



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

MARTA CRISTIANE TIMÓTEO ROSSI

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**POR UMA NOVA ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL:
ALIANÇAS ESTRATÉGICAS ENTRE REDES PRODUTIVAS GLOBAIS E OS
CLUSTERS REGIONAIS**

**SALVADOR
2008**

MARTA CRISTIANE TIMÓTEO ROSSI

**POR UMA NOVA ESTRATEGIA DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL:
ALIANÇAS ESTRATÉGICAS ENTRE REDES PRODUTIVAS GLOBAIS E OS
CLUSTERS REGIONAIS**

**Versão final do trabalho de conclusão do curso de
graduação em ciências econômicas da Universidade Federal
da Bahia a ser apresentado como requisito final à obtenção
do grau de bacharel em ciências econômicas.**

Orientador: Prof. Ihering Guedes Alcoforado.

**SALVADOR
2008**

Ficha catalográfica elaborada por Valdinea Veloso CRB5-1091

Rossi, Marta Cristiane Timóteo

R831 Por uma nova estratégia de desenvolvimento regional: alianças estratégicas entre redes produtivas globais e os clusters regionais / Marta Cristiane Timóteo Rossi. __ Salvador, 2008.

59 f. : il.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Ciências Econômicas) Universidade Federal da Bahia, Faculdade de Ciências Econômicas , 2008.

Orientador: Profº. Ihering Guedes Alcoforado de Carvalho

I. Política industrial - Setor automotivo I.Carvalho, Ihering Guedes Alcoforado de II.Título

CDD – 338.0981

MARTA CRISTIANE TIMÓTEO ROSSI

POR UMA NOVA ESTRATEGIA DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL:
ALIANÇAS ESTRATÉGICAS ENTRE REDES PRODUTIVAS GLOBAIS E OS
CLUSTERS REGIONAIS

Aprovada em: julho de 2008

Orientador: _____

Prof. Ihering Guedes Alcoforado

Faculdade de Economia da UFBA

Lívio Wanderley

Prof. Da Faculdade de Economia

da UFBA

Guilherme Furtado

Prof. Da Faculdade de Economia da

UFBA

RESUMO

A política industrial vem passando por novos desafios a partir da reestruturação produtiva e territorial, tendo como referencia não só as grandes organizações que comandam as redes globais, mas também as pequenas organizações que buscam sobreviver em ambientes favoráveis aos negócios. As primeiras passam por uma mudança em suas estruturas produtivas, apoiadas na desverticalização produtiva e em uma maior espacialização geográfica através da formação das redes produtivas globais, que explora as vantagens locacionais em geral, e dos clusters em particular. Estas firmas adotam uma estratégia produtiva combinando produção local e importações, aproveitando-se para isso da liberalização comercial, da redução dos custos de transportes. Dessa forma, o presente trabalho busca apreender essa nova realidade polarizada pelas redes de produção global e pelos clusters

Palavras chaves: Redes Produtivas Globais. Clusters. Projeto Amazon.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	6
2	METODOLOGIA	10
2.1	MÉTODO E TÉCNICA DE PESQUISA NA COLETA DE DADOS DA PESQUISA EXPLORATÓRIA	10
2.2	PESQUISA BIBLIOGRÁFICA	11
3	3 A ESPACIALIZAÇÃO E A DESINTEGRAÇÃO DAS ATIVIDADES DA PLANTA E DA FIRMA	14
3.1	AS ABORDAGENS DA ESPACIALIZAÇÃO DAS ATIVIDADES DA PLANTA E DA FIRMA (DISPERSÃO DAS ATIVIDADES DA PLANTA E CONCENTRAÇÃO DAS ATIVIDADES DA FIRMA)	14
3.1.1	A política de substituição de importações como fundamento ao ciclo de Vernon	18
3.1.2	A espacialização da produção em massa integrada	19
3.1.2.1	Os custos de transação para a grande empresa verticalizada	20
3.2	AS ABORDAGENS DA DESINTEGRAÇÃO DAS ATIVIDADES DA PLANTA E DA FIRMA: DA PRODUÇÃO ENXUTA DESINTEGRADA À PRODUÇÃO MODULAR	21
3.2.1	As cadeias produtivas globais e as redes de produção globais	23
4	ABORDAGENS	29
4.1	ABORDAGEM ENDÓGENA	29
4.1.1	Clusters e distritos industriais	30
4.1.2	Clusters e Distritos Industriais: Formulação de novas políticas de desenvolvimento regional	32
4.2	ABORDAGEM EXÓGENA	34
4.2.1	A partir do local no global para o local e o global	35
4.2.2	A fragmentação da produção e a modularidade	36
4.2.3	Redes de produção global e o papel da logística e dos transportes	39
4.2.4	Governança nas redes de produção global	41
4.2.4.1	Normas e padrões nas redes de produção globalizadas	43
4.2.5	Vantagens regionais, a rede de produção global e as economias de valor	45
5	O setor automotivo como emblemático das redes de produção globalizadas	48
5.1	A EXPERIÊNCIA DO PROJETO AMAZON	48
6	CONCLUSÃO	53
	REFERÊNCIAS	56

1 INTRODUÇÃO

A globalização traz como consequência o crescente aumento da competitividade e da vulnerabilidade dos investimentos, apontando para dois movimentos: O primeiro seria a mudança nas estruturas produtivas das grandes organizações industriais. E o segundo, a formação dos clusters no sentido de otimizar os recursos locais. Neste processo as grandes empresas vêm passando por uma alteração estrutural na produção, apoiadas na desverticalização produtiva e em uma maior espacialização geográfica através da formação das redes produtivas globais, que explora, de um lado, as vantagens locacionais em geral, e dos clusters em particular e, do outro lado, a flexibilidade do arranjo produtivo ao longo das redes que tem nos clusters alguns dos seus elos. Estas firmas-redes adotam uma estratégia produtiva combinando produção local e importações, aproveitando-se para isso da liberalização comercial, da redução dos custos de transportes e dos diferenciais de custos entre as economias de uma determinada região, avançando no sentido do estabelecimento da que já foi chamada de "nova competição". (BEST, 2001)

As redes de produção globais e os clusters são guiados pela intensificação da competição e pela ampliação dos mercados, em ambos os casos os ganhos de competitividade podem ocorrer por meio da redução de custos, pela diferenciação qualitativa ou pela capacidade das firmas em responder de forma ágil às mudanças nas exigências dos mercados, embora ambas as formas de organização apresentem competências distintas na estruturação de sua estratégia competitiva. Destacando-se um aspecto que se relaciona com o aumento de competitividade e confere singularidade aos clusters que é a presença de práticas de concorrência combinada com práticas de cooperação sendo estabelecidas num determinado território, enquanto que nas redes este procedimento é estabelecido entre os territórios.

A convergência destas duas estratégias é representada de forma emblemática por algumas das grandes empresas industriais globalizadas, como é o caso da automobilística, e que se mostra de forma mais transparente quando analisada pela ótica dos investimentos diretos do exterior. Num primeiro momento, a internacionalização da produção via investimento direto estrangeiro se explicava em função da cronologia do ciclo de vida do produto, de maneira que quando o produto atingia a fase madura ou de padronização, crescia a importância relativa dos fatores de capital e mão-de-obra ligada a produção, declinando o fator tecnologia, deslocando a vantagem locacional do centro para a periferia. Sendo que neste momento os

países menos desenvolvidos passavam a oferecer vantagens competitivas para a localização da produção de certas categorias de produtos.

Com o atual cenário produtivo e tecnológico não mais se sustenta a hipótese de que o produto deva atingir um estágio avançado do seu desenvolvimento, para , só então, internacionalizar a produção e a tecnologia. Isto porque, com o surgimento das redes produtivas globais as diversas etapas da produção passam a ser levadas à diversos países, sendo guiadas pelas vantagens de custos de etapas do processos possíveis de ser assumida pelas diversas economias nacionais. Sendo assim, com essa nova lógica o ciclo de vida do produto tende a ser encurtado e sua lógica produtiva passa a se expressar por meio de decisões formuladas tendo em consideração uma escala global de produção e de consumo. Por essa razão, a própria expansão internacional dos investimentos produtivos segue uma nova ordem, que implica um menor compromisso dos IDE com a região para onde se orientam. E, em função desse menor compromisso com as regiões, as regiões passam a disputar o privilégio de localizar os elos da rede, por meio de políticas que resultem numa maior vantagem competitiva para localizar um determinado elo da cadeia. Esta vantagem pode ser trabalhada por meio de política de incentivo dos clusters dedicados a um elo da cadeia, mas sempre tendo em mente que as empresas que comandam as redes globais passam a exercer maior poder sobre o desempenho das cadeias produtivas em que se inserem, de forma a impor os padrões técnicos e exigências institucionais que funcionam como critério de inclusão ou exclusão dos diferentes elos envolvidos no processo. O que leva a produção de novos efeitos a montante e a jusante¹, que devem ser considerados no desenho das políticas. E, para tanto se chamará a atenção dos formuladores de políticas para a necessidade de evitar cair nas armadilhas da política regional apoiadas nas rotinas e ter sempre em mente as tendências globais que informam os novos processos.

Em função do exposto acima, este trabalho trata da compreensão do objeto da política industrial em geral e da política automotiva em particular, no contexto do capitalismo

¹ Sendo assim, o presente trabalho discutirá como atuam as grandes empresas internacionais do setor automotivo, mais especificamente a Ford e o papel delas dentro da perspectiva da cadeia de valor global. Onde esta empresa tem aprofundado o processo de terceirização e desintegração espacial de componentes em relação aos fornecedores, com vistas a reduzir seus custos. Resultando no modelo de produção modular seqüenciada que tem os fornecedores instalados diretamente na linha de montagem, mas com sua planta necessariamente na mesma localidade.

contemporâneo. Destaca-se que a política industrial regional utilizada, atualmente, ainda adota uma lógica endógena, não atentando que muitas vezes a exógena que é a que determina a eficiência e competitividade da produção e, por isto deve ser relevada na formulação da política.. Atenta a esta problemática, aborda-se neste trabalho uma nova ótica de desenvolvimento produtivo, incorporando reflexões relacionadas principalmente: à internacionalização das cadeias produtivas; à mudança de estratégia de expansão internacional das multinacionais; às novas estratégias territoriais das grandes empresas; e aos novos processos produtivos no âmbito de cadeias internacionalizadas. Dessa forma, coloca-se como problema o estabelecimento de um ambiente institucional que permita a conexão dos espaços regionais e de seus clusters nas redes de produção globalizada, de forma a potencializar simultaneamente os recursos específicos dos espaços locais e das redes globais.

O objetivo do presente trabalho é, num nível mais geral, fornecer subsídios para que se possa traçar os contornos de um framework que apóie a formulação de uma política focada na ampliação das condições de possibilidades de conexões das economias regionais, apreendida através de setores produtivos em geral e dos clusters em particular, com as redes produtivas globais pertinentes, de forma a potencializar os recursos locais, na medida em que eles passam a atender toda uma cadeia internacionalizada, de forma rápida e flexível se adequando as novas exigências do mercado globalizado. E, num nível mais específico é fornecer subsídios, não só ao aperfeiçoamento das políticas focadas neste setor, mas também ao aperfeiçoamento da política de incentivo a localização na Bahia, das indústrias em geral, e das articuladas em redes em particular, por meio de uma melhor compreensão do objeto destas políticas.

Com este propósito o trabalho consta desta introdução, da metodologia, mais três partes e uma conclusão.

Na metodologia procura-se delimitar tanto o marco espacial como o temporal do presente trabalho. Sendo a referência espacial as redes de produção global. E a referência temporal dividida em duas escalas; a de sua origem, ocorrendo através dos responsáveis por promover o evento, no caso o governo, os fornecedores e a própria Ford. E a de seu impacto, oriunda da aplicabilidade do evento dentro de um espaço e de um tempo, onde as principais interferências são dos aspectos geográficos, econômicos e políticos na região delimitada. No tópico 2.1 coloca-se como método trabalhado a pesquisa exploratória, onde a revisão da literatura sobre o fenômeno estudado abrange diversos níveis e perspectivas de análise para a

compreensão do próprio tema. Divide-se o estudo em etapas distintas, procurando determinar relações existentes entre elas, que no final são reconstituídas, não perdendo a lógica do pensamento base. Além disso, utilizou-se o estudo de caso para análise da instalação da Ford na Bahia. Por fim, dentro do ponto 2.2 aponta-se o levantamento bibliográfico para fundamentar o estudo exploratório utilizado

Na primeira parte, busca-se uma compreensão da dinâmica institucional, organizacional e locacional do setor automotivo, por meio de uma recuperação das abordagens clássicas acerca da desintegração organizacional e da espacialização das atividades das plantas e das firmas, através dos arranjos institucionais. Inicialmente, no ponto 3.1 trata-se do ciclo de vida do produto para mostrar a explicação clássica da evolução. Na fase inicial dessa evolução, mostra-se as atividades concentradas espacialmente, no país de origem, voltadas para o atendimento tanto do mercado interno, como do mercado externo (por meio da exportação do produto). Destaca-se que com o aumento da demanda, tende a padronização do produto (produção em massa) nos países desenvolvidos, facilitando a transferência da produção para outros países, sendo que a parte de criação e desenvolvimento do produto ficaria sobre o controle da empresa matriz. Em seguida, no item 3.2 tem-se a desintegração da cadeia produtiva interna a planta, ou seja, a desintegração ocorrendo ao longo da própria firma, parte controlada inicialmente pela matriz. Sendo assim, a parte de criação do produto passa também, a ficar dispersa entre as diversas filiais e coligadas, apesar de existir uma concentração das mesmas dentro dos países desenvolvidos. Ainda, como subitem deste tópico (3.2.1) trabalha-se com os conceitos de cadeias produtivas globais e redes de produção global, diferenciando-os e mostrando que as transformações aludidas acima avançam no sentido de delinear um processo produtivo que de integrado organizacional e espacialmente passa a ser desintegrado organizacional e espacialmente.

