugar, há as vantagens tecnológicas. Estas estão relacionadas com o tipo de informação privada que a empresa usa diretamente para desenvolver novas tecnologias, produtos, formas de administração e processos produtivos. Essas vantagens tecnológicas são capacitações conseguidas por meio dos investimentos em P&D, qualificação da mão-de-obra e licenciamento de novas tecnologias, por exemplo.

Outra vantagem que as firmas podem ter é o reconhecimento dos consumidores, que influi na preferência destes pela firma (tais como “marca” ou lealdade do consumidor), que dá à firma uma

maior estabilidade nas vendas e em sua *market share*. Estas vantagens podem se “espalhar” (*spillover*) para outros produtos similares da empresa, e em vários casos são transferíveis geograficamente (dependendo das diferenças culturais e da distância entre os dois países).

Em terceiro lugar, há as vantagens relacionadas ao conhecimento da firma sobre o mercado local (sobre as preferências do consumidor, informação sobre as firmas locais, disponibilidade de fornecedores locais etc.). A firma utiliza estas vantagens para diminuir seus custos de distribuição, para diferenciar seus produtos etc.

Por último, há as vantagens de acesso especial a insumos, tais como direitos de exclusividade, acesso a financiamento em condições mais vantajosas que os concorrentes, acesso à mão-de-obra especializada etc. Tais vantagens também conferem às firmas possibilidades de redução de custos e alocação mais eficiente de seus recursos, o que resulta em lucros maiores.

De acordo com a teoria do *Mainstream*, quando uma ET investe no exterior, ela traz consigo suas vantagens de propriedade. Algumas dessas vantagens as ETs podem levar consigo para os novos mercados de atuação e produção, conseguindo, assim, reunir as condições necessárias para superar custos e encargos existentes naquele mercado e serem mais eficientes que os produtores locais. Somente quando tais vantagens estiverem presentes é que uma empresa irá atuar num mercado exterior.⁴

Além de construir uma teoria da produção internacional, a visão do *Mainstream* busca igualmente explicar alguns aspectos da produção internacional não explicados por outras abordagens, como, por exemplo, o fenômeno da produção no exterior em paralelo às exportações para o exterior. A concomitância entre IDE e exportações é explicada pelo *Mainstream* por meio do comércio intra-indústria e da integração vertical da ET. Produzem-se, por exemplo, veículos de menor valor agregado em um país, e trocam-se tais veículos com outros de maior valor agregado no exterior. Também é possível que a produção de certos insumos e bens intermediários sejam produzidos no mercado de origem, e que os produtos finais que usam tais insumos e bens intermediários sejam produzidos no exterior.

Além disso, o IDE pode ser usado como forma de superar barreiras tarifárias. Uma barreira tarifária pode, de acordo com o modelo de fatores específicos, aumentar o retorno do capital naquele setor de bens importáveis. Assim, esta barreira tarifária que propiciou o aumento na taxa de retorno tende a atrair fluxos de IDE naquele setor por parte de agentes interessados em explorar tais taxas de retorno. (Wong 1995). Tal explicação é utilizada para esclarecer os movimentos maciços de IDE em direção à Europa antes do início dos acordos para a instituição do Mercado Comum Europeu.

O IDE pode ser igualmente usado para superar barreiras não-tarifárias. Por exemplo, na década de 1980 o setor automotivo dos EUA se viu ameaçado por exportações japonesas e, como consequência, as autoridades americanas aplicaram restrições voluntárias às exportações provenientes do Japão. Como resposta, as empresas produtoras de automóveis japonesas apressaram-se em investir pesadamente na produção de veículos nos EUA. Para explicar este fenômeno, o *Mainstream* recorre a um modelo de economia política, no qual o IDE japonês é visto como um “sinal político”, que sinaliza que se as restrições comerciais fossem mantidas, os fluxos de IDE continuariam a existir como forma de “burlar” aquelas barreiras não-tarifárias. (Bhagwati *et alii*, 1987).

