

Abordagem exploratória dos pontos de contato entre Cadeias Globais de Valor (CGVs) e a Nova Economia Institucional (NEI)

Exploratory approach of the contact points between Global Value Chains (GVCs) and the New Institutional Economics (NIE)

NICOLE ÍSIS DE AYUB

Doutora e mestre em Economia (IE/ UNICAMP).

Bolsista de pós-doutorado INCT-PPED. Rio de Janeiro – RJ – Brasil

orcid.org/0000-0002-8622-0586

nick.ayub@gmail.com

MIGUEL JUAN BACIC

Professor titular do Instituto de Economia (IE/UNICAMP).

Campina – São Paulo – Brasil

orcid.org/0000-0002-5645-9422

bacic@unicamp.br

RESUMO

Este ensaio parte do arcabouço teórico da NEI visando explorar como as instituições de um país influenciam na forma de organização da produção denominada CGV. Por meio de revisão bibliográfica, tece-se um panorama de características e gerenciamento das CGVs que se entrelaçam com a qualidade das instituições oferecidas por um país e com conceitos da NEI. Apresenta-se como as CGVs se organizam e, posteriormente, introduz-se a perspectiva da NEI nos níveis de análise micro e macro. Concluiu-se que a abordagem micro, a partir do agente econômico e das estruturas de governança, e a perspectiva macro do ambiente institucional dialogam com o fenômeno das CGVs. Conceitos elaborados pela NEI explicam a forma de organização das CGVs que são, essencialmente, arranjos contratuais de produção descentralizada empregados em nível global, reunindo questões do direito aplicadas às empresas com consequências econômicas. Por fim, as CGVs estão sujeitas a instituições que afetam seu desempenho econômico.

Palavras-chave: Nova Economia Institucional. Cadeias Globais de Valor. Custos de Transação. Estruturas de Governança. Direito e Economia.

ABSTRACT

This essay departs from the theoretical framework of the NIE to explore how institutions influence GVCs' organization. Through a bibliographic review, an overview of the characteristics and management of GVCs is created, intertwined with the quality of the institutions offered by a country and with the concepts of the NIE. It presents how the GVCs are organized and, subsequently, introduces the perspective of the NIE at the micro and macro levels of analysis. We concluded that the micro approach, based on the economic agent and governance structures, and the macro perspective of the institutional environment dialogue with the phenomenon of GVCs. Concepts elaborated by the NIE explain the form of organization of the GVCs which are, essentially, contractual arrangements of decentralized production employed at a global level, bringing together questions of law applied to companies with economic consequences. Finally, GVCs are subject to institutions that affect their economic performance.

Keywords: New Institutional Economics. Global Value Chains. Transaction Costs. Governance Structures. Law and Economics.



<https://dx.doi.org/10.51861/ded.dmlvtss.2.989>

Recebido em: 26 de novembro de 2022. Aprovado em: 12 de fevereiro de 2023.

INTRODUÇÃO

Desde a década de 1970, a produção de mercadorias sofreu mudanças no sentido de, cada vez mais, segmentar as etapas produtivas e descentralizá-las ao redor do mundo. Desse modo, as empresas transnacionais operam em mais de um país e gerenciam cadeias de suprimento conectando atividades ocorridas em mais de um local incorrendo em custos de gerenciamento e transporte de mercadorias. Além disso, a descentralização torna as empresas suscetíveis a legislações e costumes de todos os países em que estão inseridas, que somados aos custos incorridos para viabilizar a produção afetam a forma da organização das empresas e sua produtividade. Diante disso, faz-se necessário explorar a vertente teórica da economia que trata das instituições por ser campo fértil para compreender melhor as cadeias globais de valor – CGVs.

Parte-se, neste ensaio, do arcabouço teórico da Nova Economia Institucional (NEI) para explorar como as instituições de um país influenciam na forma de organização da produção conhecida como cadeias globais de valor. Por meio de revisão bibliográfica, tece-se um panorama amplo de características das CGVs e seu gerenciamento que se entrelaçam com a qualidade das instituições oferecidas por um país. Para tanto, inicialmente discorre-se como as cadeias globais de valor se organizam e quais são suas características distintivas (incluindo a possibilidade de *upgrading* e seu gerenciamento interno); posteriormente, introduz-se a perspectiva da nova economia institucional para delinear os pontos de contato entre ambas.

CADEIAS GLOBAIS DE VALOR (CGVS)

A organização mundial da produção, tal como conhecemos hoje, é fruto de transformações ocorridas no final do século XX. A partir de 1970, com o aprimoramento e difusão das tecnologias de informação e comunicação, assim como dos meios de transporte entre diferentes países, houve uma gradual fragmentação da produção na qual as empresas transnacionais tiveram um importante papel. Bens, antes produzidos em apenas um país, tiveram sua cadeia produtiva fragmentada de modo que cada etapa pudesse ser realizada em um país diferente que propiciasse as melhores condições de produção. Uma vez reunidos os componentes (em se tratando de cadeias modulares) e constituído o produto final o mesmo é exportado e comercializado ao redor do mundo. Tal estratégia empresarial principia uma nova estrutura de produção que foi denominada como cadeia global de valor (CGV).

Essa forma de organização industrial destaca o protagonismo das empresas que organizam e controlam a produção desses bens. O papel desempenhado por cada país em uma cadeia de produção indica sua forma de inserção internacional e como isso impacta em seu desenvolvimento nacional. Por isso, para entender como um país se insere nas CGVs é preciso compreender sua estrutura e seu funcionamento.

Pinto, Fiani e Corrêa (2015, p. 11) sintetizam a literatura sobre as CGVs e as caracterizam não como “uma panaceia para o desenvolvimento” econômico, mas

como uma forma de organização da produção cuja predominância atual “permite a determinadas nações em desenvolvimento novas formas de estratégias de desenvolvimento capitalista, associadas à inserção ou ao *upgrading* nas CGVs.” E continuam destacando que podem gerar efeitos positivos e negativos “a depender da quantidade da captura de valor local – e seus transbordamentos sobre os outros setores –, a qual depende da etapa de atuação dentro da cadeia produtiva e dos efeitos destas atividades sobre o restante da economia” (PINTO; FIANI; CORRÊA, 2015, p. 12).

Em termos práticos, significa dizer que o tipo de atividade na qual um país se especializa dentro de uma cadeia de valor determina como o valor é agregado, seja em razão da extração de bens primários, da mão-de-obra que realiza a manufatura, ou das etapas finais da produção com maior intensidade tecnológica, por exemplo. Uma atividade com menor potencial de efeito de transbordamento para outros setores ou com menor possibilidade de agregar e de capturar o valor gerado tende a ter um impacto menos favorável no desenvolvimento do país. Em razão disso, a estratégia de migração para atividades que agregam mais valor permite que o país tenha uma inserção na cadeia mais propícia ao seu desenvolvimento.

Para a compreensão dessa forma de organização produtiva cabe observar sua estrutura. Segundo a UNCTAD (2013), a estrutura básica de uma CGV é aquela na qual cada país ou região agrega uma parcela de valor nas diversas etapas produtivas e os bens ou serviços gerados em cada uma delas são exportados para seguirem para a próxima etapa. O país que realiza o processamento de matéria-prima, por exemplo, importa a matéria-prima bruta e depois exporta o bem processado ao país que irá realizar a próxima etapa produtiva, e assim sucessivamente até a constituição e exportação do produto final. A quantidade de valor agregado em cada elo da cadeia varia em função da atividade realizada.

Ressalva-se que, apesar de se assemelhar a uma cadeia de compra e venda de bens, os relacionamentos entre empresas dentro da cadeia são mais complexos e, como destacado por Pinto, Fiani e Corrêa (2015, p.10), existe cooperação e conflito para agregar a maior parcela de valor. Cabe destacar não apenas os conflitos entre países – qual a melhor localização/país para a etapa produtiva – mas também empresariais, como por exemplo, a determinação do preço em razão do valor agregado, haja vista que cada empresa almeja o maior lucro possível a depender da posição exercida pela empresa ao longo da cadeia.

Outro aspecto a ser destacado é a posição da empresa na CGV e seu relacionamento com as demais participantes, que depende da forma de governança que é diferente para cada tipo de cadeia. Entretanto, um fator comum nas CGVs é a internacionalização da produção que engendra exportações e importações, além de investimento estrangeiro direto (IED), – realizado frequentemente por empresas transnacionais que assumem papel de destaque na coordenação de uma série de fornecedores.