.Na segunda parte trata-se do referencial teórico, a partir do qual se propõe a fundamentação do *framework* analítico da nova espacialidade. Na terceira parte, trata-se do caso do setor automotivo. Inicialmente, chama-se atenção que as estruturas organizacionais e territoriais que dão suportes as empresas automobilísticas representam de forma emblemática este processo que recorre a produção modular como forma de diminuir os riscos e os custos de produção teorizado na parte da experiência do PROJETO AMAZON NA BAHIA.

Na conclusão se propõe sua aplicação na análise do processo tal como manifesto na Bahia, tendo como pano de fundo a divisão entre as abordagens endógenas e as abordagens exógenas.

2 METODOLOGIA

O objetivo principal da metodologia é o de utilizar práticas de pesquisa e estudos que sejam capazes de guiar a investigação para a realidade e conseqüentemente apresentar veracidade, pois a ciência tem como seu papel principal a pesquisa e para isso utiliza a metodologia como um dos instrumentos capazes de adquirir conhecimento (HENRIQUES; MEDEIROS, 2001, p.21-23).

Antes de identificar os métodos, processos e técnicas para o estudo, houve a necessidade de definir tanto o marco espacial como temporal. O presente trabalho tem como referência espacial a rede de produção global automotiva, embora se detenha ao adentrar na análise empírica ao embrião de cluster automotivo articulado em torno do Projeto Amazon - Ford na Bahia, tendo contribuir com a reflexão que se faz em torno da possibilidade de desenvolvimento regional com chegada da mesma em Camaçari.

Além da delimitação espacial foi necessário fazer também a delimitação temporal. Afinal, todo e qualquer evento ao ser analisado deve observar 2 (duas) escalas: a de sua origem e a do seu impacto. A primeira ocorre de acordo com as variáveis que foram responsáveis em promover o evento, sendo assim sua maior influencia é dos atores representados aqui pelo governo local, pelas empresas locais, pelos fornecedores e pela Ford (empresa multinacional inserida em uma lógica de cadeia de valor global). Já a segunda é oriunda da aplicabilidade do evento dentro de um espaço e de um tempo, neste caso a principal interferência são dos aspectos geográficos, econômicos e políticos na região delimitada. Afinal, um evento para ocorrer deve ter uma ordem temporal, pois são formados devido à sucessão e os emaranhados de vários eventos dentro de um tempo e de um espaço específico.

2.1 MÉTODO E TÉCNICA DE PESQUISA NA COLETA DE DADOS DA PESQUISA EXPLORATÓRIA

Na pesquisa exploratória estuda-se um fenômeno atual, ainda pouco examinado entre as comunidades. As investigações desta natureza objetivam aproximar o pesquisador do fenômeno para que este familiarizar-se com as características e peculiaridades do tema a ser

explorado, para assim desvendar obtendo percepções, idéias desconhecidas e inovadoras sobre os mesmos. Subsídios que servirão para descrever os elementos e situações do tema explorado de forma mais precisa. A análise de caráter exploratória de acordo com Richardson (1999, p.17) visa descobrir as semelhanças entre fenômenos, “os pressupostos teóricos não estão claros, ou são difíceis de encontrar. Nessa situação, faz-se uma pesquisa não apenas para conhecer o tipo de relação existente, mas, sobretudo para determinar a existência de relação.”

Devido a este contexto, a revisão da literatura sobre o fenômeno estudado abrange diversos níveis e perspectivas de análise para a compreensão do tema. Para isto, o pesquisador baseado na experiência adquirida na interação com o objeto de estudo busca suporte teórico, muitas vezes multilíngüe, em periódicos, anais, artigos e textos também em meios eletrônicos, já que a atualidade é uma forte característica da Internet. Para fazer uma síntese e reflexão de forma mais assertiva sobre o tema em foco, resultante das ligações entre as partes sondadas e decompostas na análise, muitas vezes o estudo é dividido em etapas distintas, procurando determinar relações existentes entre elas, que no final são reconstituídas, não perdendo a lógica estrutural do pensamento base.

Além disso, utilizou-se o estudo de caso como estratégia adotada para examinar a instalação da Ford na Bahia. O estudo de caso segundo Yin, é uma estratégia escolhida ao se examinarem acontecimentos contemporâneos, sendo utilizado quando não se pode manipular acontecimentos relevantes. Sendo que, o estudo de caso possui a capacidade de lidar com uma ampla variedade de evidências, documentos, artefatos, entrevistas e observações.

2.2 PESQUISA BIBLIOGRÁFICA

Para Gil (2002, p.61) o levantamento bibliográfico preliminar pode ser entendido como estudo exploratório, já que propicia ao investigador um conhecimento geral sobre o assunto e conseqüentemente com a área de estudo, bem como a delimitação da mesma, além da pesquisa bibliográfica ser desenvolvida com base em material elaborado.

Utilizou-se o levantamento bibliográfico e a seleção do material a base de dados existentes na área, livros, publicações, periódicos, impressos diversos relacionados com o assunto. Após o

levantamento bibliográfico foi feito a documentação e o registro das informações relacionadas ao tema-problema, para identificar e efetuar uma reunião sistemática dos materiais impressos.

Assim, Gil (2002), Lakatos (1999) e Flexor (2006) concordam que a pesquisa bibliográfica é essencial para aprofundar o tema através do referencial teórico com o objetivo de desenvolver a pesquisa, já que utiliza dados secundários.

3 A ESPACIALIZAÇÃO E A DESINTEGRAÇÃO DAS ATIVIDADES DA PLANTA E DA FIRMA

3.1 AS ABORDAGENS DA ESPACIALIZAÇÃO DAS ATIVIDADES DA PLANTA E DA FIRMA (DISPERSÃO DAS ATIVIDADES DA PLANTA E CONCENTRAÇÃO DAS ATIVIDADES DA FIRMA)

Num primeiro momento a espacialização foi dada a partir do produto e neste âmbito um marco é o estudo de Leontief que em 1953, estudou a espacialidade da economia americana sob o ponto de vista do Teorema de Heckscher-Ohlin, quando constatou que naquele país suas relações comerciais eram estabelecidas através de mercadorias produzidas com maior intensidade de trabalho do que de capital. Em contradição com o teorema aludido, segundo o qual se esperava que os dados mostrassem um comportamento exportador de bens capital-intensivo e importador em bens trabalho-intensivo.

Esta constatação ficou conhecida como o “paradoxo de Leontief” e levou a formulação de duas explicações e políticas. Uma explicação parcial é a de que a estrutura de tarifas nos EUA tenderia a proteger indústrias que usam grandes quantidades de trabalho não qualificado, viesando as importações para produtos mais capital-intensivos, inferindo uma política orientada no sentido de incentivar os setores capital-intensivo. A outra explicação que atualmente parece ser a mais importante é a de que o teorema pecaria por ignorar um importante insumo: o capital humano.

Num segundo momento a espacialização passou a ser tratada a nível do processo produtivo como resposta as falhas dos estudos de comércio bilateral em encontrar soluções para o Paradoxo de Leontief. Neste âmbito, uma corrente de estudos que buscou distinguir etapas do desenvolvimento tecnológico pareceu ter achado uma saída para o problema. Ficou conhecida como a teoria do ciclo de vida do produto, formulada por Vernon. Segundo esta corrente, que num primeiro momento ainda fica restrita a espacialização do produto, o comércio internacional se justificaria a partir do momento em que se encontra cada produto em seu próprio ciclo de vida. Em que na etapa inicial é exportado e importado por países de acordo com suas características peculiares, sendo que nas fases subseqüentes o que passa a ser importado e exportado é o processo de produção. Essa teoria vem explicar o paradoxo,

mostrando que na primeira fase os EUA estariam exportando mais mão-de-obra, por ser a fase introdutória do produto, ou seja, a fase que se exige mão-de-obra qualificada capaz de gerar inovações, diferenciação do produto. Sendo este tipo de trabalhador, mais qualificado, existente em abundância em países desenvolvidos como os EUA, enquanto nas fases subseqüentes passariam a exportar todo o processo de produção.

A teoria do ciclo de vida do produto adota um sentido mais dinâmico à idéia clássica de vantagens comparativas de custos, sendo esta última função exclusiva da dotação de fatores. Esta percepção se baseava na fixação dos custos relativos dos fatores produtivos desconsiderando, cuja importância já estava bastante evidente: a cronologia das inovações, as economias de escala e as incertezas decorrentes da informação limitada. Vernon em seu ensaio sobre o ciclo de vida do produto explicita algumas hipóteses. Supõe que as empresas localizadas em qualquer um dos países avançados não diferem significativamente entre si, no que se refere ao acesso ao conhecimento científico requerido à criação de um novo produto, bem como à capacidade de compreensão dos seus princípios; e de que os produtores mais aptos a desenvolver novos produtos em qualquer dado mercado serão aqueles que possuam um conhecimento prévio desse mercado; com isso supõe-se que o empresário se sentirá motivado a atendê-la, investindo na geração de um novo produto, se avaliar que a renda monopólica a ele associada, compense o investimento inicial envolvido na atividade de inovação

Vernon distingue três estágios de desenvolvimento do produto: produto novo, produto em maturação e produto padronizado. Os estágios iniciais da *introdução* de um novo produto tornam-se mais complexos, em termos de decisões de investimento, visto que, os produtores se vêem defrontados com várias indefinições críticas, ainda que transitórias. Defrontam-se com condições bastante incertas no que tange à escolha dos insumos, à forma de combiná-los e à definição das especificações do produto final. Ainda nessa fase inicial, Vernon afirma que o número de produtores será relativamente pouco expressivo, ao passo que será observado um elevado o grau de diferenciação de produto entre eles, revelando um caráter assimétrico do processo inovativo. E que os novos produtos em questão se destinam a mercados consumidores de alta renda. No estágio intermediário o número de produtores aumenta, a oferta cresce e se torna mais diversificada, o que pressupõe **esforços crescentes de** diferenciação de produtos, enquanto a demanda, que também estará aumentando, se torna mais sensível ao preço. À medida que a demanda se expande, as características do produto e

do processo produtivo evoluem para um maior grau de padronização. Abrindo possibilidades técnicas para a realização de economias de escala mediante a produção em massa. Com a demanda pelo novo produto crescendo em países potencialmente competitivos na sua produção, em algum momento, a empresa detentora do monopólio da inovação terá de assumir o risco de estabelecer uma instalação produtiva fora do seu país de origem. Com o produto atingindo a fase madura ou de *padronização*, dá-se a consolidação das características básicas do produto e do mercado consumidor. A padronização do produto atinge o seu máximo, o consumo se massifica e a escala de produção é otimizada, evidenciando com isso um aprofundamento de características da fase anterior de maturação do produto. Cresce a importância relativa dos fatores capital e mão-de-obra enquanto declina a do fator tecnologia. Diminui a necessidade de trabalho ligado ao conhecimento enquanto aumenta a do trabalho diretamente ligado à produção, bem como a importância do aprimoramento da tecnologia incorporada nos equipamentos. É nesse momento que os países menos desenvolvidos podem oferecer vantagens competitivas para a localização da produção de certas categorias de produtos.

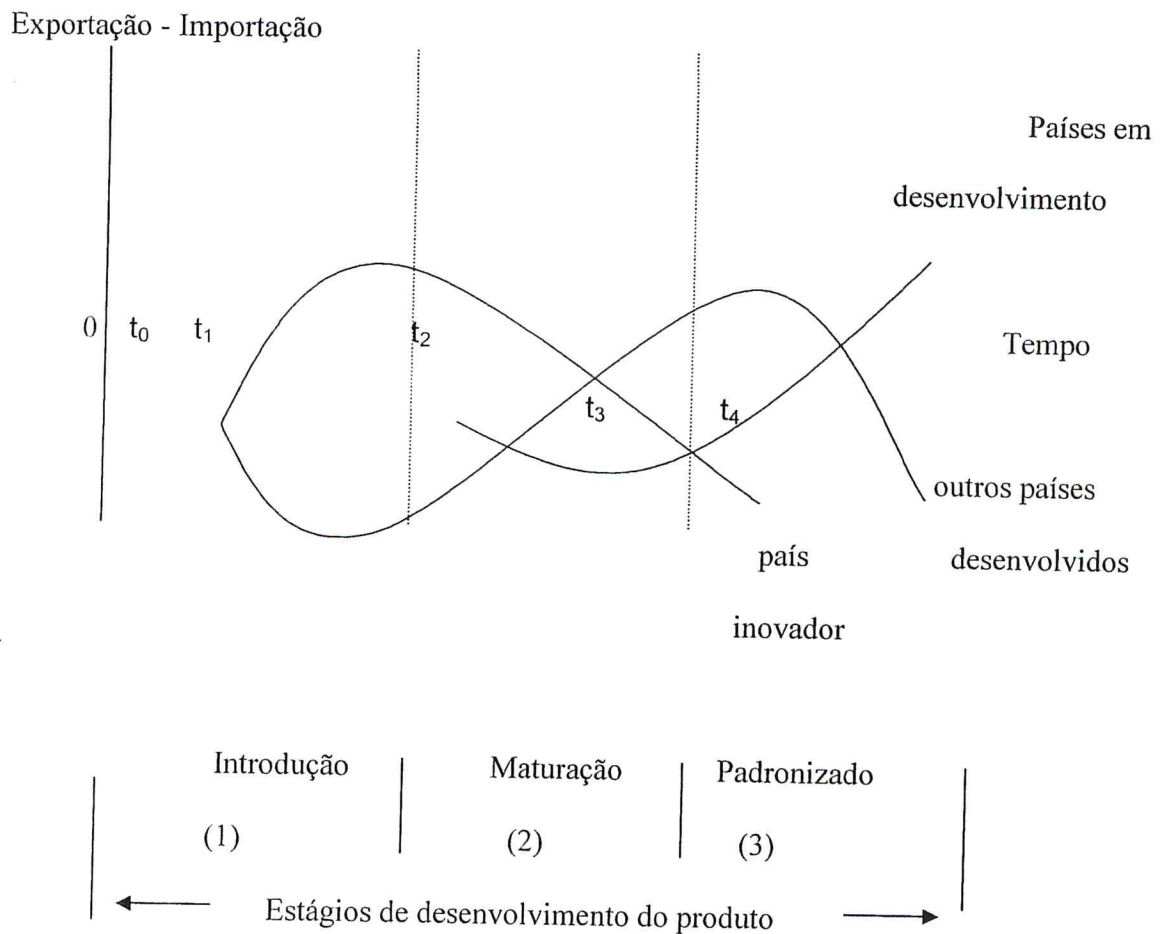


Figura 1 – Representação esquemática do mecanismo do Ciclo do Produto
 Fonte: Pessoa, Eneuton; Martins, Macilene, a partir de Vernon (1966)

Numa terceira fase, no contexto produtivo e tecnológico das indústrias automobilísticas, não mais se sustenta a hipótese de que o produto deva atingir um estágio avançado do seu desenvolvimento como condição necessária para a internacionalização da produção e da tecnologia. Sob a perspectiva da produção globalizada, o produto já nasce em maior ou menor medida internacionalizado. As diversas partes componentes de um produto e/ou as etapas produtivas correspondentes são levadas à cabo simultaneamente em diferentes países, numa estratégia de internacionalização não só da produção, mas também da criação, do desenho (design) guiada pelas vantagens de custos e oportunidades de lucros oferecidas pelas diferentes economias nacionais.