Finalmente, o *Mainstream* busca explicar o fenômeno do licenciamento de produtos, no qual a ET, em vez de investir ou exportar, licencia o uso de sua tecnologia e produção para uma firma no exterior. Para o *Mainstream*, tal opção é racional quando os custos de transação de se efetuar o IDE ou de se exportar desde o mercado original forem maiores que o custo de transação do licencia-

4 Wong (1995, cap. 13) desenvolve um modelo formal para explicar a decisão de uma firma investir no exterior.

mento. Neste caso, no entanto, a ET deve analisar se é possível haver uma assimetria de informação (por exemplo, pode ser difícil ou mesmo impossível que a ET monitore ou controle a empresa licenciada depois de o contrato de licenciamento estar firmado) e balancear o custo desta com a economia de custos de transação advinda do licenciamento.

3 REDES GLOBAIS DE PRODUÇÃO

Não é possível explicar toda a produção internacional recente com base somente na produção ocorrida dentro das ETs. A produção e as atividades a ela ligadas podem ocorrer em outras empresas ligadas e/ou coordenadas pela ET, em um esquema de produção em rede global. As categorias que servem de apoio para o conceito de redes globais são coincidentes, até mesmo entre as que integram o Paradigma de Dunning ou a visão do *Mainstream* da teoria da internacionalização da produção, mas há aqui novas considerações assim como esforços interpretativos que se distinguem do que foi apresentado até agora.

Há mais de uma visão sobre as redes globais de produção, bem como mais de uma tipologia para as redes de empresas.⁵ O conceito de rede de empresas relevante é o que se refere a arranjos interorganizacionais baseados em vínculos sistemáticos – muitas vezes de caráter cooperativo – entre empresas formalmente independentes, que dão origem a uma forma particular de coordenação das atividades econômicas (conforme mencionado na introdução deste artigo). Em particular, para caracterizarmos as redes globais de produção, veremos nesta seção a empresa-rede de Chesnais (1996), as redes de produção transnacionais de Borrus e Zysman (1997) e as redes globais de subcontratação (Britto, *apud* Kupfer e Hasenclever, 2002).⁶

3.1 Empresa-rede

Para Chesnais (1996), o processo concorrencial se dá no atual estágio de desenvolvimento das forças produtivas entre grandes grupos internacionais oligopolizados. Por conta dessa característica do capitalismo contemporâneo, tais grupos possuem, por diversas razões, a capacidade de partilhar e concorrer entre si nos diferentes mercados mundiais com estrutura de oferta fortemente concentrada.

A primeira delas diz respeito aos custos irrecuperáveis (*sunk costs*), que são os custos fixos envolvidos com a geração de tecnologias próprias, que representam dispêndios volumosos e altos riscos que não podem ser recuperados com a saída da firma desse setor para atuar em outro. Tais custos funcionam como barreiras à saída nestes setores, contribuindo para a concentração de tais setores. A segunda razão também diz respeito à questão das barreiras existentes. Pelo fato de esses setores serem intensivos em P&D, as empresas que neles atuam possuem um grande diferencial tecnológico relativamente às demais. Isto dá a estas empresas uma dianteira sobre os novos entrantes que eventualmente ainda não dominem tais padrões tecnológicos; tal “acúmulo” de tecnologia cria, assim, barreiras à entrada que protegem as firmas já consolidadas.

A terceira razão é calcada na teoria dos custos de transação de Williamson (1975), a qual sustenta que os custos de transação nos setores intensivos em P&D e com exigência de economias de escala ditam o tamanho das empresas, e esse tamanho será, portanto, dado pela necessidade que a

5 Quanto a diferentes tipologias de redes de empresas, veja Britto (*apud* Kupfer e Hasenclever, 2002, p. 365-367).

6 Britto (*apud* Kupfer e Hasenclever 2002, p. 365-386) considera três formas estilizadas de rede de empresas mencionadas recorrentemente na literatura, a saber: redes de subcontratação, distritos industriais, e redes tecnológicas. Apesar da importância teórica e empírica das duas outras formas, aqui adotamos apenas a forma de redes de subcontratação, dada a maior frequência com que esta se apresenta empiricamente na explicação da produção internacional.

firma tem em reduzir tais custos. A internacionalização da produção aumenta ainda mais o custo de transação (pela presença de assimetrias de informação e de risco moral). Assim, poucas empresas podem se internacionalizar, e a necessidade de minimização dos custos de transação cria barreiras à entrada.