Já a governança das CGVs, isto é, tipo de organização e cooperação das empresas transnacionais — agentes de operação dessas atividades — com as demais empresas na cadeia, varia de acordo com a cadeia a depender das atividades que estão executando. Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) apresentam uma taxonomia das CGVs e caracterizam cinco tipos de governança possíveis, a saber: de hierarquia (*hierarchy*), cativa (*captive*), relacional (*relational*), modular, e de mercado (*market*), e os autores concluem que elas dependem de variáveis como a complexidade das transações, a habilidade de codificar transações, e capacidades na base de oferta (*capabilities in the supply-base*). Assim, em razão dessas variáveis, a coordenação e as assimetrias de poder variam em cada cadeia de valor.

Nesse sentido, em sendo as transações complexas e difíceis de codificar e os fornecedores não conseguirem suprir as exigências de entrega, as empresas tendem a realizar uma integração vertical e atuar diretamente em todas as etapas produtivas caracterizando a forma de governança de hierarquia, onde é predominante o controle gerencial, da matriz para a filial para manter o controle dos ativos, por exemplo. Contudo, quando é possível codificar as transações a empresa líder é capaz de monitorar e controlar os fornecedores providenciando suporte financeiro e tecnológico, características dominantes de uma governança de uma cadeia de valor cativa, como podem ser observadas na indústria automobilística na qual pequenos fornecedores dependem da empresa líder, e em razão disso enfrentam elevado custo de mudança que os tornam, portanto, cativos.

Em contraste, quando os fornecedores possuem capacidade de suprir as exigências da empresa, a governança na CGV pode ser relacional ou modular. O primeiro caso acontece quando não é possível codificar as transações e as relações entre as empresas se dão com base na confiança mútua, na reputação e no contato presencial, pois é necessária a troca de conhecimento tácito com frequência. Pinto, Fiani e Corrêa (2015, p.18) mencionam os *clusters* de moda ao redor de Nova Iorque e Paris como exemplos.

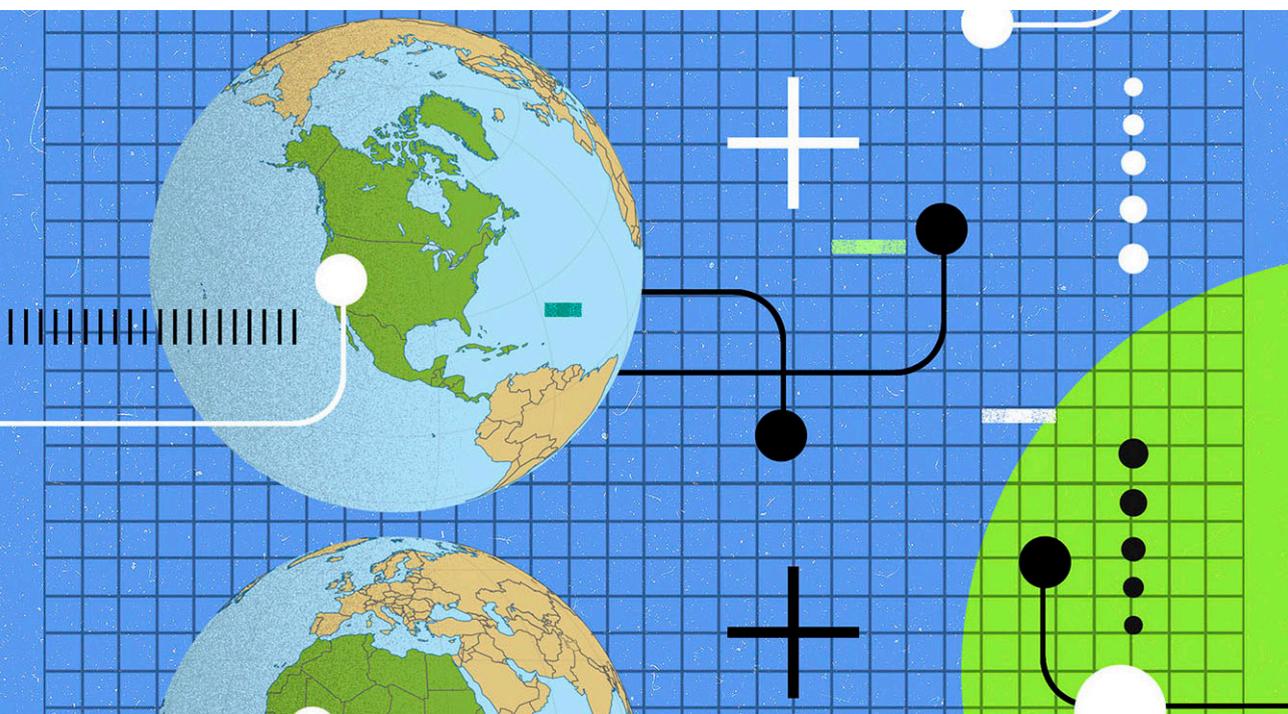
Já a CGV modular ocorre quando é possível codificar as transações, sendo elas complexas e havendo fornecedores capazes de suprir as exigências determinadas. A exemplo, neste cenário, Sturgeon (2002), ao discorrer sobre as redes de produção modulares, descreve que a produção de eletrônicos foi uma das primeiras a ser fragmentada, quando as empresas passaram a terceirizar etapas da cadeia produtiva para que fossem executadas a menor custo e com maior eficiência. Neste aspecto, Gereffi, Humphrey e Sturgeon, (2005) explicam que esta forma de governança é possível quando os produtos produzidos possuem uma arquitetura modular e padrões técnicos que simplificam as interações necessárias e reduzem a necessidade de controle e monitoramento.

Por fim, a governança de mercado se dá quando as transações não são complexas, são facilmente codificáveis e os fornecedores conseguem executar os produtos sem interagir com o comprador. Nesse caso, os bens intermediários necessários para produção estão disponíveis para compra no mercado e os preços passam a ser

o principal mecanismo de coordenação entre empresas, não havendo necessidade de interação direta entre elas na CGV.

Em todos os casos, ocorre uma interação entre as empresas líderes e as empresas contratadas. À vista disso, Pinto, Fiani e Corrêa (2015, p. 16) mencionam que as líderes são as detentoras da tecnologia-chave para a produção, em outras palavras, possuem o controle sobre os ativos intangíveis que conferem a ela sua liderança tecnológica e poder sobre as demais empresas na cadeia, com isso apropriam-se da maior parte do valor agregado total. Já as empresas contratadas realizam etapas intermediárias, mas não detêm o controle da cadeia e não são responsáveis pela maior parte do valor agregado. Desse modo, a empresa líder envida esforços nas atividades estratégicas, com investimentos robustos, possuindo o controle de tecnologias, P&D e inovação, patentes, marca, *know-how* de mercado, produto ou serviço, *design*, marketing etc., e delega outras atividades, como a montagem ou manufatura de um produto, por exemplo, que podem se beneficiar de economias de escala quando são terceirizadas.

Já a operacionalização dos cinco tipos de governança ocorre através de diferentes modos de controle e coordenação das operações internacionais que irão definir como ocorrerá a integração em uma CGV. Nesse sentido, a UNCTAD (2013, p. 122) menciona que a integração, isto é, a conexão da empresa transnacional com as redes internacionais de produção, ocorre através (i) do comércio (*arm's length transactions*), (ii) de parceiros contratuais por intermédio das modalidades *non-equity* (NEM *non-equity modes of international production*), e (iii) da propriedade direta de suas filiais estrangeiras – promovendo o comércio intrafirma dentro de sua rede de filiais que por sua vez foram estabelecidas pelo IED investimento estrangeiro direto.



Dentre essas três formas de integração, a que se destaca são as modalidades *non-equity* – modos de produção que não envolvem deter o capital social (*equity*) da empresa, porém permitem coordenar atividades em CGVs. Das modalidades, cita-se a manufatura por contrato (*contract manufacturing*), terceirização de serviços (*services outsourcing*), licenciamento (*licensing*), franqueamento (*franchising*), contratos de gerenciamento (*management contracts*), e agricultura sob contrato (*contract farming*).

Essas formas contratuais de relacionamento entre empresas (modalidades *non-equity*) consistem em um modo intermediário entre o IED e o comércio (UNCTAD, 2011). Enquanto o IED gera fluxos de bens, serviços e informações que estão sob o total controle da empresa transnacional, o comércio (*arm's length transactions*) não permite nenhum tipo de influência da empresa transnacional sobre a outra parte (UNCTAD, 2011, p. xviii).

Já as modalidades *non-equity* oferecem acordos mais flexíveis, pois a empresa transnacional não é proprietária das demais empresas que executam atividades para ela, mas pode exercer influência como exigir, por exemplo, que certos investimentos em equipamentos sejam realizados, certos procedimentos sejam adotados, ou requisitar que componentes venham de um fornecedor específico.