3.1.1 A Política de Substituição de Importações como fundamento ao Ciclo de Vernon

Fazendo uma comparação das políticas associadas a esse ciclo, dentro do contexto histórico, a associada à terceira fase do ciclo de Vernon seria a de substituição de importações. Esta última, adotada pelos países subdesenvolvidos, com política endógena viabilizou a política exógena dos países desenvolvidos. O modelo de substituição de importações foi delineado pela Comissão Econômica para a América Latina (Cepal), organismo da ONU criado em 1948. Segundo a Cepal, o relacionamento comercial dos países exportadores de matérias-primas com os países desenvolvidos era caracterizado pela deterioração das relações de troca, conforme constatação do economista argentino Raúl Prebisch, grande impulsionador da Cepal, que ganhara notoriedade como dirigente do Banco Central argentino na década de 1930. Em outras palavras, os preços dos produtos primários normalmente se depreciavam com relação aos dos produtos industrializados, obrigando os países latino-americanos a exportar um volume cada vez maior de bens para fazer frente às suas importações. Assim, quando fatores externos como as duas guerras mundiais e a Grande depressão prejudicavam esse relacionamento comercial que se denomina “choque adverso” ocorria o desenvolvimento “voltado para dentro”, com o avanço da industrialização.

No caso brasileiro, em especial a estratégia de crescimento por substituição de importações, ficou consagrada no Plano de Metas (1956-60), de Juscelino Kubitschek. Este plano concentrou cerca 71,3% dos seus recursos orçamentários aos setores de infra-estrutura (energético e de transportes) e 22,3%7 a setores da indústria básica. Priorizou-se o crescimento por substituição de importações, através da imposição de barreiras tarifárias e não-tarifárias, tendo a indústria automobilística como o setor dinâmico.

A implicação básica dessa ordem de coisas para a teoria do ciclo do produto é que a internacionalização da produção via investimento direto estrangeiro não mais se explica em função da cronologia do ciclo de vida do produto, o qual, aliás, tende a ser encurtado.

Sendo assim, como foi dito anteriormente, o presente trabalho discutirá como atuam as grandes empresas internacionais do setor automotivo, mais especificamente a Ford e o papel delas dentro da perspectiva da cadeia de valor global. Onde esta empresa tem aprofundado o processo de terceirização e desintegração espacial de componentes em relação aos fornecedores, com vistas a reduzir seus custos. Resultando no modelo de produção modular

seqüenciada que tem os fornecedores instalados diretamente na linha de montagem, Mas, com sua planta necessariamente na mesma localidade.

3.1.2 A Espacialização da Produção em Massa Integrada

A segunda fase do ciclo de Vernon levou a produção em massa, cujo processo de produção foi depois transferido para o terceiro mundo, de forma que ele aportou no terceiro mundo já através de grandes plantas .

Segundo Womack (1992), no final do século XIX, a produção dos primeiros veículos motorizados era, predominantemente, artesanal. A especificação das características do veículo eram dadas pelo próprio comprador. A operação das ferramentas mecânicas eram realizadas individualmente, não se efetuava a produção dentro de um sistema integrado capaz de ajustar manualmente as máquinas, as peças e o acabamento dos veículos. As partes, sendo irregulares, necessitavam de ajustamento uma a uma, circunstância que, várias vezes, levava o produto final a diferir do projeto inicial. A produção era realizada em pequena escala, com baixos volumes

Um elemento condicionante da concentração da produção automotiva em um grande centro urbano, deveu-se ao fato de que o automóvel, como produto sob encomenda, manufaturado de acordo com definições sugeridas pelo comprador, era um produto de preço unitário elevado. Assim, a fabricação artesanal requeria uma necessária aglomeração de compradores com maior poder aquisitivo (STURGEON ; FLORIDA, 1999, p. 25).

Inicialmente, as pequenas empresas produziam as peças quase que em sua totalidade, internamente. Posteriormente, a especialização começa a se desenvolver, as peças passam a ser produzidas de forma não integrada. A montagem era dirigida por um empresário que coordenava todo o processo: aquisição de peças de fornecedores, contratação de empregados e comercialização do produto. Essa mudança levou ao crescimento da produção de veículos como a especialização técnica. Somando com a posterior divisão de tarefas e a geração de economias externas chega-se ao desenvolvimento da integração vertical da indústria automobilística, foram criadas as condições que permitiram a passagem para a produção em larga escala.

Em 1908 Henry Ford obteve sucesso ao integrar as peças e componentes numa linha seqüencial de montagem. Inicia-se a transição da produção horizontal em pequena escala para a produção vertical em grande escala.

O fordismo estava relacionado às modificações no processo de produção e na organização das empresas. A linha de montagem e a padronização das medidas das peças contribuíram fundamentalmente para a introdução da produção em massa. Houve uma redução no tempo de produção e no custo de montagem do veículo, permitindo a utilização da força de trabalho pouco qualificada. Isso tudo representado pelo modelo T, construído para ser facilmente operado e mantido pelos compradores.

Quanto às modificações organizacionais, essas foram expressas pela integração da produção, representando o início do processo de produção de um automóvel de forma verticalmente integrada, com a fabricação das peças e componentes acrescida ao trabalho em linha de montagem contínua.

3.1.2.1 Os Custos de Transação para a Grande Empresa Verticalizada

A questão dos custos de transação é fundamental para entender a verticalização das empresas automobilísticas nesse período. Os homens possuem um comportamento racional mas existe a limitação cognitiva, racionalidade limitada, além de que as decisões são tomadas em um ambiente que apresenta incertezas em relação ao futuro.

Outro elemento importante é a possibilidade de que o comportamento humano apresente atitudes que possam ser classificadas como oportunistas, o que implicaria obtenção de parcela da renda não estabelecida contratualmente. O oportunismo não seria problema em situação de competição. As atitudes oportunistas, podem dificultar ou comprometer a realização de transações ou contratos, uma vez que estes podem se transformar de números grandes em números pequenos, ou seja, numa situação com poucos concorrentes. Esta mudança de grandes números para pequenos números é denominada “transformação fundamental (WILLIAMSON, 1985).

Um fator essencial para a realização das transações e para a constituição das estruturas de governança é a noção da especificidade dos ativos. Os ativos específicos são aqueles considerados de utilização restrita a determinados processos produtivos, dependendo de insumos e mão-de-obra especializada, sendo produzidos em pequenas escalas, muitas vezes atendendo a um único objetivo, com duração temporal prolongada, necessitando de investimentos elevados e altamente peculiares. A especificidade dos ativos pode ter sua origem na especificidade da localização, na especificidade física do ativo, na especificidade humana e nos ativos considerados dedicados. Outro fator preponderante das transações é sua frequência, pois o custo da constituição e manutenção de uma estrutura de governança está relacionado também com a recorrência das transações (WILLIAMSON, 1981).

A organização interna da produção, em condições de assimetria de informações, é desenvolvida a partir de uma situação em que as trocas efetuadas no mercado implicam existências de custos. O mercado apresentaria falhas na realização das transações fazendo com que uma firma que internalize sua produção ganhe vantagem em custos.

Dessa forma, as novas técnicas de produção em massa criadas por Ford, levaram a necessidade de verticalização, tendo em vista a maior frequência das operações e a maior especificidade dos ativos que passaram a ser utilizados.

3.2 AS ABORDAGENS DA DESINTEGRAÇÃO DAS ATIVIDADES DA PLANTA E DA FIRMA: DA PRODUÇÃO ENXUTA (DES) INTEGRADA À PRODUÇÃO MODULAR

A expansão internacional da produção automobilística se deu, primeiramente, devido a integração vertical, com a padronização da produção, já descrita anteriormente, buscando-se novos mercados consumidores e mão-de-obra voltada apenas para a produção. O objetivo deste item seria mostrar qual é a nova lógica locacional da indústria automotiva, destacando os custos de transporte e possíveis vantagens de economias de aglomeração e transação².

² Alguns deste são os custos de lidar com administrações estrangeiras, regulamentos e sistemas fiscais. Além disso, temos os custos de produção, tanto fixos como variáveis (custos de transporte e de tarifas) extremamente importantes para empresas cujo processo de produção é globalizado. Neste caso as importações do produto final são substituídas pelas importações de componentes.

O aumento do processo de concorrência combinado com as novas formas de produção e com as de organização e estratégia dessas empresas, se relaciona à nova forma de expansão das mesmas, internacionalmente o que resulta em um novo padrão de distribuição geográfica, com uma produção desintegrada, chegando às vezes ao extremo com a desintegração da própria criação do produto (design).

Nos anos oitenta, o elemento novo, que alterou a estrutura de mercado mundial, foi a entrada em definitivo das concorrentes japonesas, na busca dos mercados norte americano e europeu, quando ocorreu a intensificação da concorrência entre as montadoras. Surge aí o sistema just-in-time voltado para o ajustamento da oferta em relação à demanda.

O just-in-time é um conjunto de atividades projetado para atingir a produção em alto volume, utilizando estoques mínimos de matérias-primas, estoques intermediários e bens acabados. As peças chegam na estação de trabalho seguinte “justo a tempo” são concluídas e atravessam a operação rapidamente. O just-in-time está também baseado na lógica de que nada será produzido até que seja necessário (DAVIS, 2001, p. 407)

Sob o aspecto tecnológico e organizacional, as novidades observadas foram principalmente no processo produtivo, sendo incrementais as inovações de produto. Sob a influência do toyotismo, o fio condutor das mudanças foi o processo de desverticalização, através da modularidade e formação de redes de fornecimento entre montadoras e empresas produtoras de conjuntos e componentes.

A trajetória das empresas japonesas em direção ao mercado internacional iniciou-se nas décadas de 1960/70 e apresentou diferenças em relação à trajetória das empresas norte americanas e européias naquele período. Enquanto os investimentos realizados pelas empresas norte-americanas e européias eram feitos em plantas integradas verticalmente, com a produção em grande escala, os investimentos das empresas japonesas foram realizados por intermédio de plantas para montagem de veículos CKDs e em pequenas escalas. Além disso, os investimentos foram dirigidos com mais força para países da ASEAN (*Association of South East Asian Nations*), Tailândia, Indonésia, Filipinas e Malásia, onde praticamente inexistia a presença das montadoras norte-americanas e européias (STURGEON ; FLORIDA,

1999, p. 40). Ao mesmo tempo, as empresas japonesas iniciaram sua penetração no mercado norte americano por meio de exportações.

Com a transferência de atividades a terceiros e a adoção dos princípios da produção enxuta, particularmente o just-in-time, a função logística assume grande importância para o sucesso das operações. Agora, os limites do sistema de produção a ser gerenciado passam a incluir um conjunto de fornecedores, sejam domésticos ou estrangeiros. E para essas atividades surgem os operadores logísticos, empresas especializadas para atender as operações relacionadas à organização, movimentação e gestão de materiais, dentro ou fora da fábrica ficando claro que não basta atuar eficientemente dentro da empresa.

3.2.1 As Cadeias Produtivas Globais e as Redes de Produção globais

A idéia de cadeia global de valor passa a ter sentido com a globalização do processo, ou seja, quando as diferentes etapas de uma produção estão distribuídas em diversos países ou regiões: “Em outras palavras, *design*, produção e *marketing* envolvem uma cadeia de atividades distribuídas em diferentes partes do mundo” (SCHMITZ; MCCORMICK, 2002, p. 41).

É importante, antes de mais nada, fazer uma breve conceituação das cadeias de valor global e das Redes de Valor Global, já que são conceitos muito próximos exigindo uma clarificação de suas diferenças.

Segundo Sturgeon (2001), a Cadeia é uma seqüência de acontecimentos que conduzem a entrega, o consumo e a manutenção de bens e serviços. Enquanto a rede põe em evidência a natureza e a extensão da empresa, inter-relações que ligam conjuntos de empresas à maiores grupos econômicos.

	Definição	Diferenças	Outros nomes
Cadeia de Valor	Sequência de produção (levando do valor acrescentado à utilização final)	Os feixes de atividades que diversos intervenientes fazem, envolvem-se	Cadeia de commodities, cadeia de produção, cadeia de atividades
Redes de Produção	Um conjunto de relações inter-firma que ligam um grupo de empresas a uma maior unidade económica	O personagem e a extensão dos relacionamentos inter-firma	Redes de valor, fornecedores de base

Quadro 1: Cadeia de valor X Redes de Produção

Fonte: Adaptação da tabela 1 do texto: "How do we define value chains and production networks" (2001), p. 2.

A tendência à internacionalização das cadeias produtivas altera também sua lógica de governança e, portanto, de interação com o local onde essa atividade possui sua base produtiva. Conforme Schmitz e McCormick (2002, p. 42), o papel da governança em uma rede produtiva é exercido por uma "[...] firma líder que especifica o que deve ser produzido e monitora a *performance* das outras firmas". No caso de essa liderança ser exercida por uma empresa pertencente a grandes grupos internacionais, o poder local fica visivelmente enfraquecido. As decisões quanto a fornecedores, mercados, preços, utilização de insumos, dentre outras, estão submetidas aos interesses do grupo internacional, cabendo pouca margem de manobra para as demais.