Dada a necessidade de minimizar os custos de transação, conforme apontado acima, seria vantajoso internalizar dentro da firma várias funções (incluindo produzir no exterior), e assim atingir o objetivo de minimizar os custos de transação. O advento das novas tecnologias da informação permitiu à empresa gerenciar melhor as economias de custos de transação obtidas pela integração das atividades da firma e reduzir seus “custos burocráticos”; permitiu também uma gestão de “novas relações” desta grande empresa com parte das operações sem precisar internalizar esse processo à empresa.

Surge, assim, a empresa-rede. (Chesnais, 1996). É possível que a empresa reduza seus custos por meio da “externalização” de alguns setores, podendo, dessa maneira, direcionar seus esforços para as atividades que julgarem mais rentáveis (consideradas “estratégicas”, como, por exemplo, finanças, *marketing*, P&D etc.), delegando (tercerizando), para outras empresas, as demais funções e atividades. A grande empresa constrói, assim, uma órbita de empresas dependentes ao redor de si, tornando-se, desse modo, a “regente da orquestra”

Os exemplos clássicos de empresa-rede são a Benetton, fabricante italiana de roupas, e a Nike, fabricante americana de produtos esportivos. Ambas terceirizaram a maior parte de suas funções (inclusive a produção) e só mantiveram dentro da firma as funções estratégicas mencionadas acima. Estas se valeram da liberalização comercial recente e das novas tecnologias de informação para se beneficiarem dos baixos salários e da ausência da legislação social em alguns países.

Cabe notar, entretanto, que a empresa-rede, tal como definida anteriormente, só existe em alguns setores; na maioria dos setores, principalmente os intensivos em P&D e em indústria de fabricação de bens de consumo duráveis com produção em larga escala, prevalece a lógica dos oligopólios internacionais, na qual apenas algumas funções são externalizadas como descrito acima, e um grau ainda alto de controle é mantido dentro da ET. É necessário, assim, um outro conceito de rede global de produção.

3.2 Redes de produção transnacionais

Borrus e Zysman (1997) argumentam que a competição em setores oligopolizados internacionalmente ocorre, “de fato”, nos esforços de se impor padrões tecnológicos a serem seguidos e na evolução de tais padrões. O poder de mercado está agora em qualquer etapa da cadeia de valor, e cada etapa se torna um mercado competitivo. As estratégias competitivas das empresas devem levar em conta as especificidades de cada mercado a ser explorado, bem como seus arranjos institucionais, políticos e a dinâmica econômica interna desse país. Porém, a etapa na cadeia de valor em que se encontra o máximo valor agregado não é mais a do produto final (que agora se tornou uma *commodity*), e sim naquelas que exigem uma maior intensidade de capital (como as etapas intensivas em P&D e *marketing*). Tais etapas são controladas por empresas independentes, que determinam a velocidade do avanço técnico e a disponibilidade de novos avanços tecnológicos.

Assim, são essas empresas independentes que agregam valor, se apoderam dos lucros extraordinários na cadeia do sistema e mantêm o poder de mercado na cadeia. Portanto, na cadeia produtiva de um microcomputador são empresas como a Microsoft (na etapa de sistema operacional) ou Intel (na etapa do microprocessador) que detêm a definição dos padrões nas suas respectivas etapas e nas cadeias como um todo. Esta competição na definição dos padrões é chamada por Borrus e

Zysman de “Wintelismo” (de “Windows” e “Intel”, em referência às empresas que definem os padrões na cadeia de produção de um microcomputador).