Esses mecanismos de relacionamento associam-se aos modos de governança, citados anteriormente, ou seja, a governança hierárquica está associada com o IED que permite a integração vertical das empresas e ocorre quando uma empresa possui empresas subsidiárias. No extremo oposto – governança de mercado – a não complexidade das transações permite que as relações ocorram através da compra e venda (*arm's-length transactions*). Já nas formas intermediárias de governança – cadeias cativas, relacionais ou modulares – as modalidades *non-equity* são as mais utilizadas e por isso podem ser chamadas de formas de governança NEM (*NEM modes of governance*) (UNCTAD, 2013, p. 142).

Essas relações das empresas transnacionais com as demais empresas fazem parte das decisões estratégicas que a empresa líder da cadeia deve tomar, assim como a compra de insumos, a operação da manufatura e sua distribuição, além de realizar atividades como P&D e tecnologia da informação para sustentar todas as etapas da cadeia. A escolha entre IED e modalidades *non-equity* é realizada em função dos riscos envolvidos e ambas as formas de integração podem ser complementares. Para a empresa transnacional, essas formas contratuais exigem um menor dispêndio inicial de capital, menor exigência de capital de giro, menor exposição ao risco, flexibilidade para adaptar-se a ciclos de demanda, e são uma forma de externalizar atividades que podem ser executadas com menor custo por outras empresas.

Quanto ao risco evitado pelas empresas transnacionais, este é assumido pelas empresas contratadas, frequentemente em países em desenvolvimento – 80% do emprego gerado pela modalidade *non-equity* está em economias em desenvol-

vimento ou em transição (UNCTAD, 2011, p. 147) – que acomodam o impacto da crescente necessidade de flexibilidade e mobilidade nas decisões empresariais. Por isso, é importante destacar que os impactos que as CGVs têm no desenvolvimento econômico dos países são fruto de decisões estratégicas das empresas que comandam as CGVs, e de como os países em desenvolvimento incorporam esse fato em suas políticas nacionais, uma vez que não costumam ser sede de empresas que lideram as CGVs.

Nesse sentido, os países-sede das empresas líderes se beneficiam da atividade de maior valor agregado realizada por ela. Analogamente, países que se especializam em etapas da produção que agregam menos valor, como a montagem final, e não endogenizam a tecnologia, geram menor valor para ser apropriado pelos produtores locais (através de salários e lucros mais baixos) e ficam em desvantagem sob o ponto de vista do desenvolvimento econômico.

Sabendo que a posição das empresas na cadeia de valor afeta diretamente o benefício que elas são capazes de levar ao país no qual estão instaladas, uma das estratégias a ser aplicada por um país em desenvolvimento que deseja uma melhor inserção na cadeia é o *upgrading*. Ou seja, deve acontecer a migração de atividades que geram menor valor (porém frequentemente proporcionam mais empregos de baixa qualificação) para atividades que geram maior valor (intensivas em tecnologia, criando menos empregos, porém com maior qualificação da mão-de-obra) (UNCTAD, 2013, GEREFFI & STURGEON, 2013).

O conceito de *upgrading* pode ser considerado sob a perspectiva das empresas e dos países. Em última instância, é o *upgrading* das primeiras que permite aos países usufruírem de melhores posições. A UNCTAD (2013, p. 165, tradução nossa) destaca que “são as empresas com altos níveis de produtividade que estão por trás da participação dos países nas CGVs, e é o posterior melhoramento da produtividade dessas empresas que está, em grande medida, por trás do sucesso dos países no *upgrading*”.

Em um primeiro momento, os países verificam uma maior contribuição do valor adicionado no PIB, nas exportações e na geração de empregos. Porém, se houver o aumento na produtividade e o *upgrading* para exercer diferentes atividades na cadeia, há maior potencial para disseminação de tecnologia e a construção de capacidades nas empresas locais.

Diante disso, cabe destacar em que consiste o *upgrading* das empresas quatro possíveis canais através dos quais uma empresa local pode melhorar suas competências:

- *Upgrading* de produto (*product upgrading*): atuando na produção de linhas de produtos com maior valor unitário (hotelaria com maior qualidade no setor de turismo, por exemplo);

- *Upgrading* de processo (*process upgrading*): usando tecnologia superior ou reorganizando os sistemas de produção para ser mais eficiente na produção. Eventualmente isso ocorre em razão da pressão do mercado, como exigências das empresas transnacionais;
- *Upgrading* funcional (*funcional upgrading*): adquirindo novas funções na cadeia que exigem mais qualificação, como passar a participar do *design* e não apenas da produção, (fazer o *design* e *marketing* na cadeia de vestuário, por exemplo) e oferecer mais capacidades de produção e serviços aos compradores, e
- *Upgrading* de cadeia (*chain upgrading*): aplicando a competência adquirida em uma cadeia para uma nova indústria (partir da indústria de vestuário para produzir assentos automotivos, por exemplo) com a possibilidade de criar novas cadeias.

Em adição, para realizar o aprimoramento em qualquer desses canais, a empresa precisa considerar diversos fatores que influenciam o potencial para o *upgrading*. Tais fatores podem ser divididos em dois grandes grupos (UNCTAD, 2013, p. 167):

- **Empresas líderes, estrutura e governança das CGVs:** envolvem fatores como fragmentação e configuração da cadeia, mecanismo de governança, nível tecnológico, mudanças dinâmicas em razão da concorrência internacional afetar a estrutura da CGV, barreiras à entrada, poder de barganha das empresas líderes sobre fornecedores, convergência organizacional em termos de padronização e harmonização das atividades-chave em várias localidades, e
- **País sede e características das empresas locais:** infraestrutura física, recursos chave (capital, trabalho, recursos naturais), condições dos fornecedores, condições de mercado, ambiente do conhecimento (capacidades educacionais, de inovação e de empreendedorismo), grau de especialização – do passado e atual – do país em determinadas atividades ou etapas da cadeia, posição geográfica, recursos da empresa e sua capacidade de absorção, posicionamento e envolvimento na cadeia, dinâmica competitiva local ou regional.

Os fatores listados nesses dois grandes grupos operam simultaneamente para definir o contexto diante do qual as empresas locais se deparam e a possibilidade de melhoramento que ele apresenta. Se a empresa está localizada em um país que possui boa infraestrutura física, disponibilidade de fatores de produção, e outras características favoráveis, haverá maior potencial para o aprimoramento. Do mesmo modo, a posição na cadeia também afeta o potencial de *upgrading*, sendo este maior quando a empresa local é um dos principais fornecedores (*first-, second-,* ou *third-tier supplier*). Ademais, as relações de poder dentro da cadeia influenciam se as empresas locais terão acesso à tecnologia e ao conhecimento da empresa líder, necessários para o *upgrading*, e caso não haja acesso isso pode gerar uma situação desfavorável para a empresa local.

Um elemento importante a ser acrescentado a esses fatores é o incentivo para o aprimoramento que as empresas locais têm quando elas operam em mais de uma cadeia de valor, que pode ser local ou regional e não é dominada por empresas transnacionais. Por exemplo, a empresa local opera em uma cadeia global vendendo produtos para uma empresa transnacional que possui controle do *design*, mas, atua simultaneamente em outra cadeia regional na qual ela possui *design* próprio e pode vendê-lo no mercado local e regional sem sofrer influência da empresa transnacional. Isso faz com que as empresas locais desenvolvam competências podendo, posteriormente, exportar produtos sob uma marca própria e, quando um conjunto de empresas locais desenvolve competências elas podem gerar efeitos de transbordamento locais.

Existem, entretanto, alguns riscos durante o processo de aprimoramento das empresas locais. Dentre eles, citam-se o impacto social que o melhoramento gera no mercado de trabalho, a possibilidade de elevados padrões de qualidade em uma indústria serem uma barreira à entrada para empresas locais, e a possibilidade de não conseguir realizar o *upgrading* funcional.

Em particular, esse último risco também é conhecido como o efeito de *lock-in* que ocorre quando a empresa fica “presa” executando atividades de baixo valor agregado sem conseguir migrar para outras funções na cadeia. Mesmo que tenha havido o melhoramento dos produtos e de processos, o *upgrading* funcional é mais difícil de ser realizado. Isso pode ser em razão das práticas das empresas líderes quando as empresas locais dependem de grandes compradores, elas podem ficar presas em um relacionamento que as impede de passar a executar mais atividades na cadeia. Ou seja, a empresa local pode atingir um elevado padrão de produção, mas pode não incentivar competências como *design* inovador a menos que ela direcione essas atividades para o mercado local ou outros mercados que não o da empresa líder. Alternativamente, a dificuldade em realizar o melhoramento funcional pode ser consequência da dinâmica competitiva global das CGVs, ou mesmo de ineficiência das empresas locais que focam no lucro no curto-prazo ao invés da eficiência no longo prazo.