As mudanças na produção e o procedimento de desverticalização resultaram da união de três processos: intensificação da concorrência entre as montadoras, reorganização produtiva e globalização da indústria automobilística mundial, com a constituição da cadeia internacional.

A desverticalização das atividades e a crescente utilização da modularidade e de outras estruturas de governança traduzem a nova e significativa característica da indústria automobilística nos anos noventa.

Pode-se afirmar que a idéia de modularidade na produção não é nova na indústria automobilística, visto que determinados módulos ou subconjuntos (motores, bancos, etc.)

chegam prontos à linha de montagem final. Algumas empresas há muito tempo praticam a modularidade em certas fases produtivas, montando subconjuntos fora da linha principal de montagem ou mesmo adquirindo determinadas partes externamente. No entanto, a mudança importante na década de 1990 a ser assinalada é sobre quem produz e quem monta o quê (SAKO; MURRAY, 1999, p.10; SALERNO, 2001, p. 93 - 94).

Sendo assim, a modularidade estaria associada à terceirização, isto é, a montadora reduz sua participação na produção de módulos e mais reorganiza a produção automotiva na redistribuição do valor na cadeia global.

O processo de desverticalização ocorrido na indústria automobilística resultou, como já foi explicitado, na constituição de diferentes estruturas de governança ou arranjos entre montadoras e fornecedores, tais como o consórcio modular, o condomínio industrial e outros. A estrutura de governança mais freqüente foi a do condomínio industrial. Segundo Salerno:

No condomínio industrial a localização dos fornecedores é controlada pela montadora, que negocia benefícios como governos locais, fornecendo o terreno e a infra-estrutura, planeja o sistema de produção conforme os módulos, definindo as operações internas, contratando os fornecedores que devem instalar-se na área do condomínio e proximidades. As relações estabelecidas e contratos têm um longo horizonte (SALERNO, 2001, p. 99-100).

Partindo da diferença entre **condomínio industrial e consórcio industrial**, pode-se perceber que as variações nas estruturas de condomínio implicam maior ou menor grau de desverticalização. Uma característica importante que diferencia as formas de condomínio industrial, e também diferencia o consórcio modular, refere-se ao maior ou menor montante do valor que a montadora tende a agregar diretamente. No modelo de condomínio industrial, a montadora se responsabiliza pela linha de montagem final, enquanto que no consórcio modular esta responsabilidade é dos fornecedores, com a montadora se responsabilizando pelo controle de qualidade do produto final.

A constituição da cadeia produtiva mundial da indústria automobilística, resultante do acirramento competitivo internacional das empresas na produção de veículos, com a crescente utilização do sistema de fornecimento modular na década de 1990, determinou a formação de um novo padrão de localização desta indústria. A desconcentração localizada possibilitou o estabelecimento de novas estratégias para o atendimento a um mercado globalizado, com uma desconcentração da produção para países selecionados e estratégicos na geopolítica dos mercados globais, principalmente os chamados “emergentes”. Segundo Guimarães:.

As novas características da indústria oligopolista mundial, com a flexibilidade resultante da descentralização de suas atividades produtivas, a amplitude mundial de seu horizonte, a escala internacional da competição oligopolista e a importância declinante de seus mercados originais, levaram à redefinição de novos critérios locais da indústria automobilística. A localização orientada por critérios de mercado, com ênfase apenas à diminuição dos custos de produção, foi substituída por critérios locais, com o objetivo de buscar concentrar alguns processos produtivos em um ou mais países, exportando a partir dessas unidades produtivas para o mercado mundial (GUIMARÃES, 1987, p. 83 - 84).

A expansão da produção mundial, com o estabelecimento de unidades produtivas em novas localizações, ocorreu em um contexto de liberalização econômica e de crescente comércio internacional. As barreiras aos fluxos de mercadorias e aos investimentos foram geralmente menores no final dos anos noventa, quando comparadas com as existentes no final dos anos oitenta.

O crescimento do comércio internacional acelerou-se depois da conclusão, em 1993, da Rodada Uruguaiana de negociações, com uma diminuição geral das barreiras alfandegárias, tendendo a criar um único mercado do tamanho do planeta. As tarifas sobre bens industriais importados por países ricos são agora menos de 10% das impostas em 1947, antes da primeira das oito rodadas de negociações multilaterais do GATT (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio).

Sturgeon e Florida (1999, p. 13-14) definem as seguintes regiões, classificadas de acordo com a localização das atividades produtivas:

- a) as grandes áreas de mercados existentes, que incluem Estados Unidos, Europa Ocidental e Japão;
- b) as periferias das grandes áreas de mercado existentes, que incluem México, Canadá, Espanha, Portugal, e Europa Oriental;
- c) os grandes mercados emergentes, tais como a China, a Índia, o Vietnã e o Brasil.

As plantas instaladas nas áreas periféricas visaram principalmente à redução dos custos de produção e ao suprimento de grandes áreas de mercado dos países centrais. Já a instalação de plantas nos países emergentes buscou a abertura e o desenvolvimento de novos mercados regionais e a racionalização de custos.

As formas de organização JIT e o estabelecimento da colaboração no processo de *design* entre montadoras e fornecedores tendem a reforçar a manutenção e a concentração nos países desenvolvidos das atividades de produção intensivas em capital e de *design* (STURGEON; FLORIDA, 1999, p. 46). Desta forma, temos uma desconcentração do desenvolvimento do *design* na empresa matriz, se dispersando entre os países desenvolvidos.

Pode-se afirmar que a definição locacional no âmbito de um país em desenvolvimento depende de fatores locais, que dizem respeito às economias e deseconomias de aglomeração, tais como as características do mercado de trabalho, o custo do solo urbano e as condições da infra-estrutura urbana e de prestação de serviços, expressas na estrutura viária, na existência de escolas e universidades, logística, etc. Há ainda os fatores de ordem fiscal e tributária que exercem importante influência na definição locacional e na implantação de novas unidades produtivas.

A redução dos custos de transportes — um fator weberiano³ — e a possibilidade de criação de economias de especialização de tipo particular, com a constituição das redes locais de fornecedores, determinaram o relaxamento das exigências locais e a formação de novo padrão de microlocalização da indústria automobilística. A exigência de proximidade dos mercados foi flexibilizada em função da redução dos custos de transportes.

Do ponto de vista das teorias de comércio, o reconhecimento da importância das atividades das empresas multinacionais sobre os fluxos de comércio foi durante muito tempo negligenciada. A formalização dos modelos de vantagem comparativa do tipo Heckscher-Ohlin tinha, entre os seus vários pressupostos, a hipótese de que os fatores de produção eram imóveis internacionalmente, o que equivale a dizer que os fatores de produção só podiam ser explorados onde estivessem localizados. Além disso, a idéia de firma subjacente ao modelo era de uma unidade de produção produzindo apenas um produto, com apenas uma planta em um ambiente onde prevalecia a concorrência perfeita em todos os mercados. Isto é, excluía-se de antemão qualquer possibilidade de existência de firmas multinacionais, tanto pela

³ Para Weber (1969) a localização das atividades produtivas é orientada pelo custo de transporte. O objetivo é estabelecer uma localização que minimize o custo total de transporte, que envolve o transporte das matérias-primas para o local de produção e o transporte do produto final para o mercado consumidor (LEMOS, 1988).

impossibilidade de as firmas de um país utilizar os fatores de produção de outro país, quanto pelo fato de que seria impossível para uma firma estrangeira acumular qualquer tipo de vantagem sobre as firmas domésticas para produzir no mercado local, dada a hipótese de concorrência perfeita.

Verificou-se uma intensificação nos fluxos de informações e recursos entre as a matriz e as filiais e entre as várias filiais. Esses fluxos envolvem desde recursos financeiros, até tecnológicos, passando por todo tipo de informação associada à gestão corporativa. Entretanto, é no fluxo de produtos que essa integração se mostrou mais visível.

A partir da idéia de (des) integração da produção pode-se verificar como se desenha a política comercial dos países hospedeiros desses investimentos produtivos. A política se daria a partir de uma bifurcação: de um lado, uma política comercial convencional para os produtos finais e, do outro uma nova política comercial focada nos insumos, não só os exportados, mas também os importados.

A política comercial voltada para os produtos finais é aquela efetuada, principalmente, na produção integrada, onde todas as etapas da produção são efetuadas em um mesmo local e posteriormente o produto gerado é exportado. Ou então, a depender do objetivo da política o mesmo produto pode ser importado na tentativa de se aumentar a concorrência interna, diminuindo preços.

Esta política voltada para produtos finais também pode ocorrer no caso da produção desintegrada. Destacando que nesse tipo de produção existiria também uma política voltada para os insumos, visto que o fluxo de comércio intra-firma, como foi dito anteriormente, gera uma necessidade de se importar e exportar insumos para que a produção possa ser efetuada dentro dessa cadeia global com os menores custos possíveis.

As firmas multinacionais, presentes a longo tempo ou chegadas recentemente, vão adotar uma estratégia produtiva combinando produção local e importações, aproveitando-se para isso da liberalização comercial e dos diferenciais de custo entre as economias de uma região. Sua presença nas principais economias da região objetiva ocupar um espaço estratégico e se contrapor às suas rivais em seus jogos de competição/cooperação com suas rivais, visando ao domínio da maior parcela possível do mercado mundial.

4 ABORDAGENS

A questão da política industrial é controversa, em especial quando se considera tal política como uma forma de permitir o desenvolvimento regional o que torna imperativo a compreensão não só da dinâmica dessa atividade mas também dos critérios de elaboração das políticas. Um passo nessa direção é a compreensão da lógica das abordagens endógenas e exógenas.

4.1 ABORDAGEM ENDÓGENA

Uma das estratégias de desenvolvimento em países periféricos tem sido a busca por economias de aglomerações. A partir da organização de empresas fabricantes de um mesmo produto, e suportada por um ambiente institucional, busca-se obter ganhos de escala oriundas desta aglomeração de empresas a partir da especialização produtiva em uma determinada região.

As últimas décadas do século passado foram marcadas pela reconfiguração geográfica da produção em escala mundial, reflexo da possibilidade de ampliação da estrutura produtiva associada ao fenômeno de realocização dos novos investimentos.

Esse movimento tem se manifestado de distintas formas em diferentes regiões e setores. Muitos países, levados pelas novas perspectivas de transformar suas economias, passaram a oferecer vantagens compensadoras para a instalação de núcleos de produção industrial. Concessão de benefícios fiscais e financeiros, criação de infra-estrutura física e social e divisão do risco com setor privado foram - e são - alguns dos dispositivos centrais das políticas de atração de investimentos. Como resultado, percebe-se a emergência de um ambiente de competição cada vez mais acirrada, cujos condicionantes passam por intensas negociações entre governos e grandes corporações, culminando, em alguns casos, como no Brasil, com o fenômeno da "guerra fiscal", na qual a indústria automobilística foi alvo de disputa entre governos estaduais.

Desta maneira, a competitividade empresarial passa a depender de um conjunto de variáveis exógenas e endógenas às unidades de produção, nem sempre possíveis de serem alteradas ou reconfiguradas no curto prazo. Nas variáveis exógenas, podem ser destacadas as condições político-institucionais (ambiente macroeconômico interno e externo, por exemplo) e as externalidades que podem significar maior ou menor impacto nas condições do ambiente empresarial (PORTER, 1999).

Mas foi a partir principalmente da experiência da Itália, notadamente após a crise econômica mundial detonada pelo preço do petróleo em 1973 e 1979, que se consolida uma alternativa de crescimento econômico com uma expansão de atividades de micro e pequenas empresas de caráter local e/ou regional.

Esta experiência alastrou-se pela Alemanha, Estados Unidos da América, França e posteriormente já nos anos de 1990, surge também no Brasil. No Brasil, passa-se a tentativa de formação de clusters e de distritos industriais, onde a eficiência e o aprendizado coletivo tornam-se fundamentais nas estratégias produtivas, inclusive para pequenas e médias empresas.

4.1.1 Clusters e Distritos Industriais

O termo “cluster” é frequentemente utilizado, estando relacionado à escala territorial. A formulação mais conhecida é, sem dúvida, à definição genérica avançada por Porter (1998, p. 78), definindo cluster como uma concentração geográfica de empresas interconectadas e instituições de um mesmo segmento entre si, incluindo desenvolvedores de tecnologias específicas para o segmento, associações de comércio, governo local e universidades. Em uma dimensão mais ampla, o cluster agrega empresas em torno do paradoxo entre a competição e a cooperação, os quais coexistem ao mesmo tempo.

O termo “distrito industrial” tende a ser aplicado de uma forma mais específica, ele deve ser visto como uma entidade sócio-territorial caracterizada pela presença ativa tanto de uma comunidade de pessoas e uma população de empresas num determinado espaço geográfico e histórico (BECATTINI, 1999, p. 14). O conceito Marshalliano parte do princípio de que um distrito industrial proporciona e facilita transações substanciais entre compradores e

vendedores, formando ainda um mercado de trabalho especializado e uma forte identidade cultural que beneficia as indústrias existentes.

Segundo Marshall (1982) “indústrias concentradas em certas localidades é comumente, embora não acertadamente, chamada de indústria localizada”. Essa localização elementar da indústria preparou gradualmente o caminho para muitos dos modernos avanços da divisão do trabalho nas artes mecânicas e na tarefa de administração de empresas.

São muitas as diversas causas que levaram à localização de indústrias, mas as principais foram as condições físicas, tais como a natureza do clima e do solo, a existência de minas ou um fácil acesso por terra ou mar.

Desde que uma indústria escolha uma localidade para se fixar, são diversas as vantagens obtidas a partir da vizinhança próxima, contribuindo para a permanência da empresa por longo espaço de tempo. Se um lança uma idéia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que combinam com sugestões próprias, e assim, essa idéia se torna uma fonte de novas idéias. Acabam por surgir, nas proximidades desse local, atividades subsidiárias que fornecem a indústria principal instrumentos e matérias-primas, organizam seu comércio e, por muitos meios, lhe proporcionam economia de material.

Sendo importante destacar que qualquer barateamento nos meios de comunicação, qualquer facilidade que surja para a troca de idéias entre regiões distantes, altera a ação das forças que tendem a localizar as indústrias. A redução dos custos de transporte e a possibilidade de criação de economias de especialização de tipo particular, com a constituição das redes locais de fornecedores, determinaram o relaxamento das exigências locacionais e a formação do novo padrão de localização da indústria automobilística.

