

Cadeias Globais: Observações Preliminares

1. **O QUE É:** uma taxonomia e um método de análise e não uma política/ou instrumentos de política industrial.
2. **O FOCO DA ANÁLISE:** como as empresas se inserem no comércio internacional, em termos de *GOVERNANÇA* e em termos de *APERFEIÇOAMENTO (UPGRADING)*.
3. **METODOLOGIA:**
 - a) Ênfase na Empresa: operacional, gestão e evolução da Empresa
 - b) Análise de longo prazo:
 - Dificuldade: Perpassa diferentes períodos históricos.
4. **ANÁLISE MULTIDIMENSIONAL:** Descrição das funções operacionais, oferta de trabalho, tecnologias, padrões e normas técnicas, regulações, produtos, processos, características dos mercados e geográficas, e custos de transação.

Definição e Caracterização

Uma cadeia de valor representa todas os segmentos do processo de interação de insumos e produtos intermediários pelo qual um produto ou serviço passa desde a sua concepção inicial até chegar ao consumidor.

Os principais segmentos variam de acordo com a indústria, porém de forma geral englobam: pesquisa e "design", insumos, produção, distribuição, marketing e canais de vendas, e em alguns casos reciclagem.

Identifica os tipos de empresas e suas características envolvidas na cadeia de valor e na respectiva indústria: estrangeira ou nacional; estatal ou privada; grande, media ou pequena.

Geograficamente a cadeia pode ser local, regional, nacional e global, Identifica as interações entre as empresas da cadeia e a sua dinâmica evolutiva.

Identifica uma empresa líder no relacionamento da cadeia.

(Gereffi & Stark, 2011)

Tipos de Cadeias Globais: Governança

- Inicialmente a governança era descrita como:
 - a) **comprador liderada (buyer - driven)**; Ex: Wall Mart, Nike, Gap)
 - b) **produtor liderada (producer-driven)**; Ex: Indústria automobilística, computadores, celulares.
- Posteriormente uma tipologia de cinco tipos de estrutura da cadeias foi identificada:
- **Mercados, modular, relacional, cativa e hierárquica**
- A racionalidade do modelo é determinado por três variáveis : a complexidade das informações que fluem entre os agentes da cadeia; a possibilidade e dificuldade das informações serem codificadas e o nível de competência dos ofertantes.
(Gereffi, 1994, Frederick & Gereffi, 2009)

Mercados:

Transações requerem poucas informações e cooperação entre as partes. Custo de trocar de fornecedor/comprador é baixo. O mecanismo de governança básico é o preço.

Modular:

Transações mais complexas que no mercado pois envolvem fluxos de informações entre as partes para a sua consecução.

Ocorrem quando informações complexas podem ser facilmente codificadas e transmitidas.

Fornecedores produzem de acordo com as especificações do cliente e são plenamente responsáveis pela produção, com processos de produção com equipamentos genéricos, que podem servir para vários clientes.

O custo de trocar de fornecedor/comprador é baixo.

Informações e padrões de informação são fundamentais para o funcionamento do modelo.

Relacional:

Ocorrem quando a transação entre compradores e vendedores baseia-se num conjunto de informações que não são facilmente transmitíveis ou apreensíveis.

O resultado é que as partes estão em frequente interação quanto às informações necessárias à produção.

Transações relacionais levam tempo para serem estabelecidas, e portanto implicam em custos significativos para mudar de fornecedor/ comprador. Requerem confiança, lealdade e empenho de ambas as partes, inclusive da empresa líder.

Geralmente as transações envolvem produtos diferenciados, com qualidade ou características definidas, ou com origem geográfica específica.

Ex: Petrobras e seus fornecedores.

Cativo:

Produtores são dependentes de um ou poucos compradores, onde estes têm um grande poder e controle sobre a interação. Forte assimetria de poder em favor do comprador.

Competência da firma líder é nos outros segmentos e não na produção.