Para além disso, os riscos que dificultam o aprimoramento das empresas são relevantes pois refletem no desenvolvimento dos países. Quando se considera uma perspectiva macro, as atividades de todas as empresas locais refletem no valor adicionado que o país agrega em suas exportações, assim como no volume de IED e no envolvimento que as diferentes empresas possuem com as empresas transnacionais. Cada país, ao buscar integrar-se nas CGVs, pode ter uma trajetória de desenvolvimento diferente que o conduza, ou não, a uma posição na cadeia que lhe permita desenvolver suas capacidades produtivas.

De acordo com a UNCTAD (2013), a maioria dos países que aumentou sua participação nas cadeias globais de valor o fez ao custo de incorporar uma maior parcela de valor adicionado estrangeiro em suas exportações. O desafio dos países em desenvolvimento é buscar uma inserção favorável nas cadeias e não ficar restrito

a uma participação que, apesar de estar relacionada a vantagens comparativas (como a produção de produtos primários), está associada com baixo valor agregado.

Neste contexto, pode-se citar a China que conseguiu migrar para uma inserção cada vez mais favorável nas CGVs, conforme dados apresentados por Nonnenberg (2014, p.29) que, baseando-se em dados de exportações de 1990 até 2013, mostra que a China e a Malásia aumentaram suas exportações de elevada intensidade tecnológica, enquanto o Brasil e o Chile continuam dependentes de exportações de *commodities* primárias. Uma pauta exportadora de produtos com intensidade tecnológica não implica diretamente que o país esteja agregando valor domesticamente, pois pode ser uma situação na qual a principal atividade executada é a montagem de equipamentos. Apesar disso, ao estudar o caso da China, Morais (2012, p. 29) detectou que efetivamente houve melhora na agregação de valor doméstico também nos setores de “computadores, equipamentos de telecomunicações, aparelhos elétricos domésticos, aparelhos audiovisuais domésticos, veículos motores, e equipamentos de escritório, educacionais e culturais”. Em geral, a indústria de processamento passou a adicionar cada vez mais valor, além de, nos segmentos nos quais há marcas chinesas próprias, haver também a expansão da indústria de capital chinês.

Por esse ângulo, soma-se a relevância dos ativos intangíveis e das atividades de inovação doméstica como um fator para agregar valor e contribuir com a superação de uma inserção internacional indesejada. Estes ativos estão presentes nos estágios pré e pós manufatura e a sua importância é crescente, sendo responsáveis por agregar a maior parte do valor no produto final com atividades de P&D, *design*, valor da marca, além de *know how* e habilidades dos trabalhadores (WIPO, 2017). De acordo com a WIPO (2017), de 2000 até 2014, o valor agregado por intangíveis foi quase o dobro do agregado pelo capital tangível, chegando à aproximadamente 30% do valor total do produto. Nesse cenário, alguns setores se destacam, pois

A parcela de intangíveis é especialmente alta - e mais do que o dobro da parcela de tangíveis - para produtos farmacêuticos, químicos e de petróleo. Também é relativamente alta para produtos alimentícios, bem como para produtos de informática, eletrônicos e ópticos. Em termos de retornos absolutos, os três maiores grupos de produtos - produtos alimentícios, veículos motorizados e têxteis - respondem por cerca de 50 por cento da receita total gerada pelo capital intangível nas 19 cadeias globais de valor de manufatura (WIPO, 2017, p. 28, tradução nossa)

Cabe destacar ainda, dada a sua relevância, que o benefício obtido com o uso de intangíveis pode originar em uma economia e migrar para outra, que detém os ativos e recebe remessas de lucros ou *royalties* (oriundo de marcas, patentes, e *designs*, por exemplo).

Para além disso, o uso de ativos intangíveis para migrar para etapas mais complexas das CGVs que agregam maior valor também pode ser considerado a partir de uma perspectiva da teoria do desenvolvimento. Ademais, mesmo que a partici-

pação em CGVs não seja condição necessária e não haja uma relação direta entre a participação e o grau de desenvolvimento econômico (NONNENBERG, 2014), o *upgrading* realizado por empresas em uma CGV depende do ambiente econômico oferecido por um país e suas condições de mercado incluindo leis relativas a remessas de lucros, direitos de propriedade intelectual e possíveis formas de solução de conflito que podem emergir entre as empresas. Por isso, a perspectiva da Nova Economia Institucional propicia uma conexão entre as leis de um país (inclusive de patentes¹) que são consideradas como instituições, e o desenvolvimento econômico.

SOBRE A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)

Williamson (1985), um dos principais autores da Nova Economia Institucional (NEI), apresenta uma introdução à sua teoria sobre as instituições econômicas do capitalismo, integrando pesquisas anteriores de outros autores das áreas da economia, da organização e do direito, referindo-se a essas pesquisas como a origem da “economia dos custos de transação”. O autor procura lançar luz ao que se concebe por economia das instituições e afirma que as instituições econômicas têm como um de seus principais propósitos a redução dos custos de transação (custos de planejar, adaptar, e monitorar a realização de atividades sob estruturas de governança alternativas).

Ressalta-se que a partir da década de 1930 alguns autores fizeram contribuições relevantes na área econômica. Destacam-se Knight (1965) que reconheceu a importância da natureza humana, e identificou o “risco moral”; Commons (1934) que propôs o uso da transação como unidade de análise, e considerou que a organização econômica não é apenas uma resposta para questões tecnológicas, mas possui o propósito de harmonizar as relações entre partes que, caso contrário, poderiam entrar em conflito (como compra e venda de informações), e Coase (1937) que entendeu a empresa como uma forma de organização alternativa ao mercado de modo que a escolha seria em função dos custos de transação que estivessem envolvidos em cada forma.

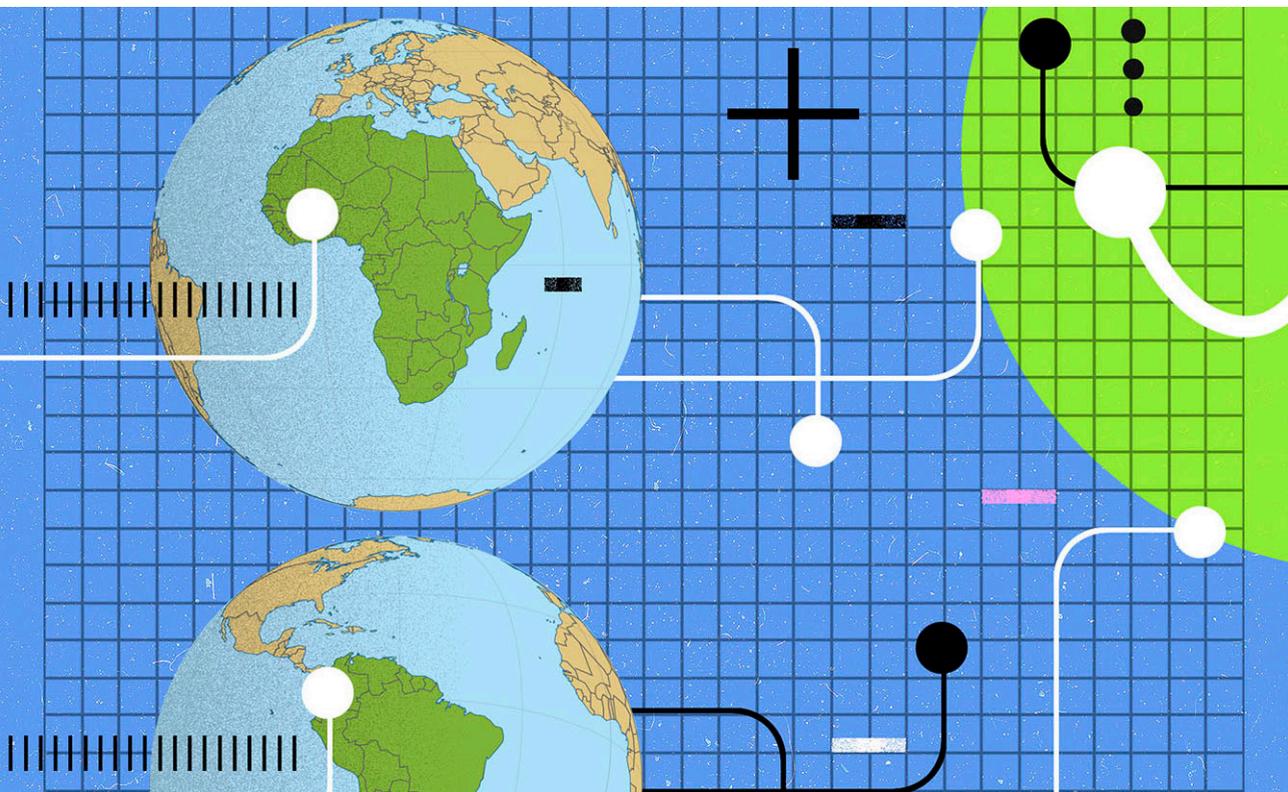
Na área do direito, a percepção de que ser extremamente legalista e favorecer a forma em detrimento da substância e finalidade do contrato podem atrapalhar a solução de problemas, ao invés de resolvê-los, contribuiu para uma visão da teoria dos contratos como um *framework* ajustável que orienta as relações (LLEWELLYN, 1931). Isso foi um precursor para a visão de *private ordering*, segundo a qual as partes optam por regular suas relações, deixando as regras de ordem pública como secundárias.