Esses conceitos citados são aplicados para qualquer escala no mundo inteiro, como uma espécie de política acadêmica, que podem ser utilizados para justificar praticamente qualquer política de apoio local que poderosos interesses desejem. Segundo Zeitlin (citado por WHITFORD, 2007) , o modelo é capaz de acomodar, a partir de observações empíricas, uma variedade de formas, ao mesmo tempo deixando espaço para a consistente constatação histórica que a estagnação de distritos às vezes seria por causa de muitas características estruturais (tais como localização geográfica).

A ação local tem múltiplas dimensões, algumas das quais voltadas a adaptação das mudanças no ambiente externo em seus diversos níveis: regional, nacional e global. Aqui o que se coloca é de pensar a ação local tendo em vista a sua inserção nas redes de produção global, já que a produção para ser competitiva, demanda cada vez mais, de um lado a exploração das especificidades dos recursos locais muitas vezes já potencializados clusters e distritos industriais, e, do outro lado, os recursos específicos das redes de produção global, em especial os intensivos em conhecimento tecnológico.

A produção tem que ser feita em um mundo cada vez com menos espaço para a imagem clássica do distrito industrial como sistema fechado de empresas com um número mínimo de pontos de contato direto com os agentes externos.

Indo além da perspectiva de um único cluster especializado a incorporando ligações inter-setorial e inter-clusters, fazendo em formas que procuram transpor essas fontes para além da dimensão local.

4.1.2 Clusters e Distritos Industriais: Formulação de Novas Políticas de Desenvolvimento Regional

As avaliações recentes sobre políticas de desenvolvimento regional mostram que os tradicionais instrumentos de ação governamental centrados em controles locais, e em incentivos fiscais e financeiros indiscriminados, não estão mais em sintonia com as necessidades atuais das regiões menos desenvolvidas, seja nos países industrializados, seja nos mais atrasados, porque apresentam uma baixa relação entre efetividade e custos dos recursos públicos e porque não são capazes de promoverem, nas regiões assistidas, um verdadeiro processo de crescimento em bases permanentes e sustentáveis. A base das políticas, medidas nos setores tradicionais, por meio dos subsídios, por exemplo, muitas vezes não ajudam a empresa a se reestruturar, mas em vez disso, contribuem para a manutenção de ineficiências que estas empresas podem ter acumulado no passado. Desta forma, elas têm a chance de se tornar plenamente dependentes do apoio público. Atividades industriais tendem a serem vítimas da inércia, ou seja, a tendência é cingir-se aos padrões existentes, em vez de se direcionar a mudança. Em suma, a tradicional política de cluster frustra a reestruturação do

processo necessário para recuperar a competitividade, deixando de fazer a conexão com a nova evolução do mercado.

A globalização, em suas várias dimensões, as reestruturações produtivas em curso em todo o mundo e as novas exigências tecnológicas estão criando a necessidade de novas intervenções públicas no espaço nacional, voltadas para dotar as regiões e as firmas que nelas operam de um ambiente econômico e institucional mais favorável, capaz de torná-las mais ágeis, flexíveis e eficientes na busca e no desenvolvimento de suas vantagens competitivas.

A experiência internacional baseada nos distritos industriais da Terceira Itália e os conceitos de novos espaços industriais e de clusters de atividades especializadas vêm propiciando, em anos recentes, a concepção de uma das abordagens mais férteis e promissoras para a formulação de novas políticas de desenvolvimento regional. Nessa concepção, as firmas localizadas nesses novos espaços, especialmente as pequenas e médias empresas, devem se organizar em redes (networks) e desenvolver avançados sistemas de integração, baseados na cooperação, na solidariedade, na coesão e na valorização do esforço coletivo. Aglomerações de firmas, especialmente concentradas e setorialmente especializadas, têm hoje mais chances de sucesso, em um ambiente competitivo e de constantes mudanças tecnológicas, se elas fazem parte de um cluster, ao invés de operarem isoladamente no mercado. Esses novos espaços estão a exigir, por sua vez, fortes esquemas de colaboração entre as instituições públicas e privadas, dentro e fora dos clusters, oferecendo apoio e suporte aos agentes produtivos.

As políticas regionais, nesse contexto, passam a ter como objetivo central o de criar, nas regiões, um ambiente favorável à atração de investimentos, desenvolvendo e fortalecendo instituições que conduzam ao aumento de sua capacidade de transformação e de aceitação de inovações tecnológicas e, sobretudo, que propiciem um maior grau de integração e coesão espacial, dentro da região e entre as demais regiões do país.

Uma característica comum, que tem sido verificada em muitos países, é a de que pequenas e médias empresas estão se aglomerando em certos locais ou regiões, e passando a desenvolver uma diversidade de relações sociais, baseadas na complementaridade, na interdependência e na cooperação. Essas aglomerações de empresas, chamadas de clusters, ou distritos industriais, têm tido muito sucesso em vários países, principalmente pelo fato de que as firmas localizadas neles estariam se organizando em redes (networks) e desenvolvendo

sistemas complexos de integração, nos quais predominam, entre as firmas, vários esquemas de cooperação, solidariedade e coesão e a valorização do esforço coletivo. O resultado desses processos seria a materialização de uma eficiência coletiva, decorrente das externalidades geradas pela ação conjunta, propiciando uma maior competitividade das empresas, em comparação com firmas que atuam isoladamente no mercado.

O método desenvolvido por um autor norte-americano (PORTER, 1993), chamado de losango da vantagem competitiva, vem sendo largamente utilizado em vários países, e recentemente no Brasil, como um instrumento de grande utilidade prática, para a formulação de critérios para a identificação de clusters e para o seu desenvolvimento. A idéia básica de Porter é a de que a vitalidade econômica de um setor é o resultado direto da competitividade de indústrias locais e que, num mundo globalizado, os indivíduos, as empresas, as regiões e o governo devem pensar globalmente, mas agir localmente. Essas idéias básicas trazem, como principal implicação, a de que o objetivo primordial a ser perseguido é o de criar, em cada local ou região, uma atmosfera favorável ao desenvolvimento de atividades econômicas, de modo a transformar essas regiões e locais em pólos dinâmicos de atração de novos investimentos e de inovação.

4.2 ABORDAGEM EXÓGENA

A questão da política industrial é controversa. Considerado tal política como uma forma de permitir o desenvolvimento regional vinculado ao crescimento de uma determinada atividade, observa-se que a compreensão da dinâmica dessa atividade é fundamental para se estabelecer critérios na elaboração de políticas públicas. Essa dinâmica pode ser analisada pela cadeia de valor.

Segundo Gereffi e Kaplinsky (2001), o comércio internacional não deve ser visto como algo isolado mas como a concorrência de sistemas produtivos, vinculados pela cadeia de valor. Sendo que a análise da cadeia de valor parte da estruturação de processos, estes se tornam mais ou menos complexos conforme o destino do produto ou serviço (vendido localmente, exportado ou importado) e as características específicas dos próprios processos.

Nota-se que cada processo possui, além da relação de custo e valor, as ligações entre clientes e fornecedores (elos da rede); ou seja, existem os processos dentro de cada etapa da cadeia produtiva que podem ser otimizados, além das relações entre clientes e fornecedores, que podem ampliar ou minimizar as incertezas do ambiente, dependendo do nível de amadurecimento dessa relação.

Agrega-se valor pela distribuição do produto consolidado a partir de um processo de internacionalização que permite avançar no objetivo de inovar, entrando em novos mercados, ou por meio de cooperações na cadeia que permitem criar novas formas de organizações.

Dessa forma, é necessário questionar a política industrial aplicada no caso da indústria automobilística, já que a mesma trabalha com a formação de economias de escala internamente (tentativa de formação de clusters) não se alcançando muitas vezes o objetivo maior de eficiência na produção. A política brasileira serviria para criar instituições capazes de diminuir os custos de transações existentes nas interações entre os agentes dentro da própria cadeia (redução de custos).

4.2.1 A partir do local no global para o local e o global

Sturgeon (2003) em sua descrição de redes de produção modular, mostra que essas redes permitem que as empresas co-localizadas usem benefícios da proximidade para ajudar a construir e gerenciar redes de produção à escala global, através da ligação dessas extensões. Sendo que depois as comunidades e translocais étnicos possam (paradoxalmente) servir para abrir territorialmente sistemas de produção.

A formação destas redes apresentou como tendência uma concentração das atividades produtivas, mas esta proximidade não foi imperativo para todas as empresas produtoras de autopeças envolvidas no arranjo. A proximidade é importante e uma necessidade para os fornecedores de primeiro nível de subconjuntos/módulos, mas não para todos os fornecedores de componentes. Há acentuadas diferenças em termos de transporte, recebimento e montagem entre um subconjunto e componentes isolados (SALERNO, 2001, p.102). A produção de certos componentes ou mesmo subconjuntos menores pode ser feita a uma distância maior da

linha de montagem final, porque além de possuir elevadas economias de escala mínima, possui baixos custos de transporte por unidade do produto e por unidade de distância.

Desta forma, pensando de maneira isolada o conjunto dos componentes necessários à produção de um veículo, a proximidade em relação à montadora dependerá do “total dos custos (custos de produção, custos de logística, taxas, etc.), dos planos estratégicos das empresas e das políticas de incentivos” (SALERNO, 2001, p. 102).

4.2.2 Fragmentação da Produção e a Modularidade

Na transferência de um bem de um produtor a um utilizador, o usuário não pode saber tudo sobre a forma como a coisa foi feita: se essas informações eram necessárias, o usuário teria como produzir a própria coisa. A eficácia da divisão do trabalho entraria em colapso. Através do mesmo, o produtor não pode saber tudo sobre a forma como a coisa vai ser utilizada, ou assistir a cada ação do usuário.

Assim, fundamentalmente, a eficiente divisão do trabalho é escondendo informações substanciais. (divisão do trabalho cognitivo). Os utilizadores e os produtores precisam de ser profundamente entendidos em seus próprios domínios, mas cada um tem apenas um pouco de conhecimento sobre os outros.

Transações baseadas em um objeto que está bem definido e facilmente mensurável, reduzem os motivos de desacordo, reduzindo assim os custos de transação. Além disso, torna a operação mais compreensível para terceiros, daí mais controláveis, na língua da teoria dos contratos.

A literatura sobre custos de transação e a teoria da empresa provém de Coase. Ele observou que existem custos de utilizar o mercado, e que as empresas passarão a organizar o que de outra forma seria organizado pelo mercado, quando as suas despesas com as operações forem inferiores aos custos de realização das operações através do mercado. Segundo Coase (citado por BALDIWN; CLARK 2006), custo de transação é “o custo de utilização do mecanismo de preços ou os custos das transações do mercado”.

A própria noção de distrito industrial, foi possibilitada pela divisibilidade do processo de produção e favorecido por uma expansão da procura de bens não padronizados. No entanto, tais fragmentações organizacionais geram um problema. A coordenação difusa de várias fases da produção em toda a empresa gera a necessidade de uma integração versátil do “conhecimento” que deriva do progresso técnico (conhecimento codificado) e que surge a partir da experiência prática (conhecimento tácito). No caso de clusters e distritos industriais, essa integração depende do território, em vez de com a empresa como acontece nos pólos industriais.

Nos últimos anos a fragmentação da produção vem se tornando muito mais espacial. Alterações nas organizações e tecnologias da informação têm reduzido as dificuldades de coordenação da produção, a uma potencial distancia, permitindo que empresas tenham mais facilidade para fragmentar os processos de produção não apenas no interior da economia regional.

Módulos podem ser definidos como unidades de um grande sistema as quais são estruturalmente independentes umas das outras, mas que se integram funcionalmente, o que significa dizer que para cada módulo há uma interdependência interna e que os diferentes módulos de um sistema possuem independência estrutural (BALDIWN; CLARK 2006).

Assim, a quebra de um produto em módulos proporciona maior flexibilidade para projetistas, produtores e consumidores.

O processo de criação da modularidade inicia-se quando a informação é dividida em regras visíveis e parâmetros invisíveis de projeto. Essas regras de projeto são estabelecidas no princípio desse processo, antes do início das atividades de cada módulo, sendo comunicadas a todos os envolvidos. Uma vez estabelecidas, elas são de custo relativamente alto e de difícil mudança (BALDWIN; CLARK 2006)

As regras de projeto dividem-se em três categorias:

- arquitetura: especifica quais módulos farão parte do sistema e quais suas respectivas funções;
- interface: descreve detalhadamente como os módulos interagir-se-ão, em se tratando de conexões e de comunicação;

- testes padronizados: verifica a conformidade do módulo de acordo com as regras e mede a performance de um módulo em relação ao outro (BALDWIN; CLARK, 2006).

Em um artigo intitulado “O que realmente se passa no Vale do Silício” Sturgeon (2003), onde o mesmo argumenta que a Cadeia de valor modular pode explicar os padrões espaciais de agregação e dispersão, em que alguns “clusters industriais especializados” utilizam os avanços de tecnologias de informação e comunicação para comandarem e controlarem as redes mundiais.

Em uma cadeia de valor modular, Sturgeon (2003) escreve que as informações relativas dos produtos e especificação dos processos podem ser altamente formalizados. Internamente ao cluster as atividades tendem a manter-se bem integradas e baseadas em ligações tácitas, ao mesmo tempo as ligações externas são amplamente alcançadas de acordo com protocolos acordados ou padrões e, portanto, ambos permitem um rico fluxo de informações entre as empresas e fornecem muitos benefícios em termos de flexibilidade, velocidade e acesso a inputs de baixo custo.

A fluidez da rede é apoiada pela capacidade de codificação relativamente dos produtos e especificações dos processos, da ligação inter-empresa, que tem por efeito a redução dos ativos específicos.

No mundo desenvolvido, Sturgeon (2003) escreve que a rede mundial continua a basear-se em agrupamentos industriais que tem muitas características do Distrito Industrial Marshalliano e do Modelo Italiano, na medida em que defendem a densa territorialidade com base nas economias externas, mas com uma diferença importante: aglomerações locais são relativamente sistemas abertos que podem cumprir um papel especializado dentro de um maior, a de produção à escala global.