Ainda de acordo com os autores supracitados, a rede de produção transnacional (RPT) é a manifestação organizacional do Wintelismo, e é a rede de empresas que resulta da desintegração vertical da cadeia de valor do setor, onde as etapas desta cadeia são terceirizadas para empresas que podem se localizar em qualquer lugar da economia global, sob a coordenação de uma ou mais ET. A RPT resulta da divisão do trabalho e da especialização cada vez maior, explorando o conhecimento técnico principalmente dos países asiáticos. Cada elemento da cadeia torna-se um “sistema de produção” eficiente, inovador e competitivo, permite que segmentos complexos de produção se tornem *commodities*, possibilita à firma poupar capital e dá uma maior flexibilidade na produção.

As RPTs não são formadas para ter acesso a salários baixos, a mercados ou a recursos naturais, como no caso da empresa-rede de Chesnais (1996), e sim procura explorar a já existente divisão internacional do trabalho. É preciso notar, no entanto, que o foco da análise desses autores é o setor da microinformática, muito dinâmico e que possui um custo de transporte baixo. Não parece apropriado extrapolar para outros setores muitas das constatações que os autores verificaram para o setor da microinformática. Por exemplo, o setor automotivo ainda concentra no bem final a maior parte do valor agregado, sendo, portanto, imprescindível para as companhias desse setor manter a produção do bem final, apesar de o processo produtivo em si ser a montagem do veículo a partir de componentes terceirizados. Assim, o conceito de RPT, tal como descrito acima, tem capacidade explicativa limitada.

3.3 Redes globais de subcontratação

A evolução recente do setor automotivo mundial parece encaixar-se melhor na categoria de rede global de subcontratação de empresas; esta “*compreende redes verticais baseadas em estratégias de desintegração e subcontratação de grandes grupos industriais. Estas redes caracterizam-se pela presença de relações de cooperação entre fornecedor e cliente e entre produtor e usuário, incorporando, dentre outras tendências, ... uma nova repartição de tarefas entre o contratante e as empresas subcontratadas, uma intensificação da cooperação técnica e do intercâmbio de informações entre os agentes e uma redução do número de subcontratados diretos em favor de práticas de cooperação mais interativas com os subcontratados principais. Geralmente, estas redes surgem a partir do processo de desverticalização de grandes empresas produtoras de bens de consumo duráveis, induzido por fatores tecnológicos ou estímulos competitivos... O principal objetivo destas ligações produtivas é a geração de produtos diferenciados, a partir da integração de componentes e subsistemas, utilizando-se plataformas similares como meio para elevar a variedade do leque de produtos obtidos.*” (Britto, *apud* Kupfer e Hasenclever, 2002, p. 367).

Como ilustração-exemplo deste arranjo de rede de produção global temos a evolução da relação entre montadoras e fornecedores no setor automobilístico dos últimos 15 anos.⁷ Esta indústria, que vem sofrendo um processo de acirramento da competição em nível mundial, passou por várias transformações recentes que mudaram significativamente a relação entre as empresas produtoras de veículos e as empresas produtoras de autopeças. Entre estas mudanças destacam-se a busca de uma flexibilização dos processos produtivos (incluindo a adoção de uma arquitetura modular do produto e de métodos de produção como o *Kanban* e o *just-in-time*), a participação maior dos fornecedores no *design*, execução e montagem dos veículos, e a transferência, para os fornecedores, da produção de componentes e sistemas maiores automotivos, bem como a estruturação de uma rede de fornecedores baseada na segmentação das relações de subcontratação dentro da rede (com for-

7 Para uma análise histórica da indústria automobilística brasileira, veja Arbix e Zilbovicius (1997). Para uma análise da evolução recente do setor automotivo brasileiro, veja Laplane e Sarti (1997).

necedores de “primeira linha” sendo diferenciados de fornecedores de “segunda linha”). (Britto, *apud* Kupfer e Hasenclever, 2002, p. 368-371).