¹ As patentes são ativos intangíveis e fazem parte de um conjunto de direitos chamados de direitos de propriedade intelectual que, no Brasil, são compostos pelos direitos autorais e conexos (BRASIL, 1998), direitos de propriedade industrial no qual estão marcas e patentes (BRASIL, 1996) e direitos *sui generis* (BRASIL, 1997, 2007).

Já na área de estudo das organizações, Barnard (1938) foi um autor importante por se preocupar com o processo da organização e enfatizar o papel do conhecimento tácito, além de colocar a cooperação como papel central em sua teoria. Essa cooperação é determinada por fatores sociais e alinhamento de incentivos, e, quando bem sucedida, gera adaptação efetiva às mudanças. Segundo o autor as organizações formais são condicionadas pelas informais, que por sua vez facilitam as comunicações e promovem coesão.

Em suma, as principais afirmações a serem destacadas são que

- (1) o oportunismo é uma condição da natureza humana sutil e pervasiva com a qual o estudo da organização econômica deve se preocupar ativamente (Knight);
- (2) a transação é a unidade básica da análise da organização (Commons);
- (3) um propósito central da organização econômica é harmonizar relações de troca (Commons, Barnard);
- (4) o estudo do contrato, concebido amplamente, é a contraparte legal para, e tanto é beneficiado por e pode ajudar a, informar o estudo da organização econômica (Llewellyn); e
- (5) o estudo da organização interna e organização de mercado não são separados, mas sim unidos de forma útil dentro de um *framework* comum de economizar custos de transação (Coase) (WILLIAMSON, 1985, p. 6).



Em adição, em consonância com as afirmações de Williamson, Simon (1955) destaca a racionalidade limitada dos agentes econômicos, segundo a qual um agente econômico não pode ser classificado como racional porque se depara com problemas decisórios que não consegue resolver instantaneamente de maneira ótima, tendo apenas a intenção de ser racional. Além disso, a coordenação entre os agentes econômicos não ocorre apenas com transações no mercado, mas são apoiadas em instituições que são, em si, um tema importante (LANGLOIS, 1986).

Diante disso, a abordagem da NEI pode ser dividida em duas perspectivas, níveis de análise macro e micro; a primeira define as instituições e teoriza sobre sua relação com o crescimento e o desenvolvimento econômico; já a segunda traz os conceitos de custos de transação e de organização das empresas, da racionalidade limitada, do oportunismo, da existência de contratos incompletos, dos tipos de ativos e suas estruturas de governança mais adequadas. Portanto, ambas as perspectivas dialogam com o fenômeno das cadeias globais de valor por observarem fatores do direito e da economia e os aplicarem para as organizações.

O nível de análise micro das instituições

Uma transação, segundo Williamson (1981, p. 552), consiste na transferência de um bem “através de uma interface tecnologicamente separável” de modo que uma etapa da atividade cessa para que outra se inicie. Tal definição é ampla de modo a abarcar tanto transações que ocorrem dentro de uma mesma empresa, entre departamentos ou unidades diferentes, ou entre duas empresas distintas. Nesse sentido, uma transação pode ser a compra de matérias-primas de outra empresa ou a transferência de um produto finalizado para ser embalado em outro departamento dentro da mesma fábrica.

Já os custos de transação, que se distinguem do custo exigido para a produção de um bem, são aqueles que devem ser incorridos para que qualquer transação seja concretizada. Williamson (1985) menciona que eles são necessários para que as interações entre os agentes sejam concretizadas e podem ocorrer *ex-ante*, antes da transação com custos de planejamento e negociação, ou *ex-post* para garantir o cumprimento de um contrato, por exemplo. Uma definição mais restrita de custos de transação foi originalmente cunhada por Coase, que considera a empresa como um espaço para coordenação das ações dos agentes econômicos alternativo ao espaço do mercado. Nesse sentido, os custos de cada mecanismo de coordenação diferem em consequência da maneira como a transação é processada e, por isso, os custos de transação são aqueles necessários para se recorrer ao mercado, incluindo a coleta de informações (pesquisa de preços ou produto adequado às especificações, por exemplo), e custos de negociação e estabelecimento de um contrato.

De acordo com Coase (2000), quanto menores os custos de transação maior será a produtividade uma vez que essa depende da especialização da produção. Esses custos, por sua vez, dependem de instituições como o sistema legal, político e educacional, de modo que a legislação e as mudanças tecnológicas ao afetarem

os custos das transações implicam diretamente na produtividade e performance das empresas. Nessa acepção, a queda nos custos de informação e comunicação (ocorrida com a revolução digital) e a queda nos custos de transporte (graças ao aprimoramento das tecnologias) tipos de custo de transação possibilitam maior acesso ao mercado e facilitam a coordenação de agentes econômicos separados por distâncias geográficas significativas em decorrência da fragmentação produtiva.

Desse modo, generalizando, a fragmentação da produção em nível local ou global depende dos custos de acesso ao mercado e dos custos para coordenar as transações como contratos com fornecedores e monitoramento de suas atividades e para efetivá-las por exemplo, transportar os bens transacionados mesmo que entre duas unidades da mesma empresa. Sob essa perspectiva, para as CGVs, pode-se considerar que os custos de transação são um elemento que determina quais atividades empresariais devem permanecer internalizadas às empresas e quais podem ser terceirizadas sem aumento de custos, possibilitando a fragmentação que define essa forma de produção.

Outra decorrência da perspectiva de Coase para o estudo das empresas, segundo Azevedo (1997), é que elas passaram a ser vistas como um complexo de contratos regendo transações internas ao invés de um repositório de atividade tecnológica que transforma produtos além de que “elementos antes considerados exógenos à análise econômica como direitos de propriedade, estrutura organizacional da firma e mecanismos de governança das transações passaram, um a um, a ser incorporados” (AZEVEDO, 1997, p. 38).

Nesse sentido, há mais elementos associados às transações que afetam a decisão empresarial de como melhor gerenciar uma cadeia de valor e estão associados à economia da informação. Neste ponto, Azevedo (1997) sintetiza as contribuições dos autores nos conceitos de assimetria de informações, de risco moral, de seleção adversa, além da sinalização e do comportamento oportunista. Quando há assimetria de informação em uma transação uma das partes possui informação privada inacessível à outra parte (a menos que ela incorra em custos para obtê-la) é possível que ela tire proveito de tal fato em benefício próprio (o agente) e em detrimento de sua contraparte (o principal). Esse cenário com a assimetria de informação e divergência de interesses constitui o comportamento pós-contratual definido como risco moral (*moral hazard*) que ocorre na presença de informações ocultas ou ações ocultas.

Quando a assimetria de informação é aplicada às CGVs, a escolha por um tipo de governança dependerá se a empresa líder (principal) é capaz de monitorar o processo e a qualidade da atividade executada pela empresa contratada (agente) e, no caso de desconformidade com o contratado, que ela seja capaz de executar uma punição (cláusulas penais contratuais como, por exemplo, multas, indenizações e devoluções) que seja crível, de modo a dissuadir o comportamento indesejado. As precauções contratuais existem para evitar o comportamento oportunista,

aquele no qual o autointeresse é ávido e racional, porém desprovido de ética e pode ocorrer quando os termos da transação são incompletos.

Já o risco moral e a assimetria de informação dialogam com regras de governança nas cadeias globais de valor relevantes, por exemplo, quando se trata de monitorar o processo produtivo executado em outro país por uma empresa contratada ou seus respectivos fornecedores para garantir que estes se adequem, em particular, às recomendações ambientais e sociais em vigor no país sede da empresa transnacional, que incluem a necessidade de garantir que a cadeia de fornecimento de um produto atenda a padrões de direitos humanos, como a condição de emprego dos trabalhadores. À vista disso, o desenho contratual define a estrutura de incentivos para revelar informações e mitigar as possibilidades de comportamento oportunista e resultados indesejados na relação contratual.