Sturgeon (2003) reconhece que as normas que permitem a codificação, especificações de produtos e processos são diferentes nas diversas indústrias e estão em constante evolução e que em certa cadeia de valor tem característica mais modular do que outras.

A diferença fundamental, entre países desenvolvidos e em desenvolvimento e seus clusters, seria que ambos dependem da eficiência coletiva, mas os últimos são constrangidos pela necessidade de especificação de trabalho que vem de fora, enquanto que aqueles de um mundo desenvolvido muitas vezes líderes mundiais, desempenham um papel decisivo na

inovação e concepção dos produtos. A sua presença no local permite-lhes o apoio dos conjuntos de importantes interações que resistem à codificação.

4.2.3 Redes de Produção Global e o papel da logística e dos transportes

De acordo com Baumann (1996) a globalização é multidimensional. Existe um aumento do intercâmbio de pessoas, bens, informações, valores, hábitos, como é especialmente indicado pelas viagens globais aéreas e marítimas, por estatísticas comerciais, ou por um nível crescente de interações sociais e políticas.

Existe também o crescente grau de interdependência entre os Estados-nação, o que é, particularmente, evidente para o fornecimento, fabrico, e distribuição dos produtos manufatureiros por todo o mundo.

A globalização é associada a uma dissolução do espaço material no mundo virtual de troca de informações.

Observa-se, no gráfico a seguir, uma reversão de tendência do custos de transporte oceânico (ocean freight) e do transporte aéreo (air freight), o que reforça a importância da infraestrutura logística ampliada para o desempenho das redes globalizadas.

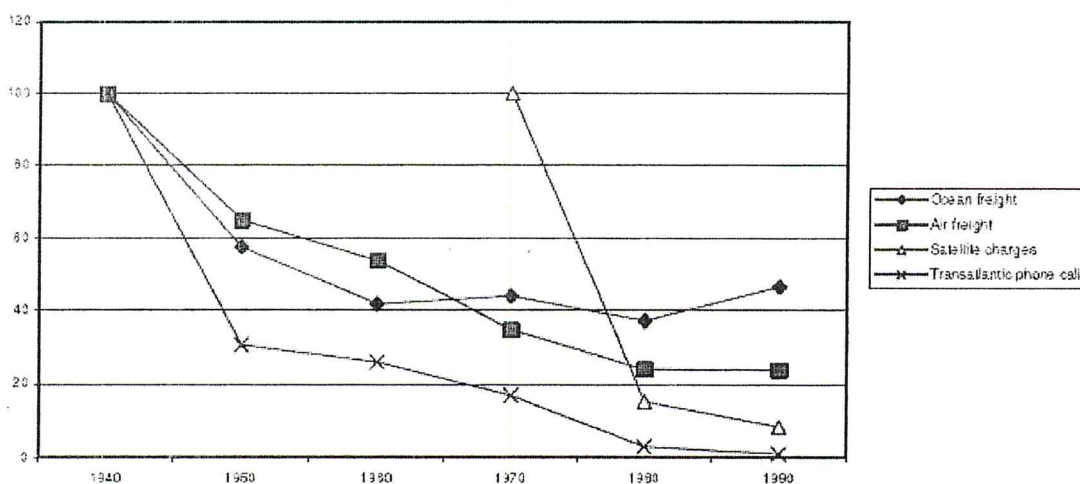


Figura 2 – Transportation versus Communication Cost, 1940-1990

Fonte: Nicoud, off-shoring of business services and deindustrialization: Threat or opportunity-and for whom? International Trade, 2006, p.34.

Na globalização, existem, basicamente, três fases:

Na primeira fase a perspectiva tradicional do comércio internacional prevalece. Há um nível de mobilidade das matérias primas, peças e produtos acabados em uma configuração que é bastante regulamentada com obstáculos, tais como tarifas, quotas e limitações a propriedade estrangeira.

Em virtude da regulamentação, o protecionismo eleva bastante os custos de transporte, o comércio mantém-se limitado e atrasado pelo ineficiente frete de distribuição. Neste contexto, o comércio foi mais um exercício para fazer face à escassez de promover a eficiência econômica (até a década de 1970).

Na segunda fase, a mobilidade dos fatores de produção, designadamente, capitais, tornou-se possível, especialmente, a partir da década de 1980. O ambiente físico no qual o comércio internacional estava ficou menos pesado, conduzindo a uma melhor concretização das vantagens comparativas de locais específicos.

Assim, os investimentos estrangeiros surgem, particularmente, em direção a novas regiões de fabricação, como as empresas multinacionais tornando-se cada vez mais flexível no posicionamento global dos seus ativos.

A terceira fase está ainda tomando forma e baseia-se nas fases anteriores. Há um crescimento do comércio internacional, que agora inclui uma grande variedade de serviços que foram anteriormente fixados para mercados regionais e um aumento na mobilidade de produção. Existe uma integração funcional de produção, distribuição e consumo, redes complexas envolvendo fluxos de informação, produtos, peças e produtos acabados que por sua vez exigem um elevado nível de comando de logística e distribuição de mercadorias.

Em tal ambiente surgem poderosos atores que não estão diretamente envolvidos na função de produção e da venda mas, principalmente, tendo a possibilidade de gerir a teia de fluxos. A GPN GCC (Global Commodity Chains) tende a representar uma rede de produção integrada que abrange todas as etapas de uma cadeia de abastecimento a partir da transformação de matérias-primas através da fabricação das fases intermediárias para a entrega de um bem acabado.

O papel do Transporte é considerado como mais do que um mero apoio a mobilidade de mercadorias dentro das GCCs considera-se como parte integrante da geração de valor do processo.

4.2.4 Governança

Recentemente, estudos sobre agrupamentos industriais e de redes de produção global, onde estão inseridas grandes corporações transnacionais e pequenas empresas mostram que o poder dentro da rede é baseado no poder das capacidades que um agente tem sobre o outro. Nesse sentido, os Estados nacionais vem perdendo seu espaço para as chamadas empresas líderes (que podem ser tanto produtoras como grandes compradoras) que passam a ditar as regras do jogo dentro das cadeias produtivas globais.

O desenvolvimento regional passa a ser conceitualizado como uma dinâmica, resultado do complexo de interação entre as redes territorializadas e as redes de produção global dentro do contexto de mudanças de estruturas regionais. Dessa forma, ele passa a ser moldado não apenas por instituições regionalmente específicas, mas também por uma variedade de instituições extra locais que geram impactos sobre as atividades dentro de uma região.

As redes de produção global são fortemente influenciadas pelos contextos sócio-políticos no qual estão embutidas. O processo é especialmente complexo porque, enquanto os últimos estão territorialmente específicos (principalmente, a nível de estado-nação e ou da região), as redes de produção mundial não o são.

A produção mundial das redes através do corte nas fronteiras nacionais e regionais, em parte é influenciada pela regulação e não regulamentação de barreiras sócio-culturais e condições locais de criação de estruturas que são territorialmente descontínuas.

O relativo poder das grandes corporações é, em grande parte derivado de sua posição estratégica dentro das redes de produção global. Essas corporações são geralmente os agentes que organizam e coordenam essas redes como Coe e Hess (2006, p. 12) argumentam: “Não devemos perder de vista as sociedades intervenientes nas Redes de produção global, variando suas estratégias e formas organizacionais”. Sendo que este papel deriva em grande parte de

sua capacidade para poder recolher e condensar significativos ativos financeiros e estratégias corporativas para manter e aumentar taxas de lucro. Apesar disso, é importante salientar que essas grandes organizações podem possuir potencia estrutural, devido a sua capacidade de acumular capital, mas se exercerão ou não esse poder dependerá de suas relações com outros atores, e, sobretudo as suas relações com o Estado Nacional e regional.

Apesar da globalização e da integração econômica em blocos regionais como a U.E. e o Nafta, segundo Coe (2004) os estados nacionais e regionais continuam a serem determinantes para atrair e manter os investimentos das redes de produção global. Segundo Glassman (citado por RUTHERFORD, 2008), internacionalização é um processo em que o aparelho estatal se torna cada vez mais orientado para facilitar a acumulação de capital para os investidores independentes de suas nacionalidades.

O aumento de importância de crescentes custos reais de inovação está ocorrendo justamente em um momento em que há um declínio secular da pesquisa básica realizada por empresas devido às taxas de lucro deprimidas.

O Estado-nação, também é ainda o definidor das regras jurídicas em que concorrem para o investimento e fornece subsídios pelos custos de formação de infra-estrutura. Em suma, os Estados ainda conservam o poder de negociar a sua incorporação nas redes de produção global. Os Estados-nação tem responsabilidade sobre as regiões, e está cada vez mais envolvido na criação e gerenciamento das redes para facilitar a inovação. Internacionalização significa que estes irão facilitar tanto a mobilidade de capital e a tentativa de captar e reter os principais segmentos das grandes corporações transnacionais no seu espaço nacional.

Na escala regional, grandes e pequenas empresas localizadas nas redes de produção global são atraídas e geram economias de escala (via concentração de conhecimentos específicos e de especialização altamente localizadas) e de economias de escopo (ativos intangíveis de aprendizagem e comportamentos cooperativos), em parte criados pelo estado.

Segundo Coe “as regiões podem atrair as redes de produção global, fornecendo as condições para a criação, melhoramento e captura de valor que não reprodutíveis em outros locais” (citado por RUTHERFORD, 2008).

A terceirização dos fornecedores tem aumentado, mas a reestruturação da cadeia de abastecimento tem conduzido a uma consolidação da base, com a diminuição de fornecedores

de primeiro nível. Estes últimos “são muitas vezes localizados nas proximidades das montadoras de veículos tornado-se mais dependentes dos conhecimentos especializados e de tecnologia dos fornecedores de base”. (ZEITLIN, citado por WITHFORD, 2007).

A modularidade ou outras estruturas de governança que implicaram desverticalização resultaram do processo competitivo e das estratégias das empresas para enfrentarem as necessidades de internacionalização das atividades produtivas (SALERNO, 2001, p. 94), formando um estabelecimento de uma relação entre montadoras e fornecedores, com redefinição dos limites da firma e reorganização da cadeia automobilística. Representaram o esforço para reduzir o capital empregado pelas montadoras para estabelecer uma planta, dividir o risco do negócio com os fornecedores de primeiro nível, e modificar os limites das firmas pelo estabelecimento de um tipo de relação montadora-fornecedor.

A existência das firmas coordenadoras ou líderes decorre na verdade da posse de ativos-chave (ex: design de produtos) específicos que permitem à firma impor seus interesses aos outros participantes da cadeia. O processo de desverticalização das grandes empresas não significou, em geral, a perda de posições relativas dentro da cadeia de produção. Pelo contrário, as empresas foram capazes de reforçar o seu poder econômico, o que lhes permite estabelecer relações assimétricas com as outras empresas.

4.2.4.1 Normas e padrões nas redes de produção globalizadas

O conceito de “governança” é vital para a abordagem das cadeias globais de valor. O termo é usado para expressar o fato de que algumas empresas dentro dessas cadeias estabelecem e/ou aplicam os parâmetros nos termos dos quais operam outras empresas dentro da cadeia

Em cada caso, o nível de detalhe no qual os parâmetros são especificados pode variar. No caso da definição de produto, o comprador pode proporcionar diferentes níveis de especificação. Esse caso pode colocar um problema de desenho ou de concepção para o produtor, que este muitas vezes soluciona fornecendo sua tecnologia e seu desenho. O comprador poderia proporcionar um desenho ou concepção específica com base no qual ou na qual o produtor trabalhe, ou o comprador poderia até fornecer desenhos detalhados ao produtor. Os compradores também podem especificar parâmetros para processos. Isso tem

ficado bem claro através do envolvimento de compradores nos sistemas de qualidade de seus produtores, mas também é crescentemente evidente na especificação de parâmetros para processos com relação a normas trabalhistas e ambientais. Uma vez mais, esses podem ser especificados em diferentes níveis de detalhe. Em alguns casos, o comprador pode meramente referir-se aos padrões de processo a serem atingidos. Em outros casos, o comprador especifica precisamente como padrões específicos devem ser atingidos, exigindo, e talvez ajudando a introduzir, processos específicos de produção, procedimentos para monitoramento, etc. Quando o comprador desempenha este papel, referimo-nos a ele como a “empresa liderante” na cadeia. O fato de que esse papel de liderança possa ser desempenhado por uma variedade de empresa leva à distinção que faz Gereffi entre cadeias globais de valor lideradas por produtores e lideradas por compradores (GEREFFI, 1994).

Nas cadeias lideradas por produtores, os parâmetros chave são estabelecidos por empresas que controlam tecnologias chave de produto e de processo - por exemplo, na indústria de automóveis. Em cadeias lideradas por compradores, os parâmetros chave são estabelecidos por varejistas e empresas detentoras de marcas comerciais que se concentram no desenho e na comercialização, e que não necessariamente possuem quaisquer instalações de produção. Os parâmetros de produto e de processo também podem ser estabelecidos por agentes externos à cadeia, conforme sustentado por Kaplinsky (2000, p. 125). As agências governamentais e as organizações internacionais regulam o desenho e a fabricação de produtos, não apenas com vistas à segurança dos consumidores, mas também a fim de criar mercados transparentes (por exemplo, definindo pesos e tamanhos padrão em normas técnicas). Mais uma vez, essas normas podem referir-se a produto (suas características físicas e desenho estão de acordo com os requisitos?) ou ao processo (está sendo produzido de maneiras que obedecem a determinadas normas?). Em alguns casos, as normas de processo são obedecidas como meios de atingir padrões de produto, e em outros devido ao valor intrínseco de tipos específicos de processos.

Os governos podem estabelecer normas e padrões obrigatórios e dotados de força legal. As normas e os padrões também podem ser estabelecidos por acordos não jurídicos (códigos de conduta, etc.), e por uma variedade de agências não oficiais, tais como ONGs, que exercem pressões quanto ao cumprimento de normas trabalhistas e ambientais.

O reconhecimento do fato de que as competências e as rotinas são construídas em torno do consumo do processo exige todo um conjunto de atributos de investimento e de

conhecimento. Assim como as inovações exigem um investimento considerável para produzir, os consumidores também têm que investir em novas capacidades e rotinas para consumi-los.