A rede global de subcontratação resulta numa reconfiguração na organização da empresa contratante (no caso da rede automotiva, a montadora dos veículos). Esta se concentrará nas atividades mais “nobres”, associadas a um maior conteúdo intelectual (tal como P&D, controle de qualidade, *marketing* e a gestão das relações dentro da rede), tal como a empresa-rede de Chesnais. Já a empresa contratada (no caso da rede automotiva, a fornecedora de peças) também se reorganiza significativamente, modificando sua capacidade produtiva para se adequar à nova relação com os contratantes, melhorando seus processos produtivos em patamares maiores de eficiência, por exemplo. Além disso, os novos processos de co-desenvolvimento de produtos requerem a integração da capacidade de inovação dentro da rede, tendo as empresas contratantes e contratadas que se ajustar e dividir tarefas entre si para atingir tal objetivo.

Ao contrário da empresa-rede de Chesnais, a rede global de subcontratação não descentraliza sua produção em direção a países com mão-de-obra barata para se beneficiar dos baixos salários (embora ela vá também produzir em alguns destes países); a rede se estende a estes países para suprir a demanda e competir nestes mercados, constituindo redes regionais de produção, que na maioria dos casos estão interligadas à rede principal da matriz das ET contratantes e contratadas. Tal qual a empresa-rede de Chesnais, a rede global de subcontratação externaliza a maior parte das funções consideradas não estratégicas pela ET contratante (como a produção de peças e sistemas automotivos, por exemplo) e retém o controle sobre as funções estratégicas.

Diferentemente da rede global de Borrus e Zysman, a competição no setor automotivo continua sendo no mercado do produto final, principalmente no *marketing* e na inovação e avanço técnico deste. Assim, a ET contratante retém o controle dos padrões no setor, agrega a maior parte do valor na cadeia, se apodera dos lucros extraordinários nesta cadeia; as empresas contratadas podem ser também ETs, mas a ET contratante mantém a coordenação da rede.

Além disso, a hierarquização das relações de subcontratação dentro da rede (em níveis diferentes de fornecedores de “primeira linha” e de “segunda linha”) mencionada anteriormente implica relações diferenciadas da empresa contratante com as empresas contratadas dentro de cada nível. Enquanto as relações de uma montadora de automóveis são de cooperação com as empresas de primeira linha, as relações da montadora com as empresas de segunda linha são mercantis, sendo que a competição entre estas empresas se dá basicamente em preço final. Note também que a hierarquização é uma “barreira à entrada”, pois o acesso às relações diferenciadas com a empresa contratante é limitado apenas às empresas de primeira linha, sendo este acesso vetado às empresas de segunda linha.

Finalmente, tal qual a rede de produção transnacional de Borrus e Zysman, a rede global de subcontratação resulta da divisão do trabalho e especialização cada vez maior, que permite que segmentos complexos de produção (como um “chassis rolante”, por exemplo) tornem-se *commodities*, permitindo que a firma contratante poupe capital e tenha uma flexibilidade maior na produção.

4 CONCLUSÃO

O processo de internacionalização da produção seguiu uma dinâmica que evoluía conforme as contingências com que a grande empresa se deparava ao longo dos anos (redução dos custos, necessidade de novos mercados etc). Neste trabalho mapeamos as principais explicações para a internacionalização da produção, bem como a evolução destas explicações ao longo do tempo. Nas duas

seções anteriores buscamos classificar as tentativas de explicar a produção internacional em duas categorias principais: as teorias explicativas da gênese da empresa transnacional e os motivos que levaram esta a buscar os mercados externos; e as teorias que buscam explicar a evolução mais recente da formação de redes de empresas em torno de uma ou várias empresas transnacionais. Vimos que na primeira categoria há duas vertentes principais: o Paradigma de Dunning e a explicação do *Mainstream*. Na segunda categoria há pelo menos três explicações para as redes globais de produção, a saber: a empresa-rede, a rede transnacional de produção e a rede global de subcontratação. Note-se, entretanto, que vários setores produtivos, e a internacionalização destes, são marcados por especificidades inerentes à atividade e que, portanto, não se encaixam em “regras” gerais de entendimento das razões que conduzem ao processo de internacionalização da produção.