Influência e melhorias induzidas pela empresa líder nas capacidades produtivas melhoram a eficiência/custos da produção **sem ameaçar a base competitiva da firma líder.**

Questões éticas podem emergir devido a forte assimetria de poder.

Ex: Nike.

Hierarquico:

Cadeias caracterizadas por integração vertical e/ou controle gerencial, intrafirma na firma líder.

Geralmente ocorre quando especificações dos produtos são difíceis de serem codificadas, transmitidas e controladas, ou ainda quando empresas ofertantes com qualificações são difíceis de serem encontradas.

É ainda uma das mais importantes formas de integração na economia global:
subsidiárias da empresa matriz.

CADEIAS DE VALOR: APERFEIÇOAMENTO (UPGRADE)

Numa perspectiva dinâmica, evolutiva, o aperfeiçoamento das capacidades das firmas pode assumir diferentes papéis na produção e na exportação:

- *Montagem simples baseada em insumos importados (zonas de exportação)*
- **(OEM) ORIGINAL EQUIPMENT MANUFACTURING:** *Produção do Equipamento Original (aumento do grau de verticalização na produção de produto já montado, ou conhecido)*
- **(OBM) ORIGINAL BRAND MANUFACTURING:** *Produção de marca original (produto semelhante com marca própria)*
- **(ODM) ORIGINAL DESIGN MANUFACTURING:** *Produção com "design" original.*
(Gereffi, 1999, p. 51).

PORQUE "CADEIAS GLOBAIS?"

Permitiria uma inserção ampliada e mais eficiente das nossas exportações no comércio global.

Induz a racionalidade de políticas específicas por setor e empresas (contrapondo-se as políticas horizontais).

A economia brasileira, no seu processo de industrialização já está inserida no comércio global, e portanto para mudar o perfil de inserção de suas empresas serão precisas políticas específicas por setor e por tipo de empresas (em contraponto a políticas horizontais).

No caso das subsidiárias, que controlam os setores tecnologicamente mais dinâmicos, no formato hierárquico, será necessário uma renegociação do papel das subsidiárias.

O "conteúdo nacional" é o contraponto da ideia das cadeias globais, pois impõe uma lógica extra-empresa nas decisões "racionais" da empresa de onde produzir.

Objetivo claro das políticas: necessário para articular os instrumentos necessários. Os instrumentos são os tradicionais.
Ex: Zona Franca de Manaus.

Racionalidade baseada no fluxo de conhecimentos e facilidade/possibilidade de transferência e absorção de conhecimento.

Ignora condições históricas e políticas que permitiram diferentes formas de inserção das empresas no comércio internacional: Taiwan, Coréia e Japão.

Novas regras, mais rígidas sobre a transferência de tecnologia (TRIPS) e sobre políticas comerciais (OMC).

Facilidade para fortalecer as inovações com a transferência de tecnologia intra-cadeia de valor.

“It is obviously false that entering global value chains – by itself – will lead to innovation and better industrial performance in developing countries. This is not a mechanistic and risk less process, and local firms need to invest in learning and building technological capabilities to effectively innovate”.

(Nelson, Richard; 2000).

Bibliografia

- **Frederick, Stacey and Gary Gereffi. (2009).** Value Chain Governance: USAID.
http://www.microlinks.org/ev.php?ID=35948_201&ID2=DO_TOPIC.
- **Gereffi, Gary. (1994).** The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. In G. Gereffi & M. Korzeniewicz (Eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism* (pp. 95-122): Praeger Publishers.
- **Gary Gereffi & Karina Fernandez-Stark; *Global Value Chain Analysis: A Primer*; (2011, may)** Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC) Duke University.
- **Gereffi, Gary, John Humphrey and Timothy Sturgeon. (2005).** "The Governance of Global Value Chains." *Review of International Political Economy*. 78-104.
- **Gereffi, Gary(1999).** "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain." *Journal of International Economics*, 48(1): 37-70.