Os serviços podem ser vistos com um papel importante no consumo de inovações, permitindo que os consumidores acomodem os novos produtos com mais facilidades. Através de mecanismos como a marca que pode tranquilizar os consumidores e atuar como apontadores para as normas de qualidade que foram experimentadas através de rondas de consumos anteriores.

4.2.5 Vantagens Regionais, a Rede de Produção Global e as economias de Valor

Existe uma premissa de que fatores endógenos são necessários, mas não suficientes, para gerar crescimento regional, em uma época em que a concorrência é cada vez mais global. Uma região deve se beneficiar de economias de escala e de derivados da tecnologia-organização-território.

Em geral, os ativos regionais podem produzir dois tipos de economias. Em primeiro lugar as economias de escala que podem ser alcançadas através de determinadas regiões altamente localizadas, com concentração de conhecimentos específicos, habilidades e conhecimentos especializados. Essa concentração de vantagens tecnológicas consubstanciada por atores sociais localizadas em regiões específicas cria economias de escala, em especial tecnologias que podem ser exploradas através da aglomeração das empresas que, por seu turno, proporcionam emprego e geram saídas econômicas similares no alto da tecnologia.

Em segundo lugar, as economias de escopo, que podem existir nessas regiões com a possibilidade de colher benefícios intangíveis da aprendizagem e do ambiente cooperativo embutido nessas aglomerações. Uma variedade de diferentes atividades de alto valor acrescentado pode ser desenvolvido nas regiões em causa, porque a tendência para a aprendizagem e de cooperação facilitam um amplo espectro de produção e de atividades empresariais.

As economias de escala embutidas no interior de regiões específicas só são vantajosas para essas regiões e trazem desenvolvimento regional, na medida em que essa região específica

pode complementar as economias estratégicas de agentes trans-locais situados no interior das redes de produção global. A partir dessa perspectiva do desenvolvimento Regional, a criação e manutenção de valor dentro da região são imperativas. Por exemplo, uma região tem uma vantagem em termos de quantidade de trabalho, mas grande parte do valor criado na utilização destes abundantes recursos de pessoal podem ser transferidos para fora da região através do repartimento de lucros e eventualmente a deslocalização das redes de produção para outras regiões.

O ativo regional pode tornar-se uma vantagem para o desenvolvimento regional só se eles se encaixarem nas necessidades das redes de produção global, exigindo, dessa forma, a presença das adequadas estruturas institucionais que promovam simultaneamente vantagens regionais reforçando a articulação da região em redes de produção global.

A tabela 2 a seguir representa as principais características de cada tipo de abordagem de desenvolvimento. Sendo importante destacar que quanto mais uma região se articula em produção mundial menos será capaz de controlar seu próprio destino (as relações de poder no local serão afetadas). Sendo que a posição negocial dessas instituições regionais é particularmente elevada quando seus ativos específicos são altamente complementares às necessidades estratégicas das grandes empresas. Além disso, estando inseridas nas redes o mais provável é que colham os benefícios das economias de escala.

Dimensões	Manifestações locais	Formas Não Locais
Firmas	Pequenas empresas locais	Corporações Globais
	Agrupamentos industriais	Filiais empreendedoras
	Mercados intra-regionais	Mercados Globais
	Empresas de Capital de Risco	Negócios descentralizados e redes Financeiras
		Redes de Produção Global
Trabalho	Trabalhadores qualificados e não qualificados	Peritos em tecnologia
	Trabalhadores permanentes e migrantes	Trabalhadores migrantes
		Elites empresariais transnacionais
Tecnologia	Infra-estrutura	Licenciamento tecnológico
	Conhecimento tácito	Atividades intra-firma de P&D
		Conhecimento codificado
Instituições	Convensões e normas	Normas e práticas globais
	Crescimento com união	Alianças estratégicas
	Autoridades locais	Agencias nacionais e autoridades
	Agencias de desenvolvimento	Alianças Inter-institucionais
		Organizações internacionais e supranacionais

Quadro 2 – Dimensões locais e não locais do desenvolvimento regional

Fonte: Tabela adaptada do texto: "Globalizing regional development: A Global Production Networks Perspectives" Coe, Hess (2004) p. 471

5 O SETOR AUTOMOTIVO COMO EMBLEMÁTICO DAS REDES DE PRODUÇÃO GLOBALIZADAS

5.1 PROJETO AMAZON

O Complexo Industrial Ford Nordeste é um objeto de estudo consolidado. A implantação do Complexo Ford Nordeste em Camaçari, na Região Metropolitana de Salvador, foi cercada por diversos estudos voltados para a ótica das abordagens endógenas. A maioria deles têm proposto abordar o Complexo Ford, procurando inferir seus impactos sobre a dinâmica da economia local, a exemplo de Vasconcelos e Teixeira (2000) ou Silva (2004), onde esse último utiliza técnicas de insumo produto como instrumento de quantificação de seus possíveis efeitos. Quantifica e discute alguns efeitos diretos e indiretos da operação do Complexo Ford Nordeste, em especial sobre o valor bruto da produção da indústria da Bahia. Esses estudos apontam para a busca por economias de aglomeração favorecidas pelo ambiente institucional.. Este trabalho pretende tratá-lo como um elo de uma cadeia de valor global.

O elo desta cadeia é o condomínio industrial, no qual se destaca, de um lado, a participação de fornecedores ocorre diretamente na linha de montagem e no processo de produção, e não apenas no fornecimento dos componentes do veículo, compartilhando das instalações e das responsabilidades do produto final e, do outro lado, as cadeias de suprimento, que segundo Davis, Aquilino e Chase (2001, P. 390-391) podem ser definidas como:

Grupo de empresas que fornecem todos os processos necessários para a fabricação para a fabricação de um bem acabado. A cadeia se inicia com a matéria-prima e termina com os produtos acabados que são entregues ao cliente final. Sendo que a estrutura da cadeia de suprimentos pode variar para as diferentes empresas, mesmo quando estão em um mesmo mercado. E, além disso, o objetivo de uma organização com relação a seu grau de controle sobre a cadeia de suprimentos pode variar significativamente. De forma que o conjunto configura um segmento da cadeia automotiva global.

O Projeto Amazon segue tendência mundial do setor de atualização das plantas e das suas cadeias logísticas, que veio trazer uma nova visão integradora ao processo logístico, em função de uma ótica centrada no atendimento ao cliente, com eficiência e eficácia, aos menores custos possíveis e agregando valor aos produtos, refletindo um padrão internacional não só no âmbito da comercialização, mas também da produção.

A atualização de tecnologias de transportes e de comunicação permite, ainda, a realização do fluxo intra firma, já que as diversas unidades de produção possuem o mesmo padrão técnico, bem como, definir a especialização da produção, inserindo essa filial na estratégia mundial da Ford.

Trata-se de uma nova geração de fábricas em que, seguindo os princípios da organização enxuta, a minimização dos desperdícios é estabelecida desde a concepção da planta, tomando por base sua estrutura organizacional, seus processos e sua logística, ou seja, fito através da modularização dos processos produtivos, permitindo um elevado nível de desverticalização e desterritorização. Enquadrando-se na nova estratégia global da Ford, de procurar reduzir não só seus investimentos em ativos fixos e em manufatura para concentrar-se nos aspectos mais diretamente ligados ao consumidor, mas também os riscos político⁴ e riscos países⁵.

Infra-estrutura logística é de fundamental importância para a viabilização de uma produção enxuta. Sempre que não é possível resolver o problema por uma decisão locacional, torna-se fundamental desenvolver uma logística apropriada e avançada, para racionalizar o fluxo dos materiais e bens envolvidos no processo produtivo. Nesse sentido, a Ford e todos os seus fornecedores estarão articulados em torno de um eficiente sistema *just in time*, no qual as peças, consolidadas em pequenos lotes, são fornecidas de maneira quase contínua. Necessitando, dessa forma, da estruturação de um arranjo logístico extremamente avançado e confiável.

Nem tudo poderá ser produzido na Bahia, durante vários anos uma parcela bastante expressiva de peças e materiais virão de outros estados ou do exterior. De outro lado, existe a

⁴ “O risco-político é a possibilidade de ocorrência de mora pura e simples do devedor público por mais de 180 dias; rescisão de contratos garantidos por parte do devedor público; moratória geral decretada pelas autoridades do país do devedor ou de outro país por intermédio do qual o pagamento deva ser efetuado; qualquer outro ato ou decisão das autoridades de um outro país que impeça a execução do contrato; por decisão do Governo brasileiro, de governos estrangeiros ou de organismos internacionais, posterior aos contratos firmados, resulte na impossibilidade de se realizar o pagamento pelo devedor; superveniência, fora do Brasil, de guerra, revolução ou motim; de catástrofes naturais, tais como ciclones, inundações, terremotos, erupções vulcânicas e maremotos, que impeçam a execução do contrato garantido; impossibilidade de pagamento por parte dos Bancos Centrais dos países participantes do Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos - CCR, por prazo superior a 120 dias das Compensações Quadrimestrais.”(DECRETO 3937/2001).

⁵ O risco país procura medir a desconfiança dos investidores quanto ao cumprimento ou não do reembolso prometido pelo devedor soberano na data de vencimento dos títulos por ele emitidos. Em outras palavras, o investidor está interessado em quanto deveria ser recompensado por aplicar em papéis que embutem certa possibilidade de default (não recebimento). Considerando-se o risco dos EUA como “zero”, a taxa paga pelo governo desse país será a base comparativa do cálculo utilizada pelo investidor.

questão dos veículos prontos que terão de ser comercializados no grande mercado do Sul e Sudeste. Nesse sentido, o desenvolvimento de uma logística ultra eficiente para todo o projeto é também vital.

Existem também os custos intangíveis de qualidade, sempre envolvidos quando os transportes são longos e complexos. Dessa forma, tornou-se necessário a constituição de uma nova empresa - a Lean Logistics. Resultante da união de duas empresas de logística americanas, a TDS (que já era parceira da Ford no Brasil) e a Exel Logistics. A Lean Logistics será responsável pelo projeto e gerenciamento de toda a cadeia de fornecimento, incluindo projeto de soluções integradas de logística e integração de sistemas informacionais e de transportes domésticos e internacionais.

Apesar disso, o contraste entre uma rede local ainda pouco desenvolvida e as exigências próprias de uma grande indústria mundial de automóveis tende a ser resolvida com uma combinação de medidas baseada na concepção estratégica de localização do CIFN.

Essa concepção estratégica da localização visa atender aos mercados internacionais, acessados a partir do transporte marítimo. Vale destacar que 25% dos produtos do CIFN se destinam ao mercado externo e que a integração da produção ocorrerá, cada vez mais, em escala internacional, havendo deslocamento de peças e componentes por via marítima.

Dessa forma, verifica-se a importância do papel do transporte marítimo para os mercados internacionais, enquanto que os modos ferroviário e rodoviário estarão dedicados ao transporte de menor distância.

O Complexo Industrial Ford Nordeste foi dimensionado para uma capacidade de produção de 250.000 por ano e, instalado em uma área total de 4.700.000 m². Esta área compreende 2.300.000 m². de área urbanizada e 23.000m². ocupados por edificações na fase inicial de produção do complexo.

Estão presentes no Complexo Industrial, além da Ford, responsável pelas operações de montagem da carroceria e montagem final do veículo, outras 33 empresas Sistemistas, que fornecem, além de módulos e componentes do veículo, serviços logísticos, gerais e de manutenção. Além dessas empresas, outras estão instaladas no Complexo, desenvolvendo serviços desvinculados do processo produtivo.

As empresas envolvidas no processo produtivo atuam de modo integrado, com localização única, sem a existência de barreira física, com exceção daquelas cujo processo seja totalmente desvinculado da linha de produção da Ford, como é o caso da estamparia.

Assim, além da filial da Ford, instalaram-se em Camaçari um conjunto de fornecedores, entre eles: Autometal, Arvin, Benteler, BSB, Colauto, DDOC, Dow, Ferrolene, Intertrim, Kautex, Textron, Lear, Mapri-Textron, Metagal, Pelzer, Pilkington, Pirelli, Saargummi, Siebe e Valeo. Outros fornecedores instalaram-se em demais municípios do estado de Camaçari, como por exemplo: Borlem, Krupp, Siemens e TWE.

O Complexo tem por princípio a utilização da terminologia de parceiros para todos os integrantes do mesmo. Para facilitar serão divididos os fornecedores em Tier 1 e Tier 2. Tier 1 fornece diretamente para a Ford na linha de montagem enquanto que um tier 2 são sub fornecedores que fornecem para o módulo final, que é montado no veículo pelo Tier 1.

- Parceiros da Estamparia - Tier 2: Ferrolene, Sodecia, BSB/ Ford
- Parceiros da Pintura - Tier 2: DDOG/ Ford, Renner Du Pont, Colauto.
- Parceiros da Montagem final - Tier 1 e 2: Faurecia, SAS, Visteon, Pelzer, Intertrim, Lear, Mapri, Valeo, Benteler, Arvin, Cooper, Pirelli
- Parceiros de Manufatura - Tier 1 e 2: Dow, Autometal, Saargummi, Pilkington, Kautex
- Parceiro de serviço: ABB, Premier, Lean, MSX
- Parceiros localizados fora do site - Tier 1 e 2: Sian (Camaçari), Pirelli (Feira de Santana), Kwpp (Camaçari), Pelzer (Dias D'Ávila), Siemens (Feira de Santana), TWE (Camaçari).

Além do Complexo Industrial, foi construído um Terminal Portuário no Porto de Aratu, situado na Baía de Todos os Santos, no município de Candeias, em área de cerca de 30 hectares, a 30 quilômetros de distância do Complexo industrial.

Por esse terminal, a Ford realizará o escoamento da produção do Complexo Industrial em direção aos mercados do Sul do País e, aos mercados consumidores das Américas do Sul e do Norte. Nele também serão realizadas todas as suas atividades de importação de veículos.