Após discorrermos sobre as mais variadas visões do processo, parece que um ponto importante a acentuar ainda mais o processo de globalização da produção foram as possibilidades abertas pelas novas tecnologias da informação, as quais viabilizaram uma forte redução nos custos de transação e a terceirização de algumas atividades por parte da grande empresa, o que permitiu que esta gerenciasse uma rede de produção criada em sua órbita.

Além disso, uma pré-condição fundamental para todo o processo descrito neste trabalho foi o fato de o capitalismo encontrar-se numa fase de forte concentração empresarial, que concede às maiores e mais dinâmicas empresas um poder de mercado que lhes permite imprimir o padrão de organização da produção que lhes for mais rentável.

BIBLIOGRAFIA

- Aliber, R. Z. A theory of direct foreign investment. In: Kindleberger, C. P. (ed.), *The international corporation: a symposium*. Cambridge, EUA: The MIT Press, 1970.
- Arbix, G.; Zilbovicius, M. *De JK a FHC: a reinvenção dos carros*. São Paulo: Scritta, 1997.
- Bhagwati, J.; Brecher, R.; Dinopoulos, E.; Srinivasan, T. Quid pro quo foreign investment and welfare: a political economy-theoretical model. *Journal of Development Economics*, n. 27, p. 127-138, 1987.
- Borras, M.; Zysman, J. Wintelism and the changing terms of global competition: prototype of the future? In: *BRIE Working Paper 96B*, p. 105-120, Maio/Junho 1996.
- Buckley, P. J.; Casson, M. C. *The future of of the multinational enterprise*. Londres, Reino Unido: Macmillan, 1976.
- Cantwell, J. The changing form of multinational enterprise expansion in the twentieth century. In: Teichova, A.; Levy-Leboyer, M.; Nussbaum, H. (eds.), *Historical studies in international corporate business*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press, 1989.
- _____. A survey of theories of international production. In: Pitelis, C.; Sugden, R. (eds.), *The nature of transnational firms*. Londres, Reino Unido: Routledge, 1991.
- Cantwell, J.; Tolentino, P. E. E. Technological accumulation and Third World multinationals. *Annual Meeting of the European Business Association*, Dezembro 1987.
- Chesnais, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- Dunning, J. H. Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach. In: Black, J.; Dunning, J. H. (eds.), *International capital movements*. Londres, Reino Unido: Macmillan, 1982.
- _____. The investment development cycle and Third World multinationals. In: Khan, K. M. (ed.), *Multinationals of the south: new actors in the international economy*. Londres, Reino Unido: Pinter, 1986.

- _____ The eclectic paradigm of international production: an update and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, v. 19, n. 1, 1988.
- Gonçalves, R.; Baumann, R.; Prado, L. C. D.; Canuto, O. *A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- Graham, E. M. Intra-industry direct investment, market structure, firm rivalry and technological performance. In: Erdilek, A. (ed.), *Multinationals as mutual invaders: intra-industry direct foreign investment*. Londres, Reino Unido: Croom Helm, 1985.
- Hymer, S. *The international operations of national firms: a study of direct foreign investment*. 1960. Tese (Doutorado), MIT, Cambridge, EUA.
- Kojima, K. *Direct foreign investment: a Japanese model of multinational business operations*. Londres, Reino Unido: Croom Helm, 1978.
- Kupfer, D.; Hasenclever, L. (orgs.) *Economia industrial*. Rio de Janeiro: Campus, 2002.
- Laplane, M.; Sarti, F. The restructuring of the Brazilian automobile industry in the nineties. *Actes du GERPISA*, n. 20, p. 31-48, Maio 1997.
- Vernon, R. International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, v. 80, n. 2, 1966.
- _____ *Sovereignty at bay*. Harmondsworth, EUA: Penguin, 1971.
- Williamson, O. E. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. Nova York, EUA: Free Press, 1975.
- Wong, K. *International trade in goods and factor mobility*. Cambridge, EUA: The MIT Press, 1995.