Nessa mesma direção, quando há previsão de encerramento antecipado do contrato na ocasião de uma violação, a estrutura de interesses é tal que uma empresa contratada não possui incentivos para revelar quaisquer violações de direitos humanos das quais tenha conhecimento em sua produção ou sua cadeia de fornecimento. Para favorecer o monitoramento da contratada e oferecer incentivos para que as violações aos direitos humanos dos trabalhadores sejam solucionadas, foi desenvolvido um mecanismo contratual que estimula o compartilhamento de informações. Em 2018, a Associação dos Advogados Americanos (ABA – *American Bar Association*) elaborou cláusulas contratuais modelo a serem inseridas em contratos de fornecimento pelas partes que desejam garantir que os direitos humanos dos trabalhadores sejam respeitados ao longo de toda sua cadeia de fornecimento (DADUSH, 2019). Especificamente, as cláusulas preveem responsabilidade compartilhada entre a contratada e a contratante, de modo que na ocasião de uma violação (uso de trabalho análogo ao escravo, desrespeito aos direitos trabalhistas, etc) esta deve ser comunicada à contratante que, por sua vez, pode se disponibilizar a elevar os preços (para que a contratada possa remunerar adequadamente seus funcionários) e ajustar prazos (uma vez que violações ocorrem quando a contratada exige grande volume produzido em pouco tempo) ou mesmo tomar outras medidas necessárias para sanar a violação. A adesão a essas cláusulas é voluntária e servem, em princípio, apenas como um modelo; porém, sua existência exemplifica o incentivo para revelar informações, ao invés de ocultar violações, para evitar um resultado contratual indesejado.

Por fim, no que tange ao conceito de seleção adversa sua relação com as CGVs está associada à importância da sinalização (mecanismo para comunicar informação confiável a respeito de um bem) e do uso das marcas comerciais registradas, um tipo de ativo intangível que contribui para a agregação de valor e controle da CGV. A seleção adversa ocorre em um cenário de assimetria de informações no qual o consumidor ignora a qualidade de um bem e aceita pagar um valor correspondente à qualidade esperada, o que pode levar à redução da quantidade dos produtos de boa qualidade no mercado, uma vez que o vendedor não consegue

convencer o comprador sobre a qualidade do produto. Neste ponto, nas CGVs, a marca da empresa que comanda a cadeia é responsável por sinalizar a qualidade do produto a ser adquirido. Contudo, há o risco de que essa sinalização possa ser indevidamente apropriada por empresas que produzem réplicas e falsificações e alegam que a qualidade do produto é equivalente, confundindo o consumidor ou simplesmente prejudicando a quantidade de valor que a empresa líder consegue capturar.

Em continuidade à agregação e captura de valor, por intermédio das marcas e outros tipos de ativos intangíveis, como direitos de patente, uma empresa líder na CGV consegue capturar grande parcela de valor e pode terceirizar atividades que não são essenciais para o produto final. Nesse sentido, as marcas e as patentes podem ser consideradas como ativos específicos da empresa. Williamson (1985, p. 55) considera como ativos específicos aqueles que estão associados a investimentos duráveis que são realizados para apoiar uma determinada transação sendo que o custo de oportunidade desses investimentos seria muito mais baixo em usos alternativos ou os usos alternativos levariam a transação a ser prematuramente encerrada – por exemplo, investimentos específicos como a construção de uma fábrica (ocasional) ou a transferência para um local específico de produtos intermediários nos sucessivos estágios produtivos (recorrente); investimentos mistos como a compra de equipamento ou matéria-prima customizados; já a compra de produtos padronizados é considerada como não específica (WILLIAMSON, 1985, p. 73). Quando há especificidade de ativos os contratos deixam de ser padronizados ou simplificados e a continuidade da relação entre as partes é valorizada, além de existirem salvaguardas contratuais e organizacionais para apoiar essas transações que seriam desnecessárias nas transações padronizadas. O autor ainda classifica a especificidade dos ativos como (a) especificidade de localização do ativo (permite economizar custos com transporte ou estoque); (b) especificidade do ativo físico (a forma do ativo físico é customizada para executar uma determinada atividade); (c) especificidade do ativo humano (recursos humanos com capacidades especializadas); (d) especificidade do ativo dedicado (o ativo em si não possui especificidade física, mas seu investimento foi realizado para um cliente específico, que provavelmente terá um relacionamento de logo prazo); (e) especificidade do capital da marca (investimentos relativos à reputação da marca registrada), e (f) especificidade temporal (exige o momento ideal para a transação, por exemplo, quando há prazos para a entrega) (WILLIAMSON, 1991; DE VITA et al., 2011). Cabe destacar que o autor considera o capital da marca como ativo específico da empresa.

Já os direitos de patente, em particular, exigem investimento específico em mais de uma frente. Essencialmente, o conhecimento tecnológico contido na patente é aplicável para um elemento específico de um produto ou processo daí o investimento específico e raramente é flexível para ser aplicado em múltiplas atividades econômicas. Ademais, para desenvolver a tecnologia a ser patenteada, requerem-se laboratórios equipados e equipe altamente especializada para a ativi-

dade de pesquisa e desenvolvimento, de modo que é preciso que a empresa realize investimentos específicos para deter tecnologia proprietária.

Além da especificidade dos ativos em geral, a frequência das transações impacta na escolha de qual é a melhor estrutura de governança para coordená-las. Na mesma direção, alguns ativos raramente são terceirizados por empresas transnacionais líderes, por serem centrais para a agregação de valor: controle de tecnologias, P&D e inovação, patentes, marca, know-how de mercado, produto ou serviço, design, marketing etc., empenhando-se nas ações estratégicas e investimentos expressivos no desenvolvimento ou manutenção desses ativos. Entretanto, outras etapas podem ser completamente terceirizadas ou adquiridas no mercado, como o serviço de limpeza e alimentação que mantém uma estrutura fabril funcionando, e outras assumem formas intermediárias que dialogam com as formas de organização da GCV previstas por Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005). Nesse sentido, os critérios mencionados por esses autores – que determinam qual a estrutura de governança mais adequada para cada cadeia de valor – estão diretamente relacionados aos custos de transação para realizar transações mais ou menos complexas que demandam a verticalização da produção quando são demasiado custosas, ou permitem ainda no extremo oposto quando as transações não são custosas a organização através do mercado. A especificidade de ativos e a frequência das transações são sumariadas na Figura 1 para uma governança eficiente.

Figura 1 – Governança Eficiente

		Características dos Investimentos		
		Não Específicos	Mistos	Específicos
Frequência	Ocasional	Governança de Mercado (contratação clássica)	Governança Trilateral (contratação neoclássica)	
	Recorrente		Governança Bilateral	Governança Unificada

Fonte: Traduzida de Williamson (1985, p. 79)

A Figura 1 descreve que atividades com ativos não específicos podem ser realizadas através do mercado; porém quando as transações com ativos específicos são recorrentes os custos de contratos seriam demasiados, encontrar contrapartes adequadas para um ativo específico é mais difícil e a verticalização (governança unificada) é mais adequada e permite internalizar os ganhos com escala. A governança trilateral é adequada para transações ocasionais nas quais as partes mantêm sua autonomia e desejam cumprir o contrato, pois a natureza ocasional do evento não permite que os custos sejam recuperados ao longo do tempo e a natureza dos ativos implica em perda de valor se encerrado antecipadamente, e seu o nome deriva da possibilidade de utilizar um terceiro imparcial para resolver questões ou disputas, como contratar consultoria especializada cuja expertise auxilia a avaliar a performance das partes. A governança bilateral, nas quais as partes também mantêm sua autonomia, é adequada para quando a transação é recorrente e a continuidade da relação é valorizada pelas partes. Em muitos casos, é esse tipo de governança que se aplica para certos contratos de fornecimento em CGVs.

À vista disso, a perspectiva sobre as CGVs que considera as modalidades *non-equity* de organização da produção (NEM - *non-equity modes of international production*) dialogam diretamente com a escolha da governança adequada. As modalidades *non-equity* são, por definição, uma modalidade intermediária entre o mercado (*arms-length transaction*) e a verticalização e internalização da atividade (implicando que fazem parte do capital social da empresa *equity*).