A trajetória recente da economia baiana está marcada pela implantação do projeto neoliberal no plano estadual. Cabe ressaltar que tais medidas retiraram instrumentos do governo referentes à intervenção na economia. Por trás dessas iniciativas está o pressuposto de que o crescimento econômico deve vir dos investimentos privados, cabendo ao poder público apenas assegurar a concretização de tais inversões. O governo estadual parece compartilhar dessa visão na medida em que considera que a globalização e a redefinição espacial do capital “criam oportunidades para países e regiões não tradicionais”. O pressuposto, também, é que, a partir dos capitais atraídos para o estado, poderiam ser desenvolvidas as chamadas vantagens competitivas.

Alguns analistas locais ainda apostam na relação entre o setor automotivo e as indústrias petroquímica e metalúrgica como importante fator de adensamento das cadeias produtivas locais. Segundo eles, a Ford e sistemistas, enquanto demandantes do Pólo Petroquímico e do Centro Industrial de Aratu (CIA), estimulariam o investimento na produção de bens com maior conteúdo tecnológico e maior valor agregado. Entretanto, a realização dessa integração encontra obstáculos relacionados ao perfil dessas indústrias na Bahia.

Entretanto, percebe-se que o deslocamento das empresas junto a Ford e a conformação de uma rede vertical ou que alguns chamam de condomínios industriais não significa, portanto, encadeamentos no local desde a fonte de matérias-primas até o produto final.

Demonstrando que parte dos insumos e componentes vêm de outras fábricas das empresas sistemistas que não estão localizadas nas proximidades do sítio da Ford Camaçari.

6 CONCLUSÃO

O presente estudo procurou mostrar que a competitividade empresarial, cada vez mais acirrada, passa a depender não só do conjunto de variáveis endógenas, mas também exógenas, sendo que estas últimas as externalidades podem significar maior ou menor impacto nas condições do ambiente empresarial. Dessa forma, o trabalho propôs a convergência de duas estratégias as de redes de produção global com as de clusters atendendo uma cadeia internacionalizada, atingindo os níveis de competitividade exigidos pela própria globalização.

Esta proposta se apóia na constatação que o comércio internacional não deve ser visto como algo isolado entre os agentes econômicos, ou seja, o comércio e a competição ocorre entre os sistemas produtivos, vinculados pela cadeia de valor. Sendo que a análise da cadeia de valor global parte da estruturação de processos, estes se tornam mais ou menos complexos conforme o destino do produto ou serviço (vendido localmente, exportado ou importado) e as características específicas dos próprios processos (GEREFFI; KAPLINSKY, 2001).

Na medida em que os estados nacionais têm reduzido seu papel como reguladores da esfera econômica, dando lugar aos puros mecanismos de mercado, as unidades subnacionais, ou regionais/ locais, viram-se na contingência de tentar outras vias para seu desenvolvimento. Então, na busca de uma substituição dos estímulos federais (ou externos), diversas regiões voltaram-se para si próprias, para o aproveitamento de seus recursos internos, dando origem ao chamado desenvolvimento “pela base”. Nesse contexto, o local e as redes de produção global emergem como esferas privilegiadas no quadro geral das relações econômicas nos novos tempos.

Fica claro que a análise dos processos econômicos não pode deixar de considerar os aspectos territoriais a eles relacionados, tendo em vista que o elemento espaço passou a ser uma variável estratégica para os capitais em busca de ganhos pelo mundo afora. Do ponto de vista da economia, portanto, o território, ou seja, o local deixa de ser o substrato neutro sobre o qual se instalam atividades econômicas, mas ele passa a integrar as estratégias globais dos grandes grupos econômicos.

A reestruturação industrial, efetuada no bojo dessas transformações, trouxe alterações importantes para o processo de gestão e de organização da produção e do trabalho, levando a

emergencia das redes de produção globalizadas. O surgimento do modelo japonês, também conhecido como toyotismo e como produção enxuta, foi o fenômeno de maior impacto, ao se tratar do tema da reestruturação industrial. A revolução técnica empreendida pela indústria japonesa e a potencialidade de propagação de alguns pontos básicos desse modelo conferiram-lhe uma capacidade de expansão em escala mundial. As assim chamadas práticas japonesas — conhecidas pelas suas manifestações mais eloqüentes, como Just-in-Time (JIT), Kanban, Círculos de Controle de Qualidade (CCQ), Kaizen, Controle de Qualidade Total (TQC) — difundiram-se largamente, até mesmo substituindo o padrão fordista vigente em várias partes do capitalismo globalizado. A estrutura horizontalizada, em que a empresa transfere para terceiros parte do que era produzido internamente, priorizando o que é central na sua especialidade, é outra decorrência desse conjunto de inovações que impacta o ambiente econômico pelos seus desdobramentos ao longo da cadeia produtiva.

Sendo assim, essas mudanças na esfera produtiva com uma maior espacialização da mesma, afeta também a esfera financeira, pois os investimentos ficam mais dispersos diminuindo os seus riscos e delegando as atividades menos importantes para terceiros. Aumentado a agilidade do processo e a própria qualidade, na medida em que cada agente se especializa em uma determinada atividade. E, afeta também as estratégias de financiamento, já que reduzido os riscos de solução de continuidade do fluxo de caixa, criam-se as condições para a emergência de novas estratégias de financiamento, a exemplo da securitização e do project finance.

Dessa forma, torna-se necessário uma política voltada para inserir essa nova lógica produtiva na realidade das diferentes regiões, no sentido de viabilizar a conexão entre a produção local e as redes de produção globais, garantindo a competição, tornando o sistema produtivo mais eficiente.

A política governamental é um complexo de intervenções que visam "apoiar", ou melhor, criar um ambiente favorável aos negócios em telas. Em que consiste este ambiente? Em um ambiente e em um arranjo institucional que incentive as aproximações (acordos, contratos, joint ventures, etc) entre os agentes que se ancoram nos clusters e nas redes. A resposta não existe no manual precisa ser construída, através de pesquisa e, nesta direção o primeiro passo seria a "Análise Institucional comparativa" entre distintos ambientes e que, nos permita delinear uma política governamental focada nas instituições necessárias, tendo como pano de fundo a necessidade de fazer convergir os mecanismos e instrumentos subjacentes nas

abordagens endógenas e exógenas e como objetivo a criação das condições de emergência e consolidação de uma economia regional eficiente e competitiva

REFERÊNCIAS

- ALBAN, Marcus (coord); **O Projeto Amazon e seus impactos na RMS**. Salvador: SEPLANTEC, out., 2000.
- BALDWIN, Carliss Y; CLARK, Kim B. **Where do the transaction come from?** A network design perspective on the theory of the firm. 2006. Disponível em: <http://www.people.hbs.edu/cbaldwin/DR2/BaldwinTransactions2006.pdf>. Acesso em: 22/11/2007
- BAUMANN, Renato. Uma visão econômica da globalização In: __. **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: Campus, 1996.
- BECATTINI, Giacomo. Os distritos industriais na Itália. In: URANI, André et al. **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália**. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- BEST, M. H. **The new competitive advantage: The renewal of american industry**. New York: Oxford University Press, 2001.
- BRASIL, Decreto Nº 3.937, DE 25 De Setembro de 2001. Regulamenta a Lei no 6.704, de 26 de outubro de 1979, que dispõe sobre o Seguro de Crédito à Exportação, e dá outras providências. Disponível em: http://www.sbce.com.br/Legislacao_PDF/Decreto_3937_25_09_2001.pdf. Acesso em :04/04/2008.
- COE, Neil M; et al. **Globalizing regional development: A global production networks Perspective**. 2004. Disponível em: http://courses.nus.edu.sg/course/geoywc/publication/2004_TIBG.pdf. Acesso em: 07/04/2008
- DIAS, Anderson. **Entenda o risco país**. Juiz de Fora: Universidade/ Núcleo de Pesquisas Econômicas. Faculdade de Economia e Administração, 2005.
- GEREFFI, Gary; KAPLINSKY, Raphael. The value of value chains: spreading the gains from globalisation. **IDS Bulletin**: Unided Kingdow, v.32, n.3, jul. 2001.
- GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002
- GUIMARÃES, E. A. **Acumulação e crescimento da firma: um estudo de organização industrial**. Rio de Janeiro: Guanabara, 1987.
- HENRIQUES, Antonio; MEDEIROS, João Bosco. **Monografia no curso de direito**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- HESSE, Markus; RODRIGUE JEAN-PAUL. Introduction Global Production Networks and the Role of Logistics and Transportation. **Growth and Change**. v. 37, n. 4, p. 499-509, dec 2006.

- KEANE, Michael P, FEINBERG, Susan E. **Advances in logistics and the Growth of intra-firm trade**: The Case of Canadian affiliates of U.S multinacionais, 1984-1995, 2007. Journal of Industrial Economics. Abstract. Disponível em: <http://ideas.repec.org/a/bla/jindec/v55y2007i4p571-632.html>. Acesso em: 03/02/2008
- LAKATOS, Eva Maria. **Sociologia da Administração**. São Paulo: Atlas, 1999. p.129-162.
- LEC 207 ECONOMIA INTERNACIONAL. ANO LECTIVO 2004/2005. Testes empíricos. Disponível em: <http://www.fep.up.pt/disciplinas/lec207/Apoio/testes%20emp%C3%ADricos.pdf>
- Acessado em: 30/11/2007.
- LEMOS, Maurício B. **Espaço e capital**: a dinâmica centro periferia. 1988. 2v.Tese (Doutorado em Economia) - Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1988.
- LINS, H. N. ; ALVES, P. A. . A indústria automobilística e o Brasil: uma abordagem na ótica das cadeias mercantis globais. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 10, 2005, Campinas. **Anais...** Campinas: 2005, CD-ROM.
- LINS, H. N. Dinâmicas planetárias e repercussões territoriais: a perspectiva das cadeias mercantis globais. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA- Alternativas ao Neoliberalismo na América Latina, 11, 2006, Vitória. **Anais...** 2006, CD-ROM p. 1-26.
- MARK, M. Davis; AQUILANO, Nicholas J.; CHASE, Richard B. **Fundamentos da Administração**. 3ª. ed. Porto Alegre, Bookman, 2001.
- MARKUSEN, Ann. Stick places in slippery space: a typology of industrial district. **Economic geography**, v. 72, n 3, Jul 1996.
- MARSHALL, A. **Princípios de Economia**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- NAVARETTI, Giorgio Barba; HAALAND, Jan I; Venables, Anthony. **Multinational corporations and global production networks**: The Implications for Trade Policy. Disponível em: http://cepr.org.uk/pubs/fdi_report.pdf. Acessado em: 01/01/2008
- NICOUD, Robert Frédéric. **Off-shoring of business services and deindustrialization**: Threat or opportunity - and for whow? international trade. Disponível em: http://cep.lse.ac.uk/conference_papers/Cambridge2006/Robert-Nicoud.pdf. Acesso em: 04/02/2008
- PESSOA Eneuton; MARTINS, Marcilene. **Teoria do Ciclo do Produto**: o que está superado e o que permanece vivo? Disponível em: <http://www.ufrgs.br/decon/publlionline/textosdiscussao/texto032006.doc>. Acesso em: 13/11/2007.
- PORTER, M.EA. **Vantagem Competitiva das Nações**. Rio de Janeiro: ed. Campus, 1993.

PORTER, M. E. **Clusters and the new economics of competition**. Cambridge, MA: HarvardBusiness School Press, 1998.

RAJAN, Raghuram; ZINGALES, Luigi. **Salvando o capitalismo dos capitalistas**. São Paulo, Campus, 2004

RICHARDSON, Roberto J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999

RUTHERFORD, Tod; HOLMES, John. **The flea on the tail of the dog: Power in global production networks and the restructuring of Canadian automotive clusters**. Nova Iorque, Abril, 2008.

SAKO, M.; MURRAY, F. Modules in design, production and use: implications for the global automotive industry. In: RENCONTRE INTERNATIONALE DU GERPISA, 8, Paris, 1999. [Actes] Paris: GERPISA, 1999. 35p. Disponível em: <http://www.univevry.fr/PagesHtml/laboratoires/anciengerpisa/lettre/numeros/142/sako-murray.pdf>. Acesso em: 16/12/2007

SALERNO, M. S et al. **Mapeamento da nova configuração da cadeia automotiva brasileira: síntese dos principais resultados temáticos**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2001. p.30. Disponível em <http://www.prd.usp.br/cadeiaautomotiva/Default.htm>. Acesso em: 21/10/2007.

SCHMITZ, Hubert e McCORMICK, Dorothy. **Manual for value chain research on homeworkers in the garment industry**. Sussex: Institute of Development Studies, 2002.

SILVA, João Carlos Domingo. **Estimativas dos efeitos da implantação do Complexo Ford Nordeste sobre a estrutura industrial da Bahia: uma abordagem insumo-produto**. Salvador, 2004.

STURGEON, T.; FLORIDA, F. **The world that changed the machine: globalization and jobs in automotive industry**. 1999. (Final report to the Alfred P. Sloan Foundation).

STURGEON, T. **Modular production network: A new american model of industrial organization**. Industrial and Corporate Change, v. 3, n. 11, 2002. Disponível em: <http://web.mit.edu/ipc/publications/pdf/02-003.pdf>. Acesso em: 07/01/2008

STURGEON, Timothy J. **What really goes on in Silicon Valley? Spatial clustering and dispersal in modular production networks**, 2003 Disponível em: <http://web.mit.edu/ipc/publications/pdf/03-001.pdf>. Acesso em: 05/10/2007

STURGEON, Timothy J. **Conceptualizing Integrative Trade: The Global Value Chains Framework**, 2006. Disponível em: http://www.international.gc.ca/eet/research/TPR_2006/Chapter_3_Sturgeon-en.pdf. Acesso em: 11/11/2007

VERNON, Raymond. International investment and international trade in the product Cycle. **Quarterly Journal of Economics**, v. 80, n. 2, p.190-207, 1966.

WHITFORD, Josh; POTTER Cuz. The state of the art. regional economics open networks and the spatial fragmentation of production. **Socio-Economic Review**, n.5, p. 491-525, 2007.

WILLIAMSON, O. E. The modern corporation: origins, evolution, attributes. **Journal of economic literature**, V. 19, p. 1537-1568, dec. 1981.

WOMACK, James; JONES, Daniel. **A máquina que mudou o mundo**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2001.