Na área intermediária da Figura 1 (governança bilateral e trilateral), na forma de manufatura por contrato, terceirização de serviços, licenciamento, franqueamento, contratos de gerenciamento e agricultura sob contrato são os contratos que definem o relacionamento entre as partes. Relações contratuais com ativos mistos ou específicos costumam envolver (i) custos de transação para conhecer a outra parte (como localizar a empresa adequada para contratar e posterior *due dilligence*), (ii) ações para reduzir a assimetria informacional, (iii) negociações sobre cláusulas para inibir o comportamento oportunista, (iv) negociação *ex-ante* da forma adequada de resolução de conflitos (como definir a legislação de qual país é aplicável ao contrato e um país sede para solucionar os conflitos quando se opta por arbitragem; incentivar o uso de conciliações e meios não jurídicos antes de buscar rescindir o contrato ou exigir indenizações e multas de forma coercitiva, etc), (v) custos de monitoramento do contrato (verificar se a atividade da contratada cumpre as especificações), e (vi) custos de cumprimento do contrato (como honorários advocatícios, custos de deslocamento, contratação de consultoria especializada, etc). Durante todo esse processo, as partes incorrem no risco moral dada a incompletude das informações à disposição

Por fim, diante da trama desenvolvida atestamos que os conceitos elaborados pela Nova Economia Institucional explicam a forma de organização das CGVs que são, em essência, arranjos contratuais de produção descentralizada empregados em nível global, reunindo questões do direito aplicadas às empresas com suas con-

seqüências econômicas. Para além disso, demonstramos que a escolha da forma de governança adequada diante dos custos de transação e da especificidade dos ativos possibilita a uma empresa líder internalizar aqueles ativos que são essenciais e propiciam maior agregação de valor, especificamente os intangíveis como marcas e patentes, e fragmentar as demais etapas produtivas.

Em todas as decisões organizacionais, as empresas estão sujeitas a um conjunto superior de instituições sejam as leis e políticas públicas de um país sejam os costumes e a cultura local, temas discutidos a seguir pela abordagem macro da Nova Economia Institucional.

O nível de análise macro das instituições

Os autores da Nova Economia Institucional, ao analisarem o ambiente institucional, definem o que são instituições e quais suas relações com o desenvolvimento econômico, os efeitos de suas alterações no resultado econômico e se as instituições são endógenas ou exógenas. As estruturas da sociedade formada por pessoas que a organizam (*person-made function*) e dos mercados (formados pelos agentes econômicos que produzem seus resultados) são caracterizadas por uma mistura de elementos como normas, regras, convenções e crenças de comportamento cuja alteração possui consequências econômicas (NORTH, 2000).

Tais elementos são considerados como “instituições” e, neste contexto, Aoki (2000) esclarece que há três formas de compreendê-las. Faz uso de uma analogia ao considerar o processo econômico como um jogo, em que as instituições podem ser (1) os jogadores, (2) as regras do jogo ou (3) um resultado (equilíbrio). Como jogadores, as instituições seriam os governos, universidades, empresas, fundações. Já como as regras do jogo, elas seriam formais ou informais, e são elas, segundo North, que modelam os incentivos dos jogadores sobre como transacionar e o que inovar, gerando demanda efetiva para novas regras em resposta a mudanças nos preços relativos. Nessa acepção, as instituições podem se originar pela elaboração consciente de legisladores, empreendedores sociais, ou economistas. E, por fim, como resultado de equilíbrio de um jogo, uma instituição é “um estado socialmente construído do qual os agentes não têm motivação para sair desde que os outros não o façam”.

Contudo, a definição de instituições que é mais relevante para a organização das CGVs é considerá-las como regras do jogo. O termo instituições designa, nas palavras de North (1991, p. 97), “as restrições concebidas pelas pessoas que estruturam interações políticas, econômicas e sociais. Elas [as instituições] consistem em restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta), e regras formais (constituições, leis, direitos de propriedade)”.

Em termos práticos, isso significa que as regras formais – como a estrutura tributária, leis, decisões judiciais e outras instituições formais modificam as ações das empresas, sindicatos e outras organizações que impactam na produtividade econômica, o mesmo pode ser dito sobre as restrições informais em que as

ideologias e valores (como ética de trabalho duro, honestidade, integridade) presentes em um país impactam nas decisões dos agentes econômicos. Ademais, as instituições têm como principal propósito reduzir os custos de transação, porém jamais os eliminam completamente por exemplo, direitos de propriedade podem ser assegurados, porém é custoso monitorá-los e fazê-los valer de modo a criar espaço para comportamento oportunista (NORTH, 1990).

Outro ponto que elucida como as instituições contribuem para o resultado econômico foram a existência de maiores custos de transação, o problema de agência o agente/contratado não executar com fidelidade o que o principal/contratante acordou e o de fazer valer os contratos em terras estrangeiras, que ocorreram nos primórdios do comércio à longa distância; para solucionar esses problemas e proporcionar organização para os agentes econômicos, surgiram as leis mercantes e os costumes do comércio internacional. Neste aspecto, uma analogia pode ser feita com as CGVs, pois do mesmo modo as leis e práticas contratuais atuais, auxiliadas pela tecnologia de informação que facilita a comunicação e o monitoramento, sustentam a produção fragmentada internacionalmente.

Soma-se a isso o papel do Estado que também deveria se comprometer em oferecer segurança jurídica, por exemplo, ao não realizar confiscos de ativos, ao não usar de coerção para aumentar a insegurança, ao criar normas imparciais além de realizar ações como cita North (1990, p. 130):

Uma política de imigração aberta atraiu homens de negócio; métodos eficientes de financiamento para o comércio de longa distância foram criados, assim como mercados de capital e métodos de desconto em casas financeiras que reduziram os custos de subscrição a esse comércio. O desenvolvimento de técnicas para distribuir o risco e transformar a incerteza em riscos atuariais e averiguáveis, a criação de mercados de grande escala que permitiram reduzir os custos de informação, e o desenvolvimento de dívida negociável do governo (NORTH, 1990, p. 130).

De forma análoga, o mesmo foi necessário para o estabelecimento das CGVs, especialmente porque suas atividades e relações internacionais vão além do comércio para uma maior integração com empresas em outros países o que exige ainda maior segurança jurídica e confiança nas instituições estrangeiras.

Ademais, os fatores citados por North (1990, p. 130) implicam em ações do governo para adequar as condições de mercado para o comércio, por exemplo, ao estabelecer condições de financiamento, tornando a atividade no país mais competitiva e com menos obstáculos. Nesse sentido, são similares àqueles, listados pela UNCTAD (2013, p. 167), que influenciam no *upgrading* de uma empresa em uma CGV e incluem, nos “fatores do país sede e características das empresas locais” (mencionados na primeira sessão do artigo), as condições de mercado e a dinâmica competitiva local. Quando a empresa está localizada em um país que possui boa infraestrutura física, disponibilidade de fatores de produção, e características institucionais favoráveis, haverá maior potencial para o seu aprimoramento. Em suma,

ao se tratar da possibilidade de uma empresa realizar o *upgrading* em uma cadeia global de valor, o mais importante é que haja sustentação institucional para tal.

Para além de North (1990) outros investigaram a premissa de que as instituições importam para a economia. Em se tratando das CGVs alguns autores estudaram a relação entre a qualidade das instituições de um país e sua participação em CGVs, como por exemplo, Eckhardt e Poletti (2018) que reúnem artigos que focam como o contexto institucional, doméstico e estrangeiro, no qual as CGVs se inserem, contribui para as suas estruturas, além de outras maneiras em que instituições e CGVs se relacionam – destaca-se aqui Curran (2015), Lee et al. (2014) e Ravenhill (2014) que analisam o papel do Estado em apoiar as CGVs; Mohamedou (2022) encontrou uma relação entre a integração em CGVs e as instituições de um país, especificamente os “direitos de propriedade” e “liberdade para os negócios” estando positivamente correlacionados com a integração; já Ge, Dollar e Yu (2020) utilizaram a iniciativa chinesa “*One Belt and One Road*” para examinar se as instituições eram relevantes para a participação em CGVs e verificaram que a “qualidade regulatória melhorada”, a “estabilidade política”, a “efetividade governamental” e o “império da lei” (*rule of law*) podem promover a participação de CGVs em certos setores. Finalmente, Dollar e Kidder (2017) observaram que cidades chinesas que possuem melhor *score* em “direitos de propriedade” e “eficiência governamental” têm maior probabilidade de estarem envolvidas com CGVs, e também consideraram que o fato do setor de serviços ser responsável por uma maior parcela do PIB nos EUA do que na China decorre do sistema jurídico americano que é capaz de executar contratos.

Esses artigos reiteram a presença de pontos de contato entre CGVs e as instituições de um país, especialmente de como o Estado, por intermédio de incentivos e regulações, pode atuar como agente catalisador das atividades econômicas. Em razão disso, o ambiente institucional como um todo deve ser considerado ao delinear estratégias para que empresas nacionais estejam bem posicionadas em CGVs. A importância do Estado é destacada porque a inserção das empresas em uma CGV impacta na sua capacidade de gerar valor – avançar ou não em sua posição na CGV e se é capaz ou não de realizar *upgrading* e o benefício que sua atividade traz para o país, que pode ser conhecido por sua produção de produtos primários ou de bens com maior valor agregado.

CONCLUSÕES

A Nova Economia Institucional (NEI) possui diversos pontos de contato com elementos constituintes das CGVs, desde a abordagem micro a partir do agente econômico, das estruturas de governança e da perspectiva macro do ambiente institucional. O agente econômico enfrenta dificuldades para acessar toda a informação desejada para tomada de decisões acarretando em contratos incompletos e incapazes de preverem todas as contingências, além de incorrem em custos de transação para realizá-los. Por sua vez, o ponto de contato com as CGVs ocorre porque elas são baseadas em arranjos contratuais que estabelecem relações da

empresa com terceiros, porém sem acessar sempre o mercado, que pode ser inadequado para determinadas atividades que a empresa deseja executar, e opta por internalizar ou terceirizar etapas em razão dos custos de transação.

Decorrem, daí, as estruturas de governança das CGVs que são arrançadas de tal modo que dialogam com as estruturas de governança tratadas pela NEI – ambas detalham as formas de governança que existem na área intermediária entre o comércio e a verticalização – além da NEI distinguir o tipo de ativo envolvido e a frequência da transação que contribui para explicar as CGVs quanto à internalização de ativos específicos que são essenciais e propiciam maior agregação de valor, especificamente os intangíveis como marcas e patentes, e fragmentação das demais etapas produtivas.

Por fim, sob a perspectiva macro do ambiente institucional da NEI, em todas as decisões organizacionais, as empresas estão sujeitas a um conjunto superior de instituições – as políticas públicas de um país, as leis nacionais, os acordos internacionais, os costumes relativos à prática comercial e contratual, as formas de solução de controvérsia, e a cultura local – que são ponto de contato com as CGVs porque constroem o ambiente institucional no qual elas estão inseridas. Portanto, tal perspectiva realiza uma ponte entre a relevância de políticas públicas e o estímulo à atividade econômica internacionalizada além de destacar como as instituições podem favorecer ou prejudicar essa atividade ao exigirem custos maiores para realizar negócios.

Referências

- AOKI, M. Institutional evolution as punctuated equilibria. In: MENARD, C. **Institutions, contracts and organizations**: perspectives from the new institutional economics, Cheltenham: Edward Elgar, 2000.
- AZEVEDO, P. F. **Competitividade**: Mercado, estado e Organizações, São Paulo: Editora Singular, 1997.
- BARNARD, C. **The Functions of the Executive**. Cambridge: Harvard University Press, 1938.
- BRASIL. Lei nº 9279, de 14 de maio de 1996. **Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial**. Diário Oficial da União, 15 maio 1996. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9279.htm
- _____. Lei nº 9456, de 25 de abril de 1997. **Institui a Lei de Proteção dos Cultivares e dá outras providências**. Diário Oficial da União, 28 abr. 1997. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9456.htm
- _____. Lei nº 9.609, De 19 De Fevereiro De 1998. **Dispõe sobre a proteção da propriedade intelectual de programa de computador, sua comercialização no País, e dá outras providências**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9609.htm
- _____. Lei nº 11.484, De 31 De Maio De 2007. **Dispõe sobre os incentivos às indústrias de equipamentos para TV Digital e de componentes eletrônicos semicondutores e sobre a proteção à propriedade intelectual das topografias de circuitos integrados, instituindo o Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Indústria de Semicondutores – PADIS e o Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Indústria de Equipamentos para a TV Digital – PATVD; altera a Lei no 8.666, de 21 de junho de 1993; e revoga o art. 26 da Lei no 11.196, de 21 de novembro de 2005**. Diário Oficial da União, 31 mai. 2007. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11484.htm

- COASE, R. H. The nature of the firm, **Economica**, n. 4, 1937.
- _____. The new institutional economics. In: MENARD, C. **Institutions, contracts and organizations: perspectives from the new institutional economics**, Cheltenham: Edward Elgar, 2000.
- COMMONS, J. R. 1934. **Institutional Economics**. Madison: University of Wisconsin Press.
- CURRAN, L. The impact of trade policy on global production networks: the solar panel case. **Review of International Political Economy**, v. 22, n. 15, 2015, pp. 1025-1054.
- DADUSH, S. Contracting for Human Rights: Looking to Version 2.0 of the ABA Model Contract Clauses. **American University Law Review**, v. 68, n. 5, 2019. Disponível em: <https://digitalcommons.wcl.american.edu/aclr/vol68/iss5/2/>
- DE VITA, G.; TEKAYA, A.; WANG, C. L. The Many Faces of Asset Specificity: A Critical Review of Key Theoretical Perspectives. **International Journal of Management Reviews**, Vol. 13, 2011, pp. 329–348
- DOLLAR, D. KIDDER, M. Institutional quality and participation in global value chains. **WTO Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development**. 2017. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017_chapter7.pdf
- ECKHARDT, J.; POLETTI, A. Introduction : Bringing Institutions Back in the Study of Global Value Chains. **Global Policy**. 2018. Disponível em: https://eprints.whiterose.ac.uk/136631/1/Eckhardt_Poletti_Global_Policy_Intro_final.pdf
- GE, Y.; DOLLAR, D.; YU, X. Institutions and participation in global value chains: Evidence from belt and road initiative, **China Economic Review**, Elsevier, vol. 61, 2020. <https://ideas.repec.org/a/eee/chieco/v61y2020ics1043951x20300444.html>
- GEREFFI, G.; STURGEON, T. Global value chains and industrial policy: the role of emerging economies. In: ELMES, D.; LOW, P. (Org.). **Global value chains in a changing world**. Genebra: World Trade Organization, 2013.
- GEREFFI, G., STURGEON, T. e HUMPRHEY, J. The governance of global value chains. **Review of international political economy**, v. 12, n.1, 2005.
- KNIGHT, F. H. **Risk, Uncertainty and Profit**. New York: Harper & Row, 1965.
- LANGLOIS, R. N. **Economics as a Process: Essays in the New Institutional economics**, Cambridge: Cambridge University press, 1986.
- LEE, Y. S.; HEO Y.; KIM H. The role of the state as an inter-scalar mediator in globalizing liquid crystal display industry development in South Korea. **Review of International Political Economy**, v. 21(1), 2014, pp. 102-129.
- LLEWELLYN, K. N. What price contract? An essay in perspective, **Yale Law Journal**, 40 (May): 704-51, 1931.
- MOHAMEDOU, N. D. **Impact of Economic Institutions on Participation in the Global Value Chain: Evidence from the MENA Countries (December 3, 2022)**. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4292799> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4292799>
- MORAIS, I. N. Cadeias produtivas globais e agregação de valor: a posição da China na indústria eletroeletrônica de consumo, **Revista tempo do mundo**, v. 4, n. 3. 2012.
- NONNEMBERG, M. J. B. Participação em cadeias globais de valor e desenvolvimento econômico. **Boletim de Economia e Política Internacional**. BEP. n. 17. 2014.
- NORTH, D. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- _____. Institutions. **The Journal of Economic Perspectives**, Vol. 5, No. 1. (Winter, 1991), pp. 97-112.
- _____. "Understanding Institutions". In: MENARD, C. **Institutions, contracts and organizations: perspectives from the new institutional economics**, Cheltenham: Edward Elgar, 2000.

PINTO, E. C.; FIANI, R., CORRÊA, L. M. **Dimensões da Abordagem da Cadeia Global de Valor: Upgrading, Governança, Políticas Governamentais e Propriedade Intelectual.** Texto para Discussão 2155. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada Brasília: Rio de Janeiro: IPEA. 2015.

RAVENHILL, J. Global value chains and development. **Review of International Political Economy**, v. 21(1), 2014, pp. 264-274.

SIMON, H. A. A Behavioral Model of Rational Choice. **Quarterly Journal of Economics**, v.69, n.1, fev. 1955.

STURGEON, T. J. Modular production networks: a new American model of industrial organization. **Industrial and Corporate Change**, vol. 11, n. 3, 2002, pp. 451-496.

UNCTAD, **World Investment Report 2011.** Non-Equity Modes of International Production and Development, 2011.

_____. **World Investment Report 2013.** Global Value Chains: investment and trade for development, 2013.

WILLIAMSON, O. E. The economics of organization: the transaction costs approach. **The American journal of sociology**, v. 87, n. 3, 1981, pp. 548-577.

_____. **The economic Institutions of Capitalism.** Londres: The Free Press, 1985.

WIPO. **Intangible capital in global value chains.** World Intellectual Property Report, 2017.

